



*Empowered lives.
Resilient nations.*

Обзор Рынка микрофинансового сектора в Приднестровском регионе Молдовы



*Empowered lives.
Resilient nations.*

Обзор Рынка микрофинансового сектора в Приднестровском регионе Молдовы

Кишинёв, 2013

Исследование было разработано НПО “Международные альтернативы развития” в консорциуме с Центром аналитических исследований “Новый век” и Господином Хансом Рамм, независимым международным экспертом в области развития финансового и частного сектора из Швейцарии.



Это исследование было разработано в рамках Программы «Поддержка мер по укреплению доверия», которая финансируется Европейским Союзом, ко-финансируется и внедряется Программой развития Организации Объединенных Наций в Молдове



*Empowered lives.
Resilient nations.*

Мнения, выраженные в этом исследовании, не обязательно отражают официальную точку зрения или политик Европейского Союза либо Программы развития Организации Объединенных Наций в Молдове.

**Copyright © ПРООН в Молдове 2013 г.
Все права защищены**

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА ПО ТЕРМИНОЛОГИИ И ЯЗЫКУ/ЛЕКСИКЕ

Данный отчет охватывает только экономические и коммерческие вопросы. Его терминология и язык не подразумевают и не затрагивают никаких политических позиций. Приднестровский регион Молдовы не признан в качестве независимого государства международным сообществом, единоподушная позиция которого сводится к тому, что эта территория является лишь частью Республики Молдова. Соответственно настоящий отчет относится к лицам, принимающим решения на этой территории, то есть, де-факто, к властям.

Использование в данном отчете таких терминов как “закон”, “Гражданский кодекс”, “Верховный Совет”, “Центральный банк”, “Государственный резервный фонд”, “Министерство” и других подобных формулировок не указывает на какое-либо признание де-юре этих нормативных актов и де-факто – властей или учреждений. Эти термины применяются исключительно для удобства читателя и предоставления наиболее точной идентификации возможных конкретных документов, де-факто властей, должностных лиц и учреждений. В некоторых случаях в отчете фигурируют термины “левый берег” и “правый берег” для обозначения территории, контролируемой де-факто властями Приднестровья и, соответственно, Правительством Республики Молдова.

Мнения, изложенные в настоящем отчете, выражены на основе экспертного исследования и независимой оценки, принадлежат исключительно авторам и не обязательно отражают официальную позицию какого-либо департамента, агентства или органа Объединенных Наций. Оригинальная версия этого отчета представлена на английском языке, и в случае возникновения вариаций, ее следует рассматривать в качестве официальной.

Содержание

Валюта/Средства денежного оборота	7
Основные Экономические показатели и данные о занятости в Приднестровском регионе	7
I. Методология	18
II. Нормативная база финансового сектора	19
2.1 Нормативная база для банков и других кредитных организаций	19
2.2 Нормативная база для небанковских финансовых организаций	23
2.3 Бухгалтерский учет и аудит	24
2.4 SWOT-анализ нормативной базы финансового сектора для малых предприятий	25
III. Обзор инфраструктуры финансового сектора	27
IV. Финансовые посредники, услуги и клиенты	30
4.1. Коммерческие банки	30
4.2. Небанковские финансовые организации	36
4.3. Программа субсидированного кредитования	42
4.4. SWOT анализ финансовых посредников относительно процесса финансирования малых предприятий	43
V. Малые предприятия и спрос на финансовые услуги	455
5.1 Обзор малого бизнеса	47
5.2. Поддержка развития малых предприятий	49
5.3. Спрос на финансовые услуги со стороны малых предприятий	49
5.4. Ключевые ограничения для малых предприятий в доступе к финансовым услугам	55
ЧАСТЬ II: ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ И РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ МЕХАНИЗМА МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ	57
I. Конкретные области и сектора для размещения механизма микрофинансирования	57
II. Практическая методология для создания механизма микрофинансирования в Приднестровском регионе	57
III. Запуск и управление Механизмом микрофинансирования для молодых предпринимателей	69
3.1. Институциональные приготовления для запуска Механизма микрофинансирования для молодых предпринимателей	69
3.2. Запуск механизма микрофинансирования молодых предпринимателей	70
3.3. Управление механизмом микрофинансирования для молодых предпринимателей	71
3.4. Техническая помощь банкам по вопросам кредитования малых предприятий	73
IV. Запуск и управление Программой бизнес - наставничества для молодых предпринимателей	75

4.1. Институциональные изменения для Программы бизнес - наставничества для молодых предпринимателей	75
4.2. Запуск Программы бизнес - наставничества для молодых предпринимателей	75
4.3. Управление Программой бизнес - наставничества для молодых предпринимателей	76
4.4. Техническая помощь в бизнес- наставничестве для участвующих консалтинговых компаний	77
V. Требования бюджета по первому этапу Программы бизнес - наставничества для молодых предпринимателей и ММФМП.....	77
VI. Возможности по усилению финансового охвата на втором этапе механизма микрофинансирования.....	78
VII. Приложения.....	82
Приложение 1: Техническое задание	82
Приложение 2: Экономические правоспособности и возможности молодежи - Опыт долевого субсидий в Молдове	82
Приложение 3: Опыт организаций микрофинансирования в Молдове.....	82
Приложение 4: Авторизованные банковские операции для каждого из трех типов кредитных организаций.....	82
Приложение 5: Суммарный баланс Банка сельскохозяйственного развития на 1 июля 2012г.	82
Приложение 6: Интервью- вопросник для первого обзорного исследования спроса микро-предприятий на финансовые услуги.....	82
Приложение 7: Интервью- вопросник для повторного исследования спроса на финансовые услуги крестьянским хозяйствам	82
Приложение 8: Интервью -вопросник для повторного исследования спроса на финансовые услуги микропредприятий	82
Приложение 9: Кредитные продукты пяти основных коммерческих банков по типу заемщика	82
Приложение 10: Неприемлемая деятельность в соответствии с определением Организации Объединенных Наций.....	82

Аббревиатуры и определения

БРСХ	Банк развития сельского хозяйства
ПБНМП	Программа бизнес - наставничества для молодых предпринимателей
КГОПМ	Консультативная группа по оказанию помощи малоимущим (www.cgap.org)
ВВП	Внутренний валовой продукт
МП	Микропредприятие является экономическим юридическим лицом со среднегодовым показателем не более 15 сотрудников и мене 365'000 CLCMW1 (1 CLCMW=6,4 ПР, ~195 000 долларов США) годового объема продаж. Это включает «крестьянские хозяйства», но не ОБП
ММФМП	Механизм микрофинансирования для молодых предпринимателей
ММП (я)	Микро и малое предприятие (я)
ОМ(я)	Организация (и) микрофинансирования
НБФО(я)	Небанковская финансовая организация (и)
ОБП (и)	Обладатель бизнес - патента (ов) является индивидуальным предпринимателем, который уполномочен патентом (ами), приобретенным для выполнения конкретного вида предпринимательской деятельности в рамках определенного масштаба. Патентная пошлина заменяет обложение подоходным налогом и освобождает ОБП от ведения обязательного бухгалтерского учета.
МП(я)	Малое предприятие (я) определяется как юридическое экономическое лицо со среднегодовым показателем не более 50 сотрудников и/или не менее 1,2 миллиона CLCMW (1 CLCMW = 6,4 ПР) – (640 000 долларов США) годового объема продаж, в том числе «крестьянские хозяйства», но исключая МПя и ОБП.
ТП	Техническая помощь
ПРООН	Программа развития Организации Объединенных Наций
Д США	Доллар Соединенных Штатов (официальное предложение в США)
МП (и)	Молодой (ые) предприниматель (и)

Валюта/Средства денежного оборота

ПР	Приднестровский рубль (официальное предложение в Приднестровском регионе: 11,1 ПР = 1 Д США на 20 января 2012г)
МЛ	Молдавский лей (официальное предложение в Республике Молдова 12,11 МЛ = 1 Д США на 20 января 2012г)
РР	Российский рубль (официальное предложение в России: 30,78 РР = 1Д США на 20 января 2012г)

Основные Экономические показатели и данные о занятости в Приднестровском регионе

Основные экономические показатели и данные о занятости	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2011	30.9.2012
1 Всего населения	527'500	522'500	518'000	513'400	509'890
2 Молодежь	90'000	87'200	84'600	82'700	80'100
3 Рабочая сила	334'000	322'300	321'100	318'600	314'600
4 Занятое население	161'600	149'700	138'500	136'700	132'900

¹ CLCMW – расчетный уровень текущей минимальной заработной платы

5	Индивидуальный предприниматель 2	N/A	N/A	N/A	N/A	18'203
6	Государственные служащие, включая службы безопасности	64'500	64'400	63'900	63'700	63'200
7	Незанятое население	3'800	13'800	14'200	8'800	5'164
8	Население в поисках работы	7'405	19'354	18'372	12'621	11'481
9	Занятые в реальном секторе экономики	63'900	64'700	60'700	58'000	55'300
10	Валовой внутренний продукт на душу населения	1'885	1'830	1'908	1'949	857
	Вклад частного сектора в %					53,9%
	Вклад государственного сектора в %					46,1%
11	Уровень инфляции	25,1%	16,0%	13,24%	15,98%	7,9%
12	Показатели охвата финансовыми услугами:	8,5%			10,8%	
	Финансовое проникновение			1'600	1'700	
	Банковские отделения на душу населения					

² Сумма 15'470 обладателей бизнес - патента и 3'733 частных владельцев микро- и малых предприятий как указано в V главе части 1.

Сводное резюме

Консалтинговая компания Международные альтернативы развития (MAP/AID) в консорциуме с Центром аналитических исследований “Новый век”, основанным в Тирасполе, и г-ном Хансом Рамм, независимым международным экспертом в области развития финансового и частного сектора из Швейцарии, выиграли объявленный ПРООН в Молдове тендер в рамках Программы «Поддержка мер по укреплению доверия». Цель данной программы, финансируемой Европейским Союзом, внедряемой и ко-финансируемой посредством Программы развития Организации Объединенных Наций, – обзор сектора микрофинансирования в Приднестровье и разработка практических рекомендаций, основанных на извлеченных/освоенных уроках в области развития структур микрофинансирования на правом берегу, для создания или расширения структур микрофинансирования с правого берега на левый берег.

Общая цель запрашиваемых консультационных услуг связана с проведением (согласно ТЗ, представленному в Приложении 1) углубленного анализа сектора микрофинансирования в Приднестровье, финансовых альтернатив, доступных для СМП, а также с разработкой проекта плана по созданию микрофинансовых механизмов для СМП, занимающихся совместными бизнес-инициативами, и, если это станет возможным, с расширением существующих механизмов микрофинансирования из Молдовы в Приднестровский регион.

Следует отметить, что вариант расширения каких-либо финансовых операций с правого на левый берег был изначально исключен из-за невозможности кредитования приднестровских СМП молдавскими операторами микрофинансирования.

Тем не менее, освоенные за последние 20 лет уроки развития сектора микрофинансирования в Молдове, передовые практики и накопленный опыт должны, безусловно, помочь лучше сформулировать рекомендации для заинтересованных сторон Приднестровья с целью создания подобной деятельности в своем регионе.

Микрофинансы относятся к области предоставления финансовых услуг - микрокредитов, сбережений, страхования или услуг по перечислению домохозяйствам с низким доходом. В широком смысле это рассматривается как повышение уровня жизни, снижение уязвимости, укрепление социальных, а также экономических возможностей. Микрокредитование относится к предоставлению микрокредитов для развития микропредприятий и может стать инструментом как социальной, так и финансовой инклюзии, поскольку помогает предотвратить и восстановить все области без исключения – бедность, низкий уровень доходов, нехватка рабочих мест, которые являются основным компонентом для социального отчуждения.

Кроме того, программы, предоставляющие обучение, консультации, наставничество и сетевые возможности по улучшению навыков, социальных прав и возможностей обездоленных групп населения, в большей степени способствуют их социальной интеграции. Микрофинансирование посредством широкого спектра услуг, таких как сбережение и страхование, может в дальнейшем помочь неимущим людям планировать будущие единовременные потребности и вместе с тем снижает воздействия на изменение дохода или непредвиденные расходы и участие в социальной жизни. Вопрос о том, как лучше предоставлять финансовые услуги малоимущим людям, вызвал интенсивные дебаты во всем мире.

Микрофинансирование пользуется большим спросом среди операторов малого бизнеса сельских, пригородных и городских населенных пунктов Приднестровья. Существуют различные виды сделок, но предприниматели – именно те люди, которые способны рисковать и действовать самостоятельно и ответственно, независимо от возраста, пола, расы, вероисповедания и т.д. Однако среди таких малых предприятий есть несколько групп, которые являются более уязвимыми и имеют меньше шансов выжить в реальных экономических условиях.

Традиционно, микрофинансирование поддерживает именно наиболее уязвимые группы малых предпринимателей: **молодежь, женщин, трудовых мигрантов, бывших военнослужащих,**

принудительно уволенных работников среднего и пожилого возраста, лиц с ограниченными возможностями и т.д.

Нет достаточной ясности и в том, каким будет целевое предпочтение для потенциальных доноров по предлагаемым структурам микрофинансирования, а также и размер возможных финансовых ассигнований; однако, учитывая задачу консультанта – определить уже на ранней стадии конкретную область будущего финансового вмешательства – было решено предложить **Молодежный фонд микрофинансирования.**

Наличие такого фонда обусловлено многими причинами, основная среди которых – это солидный опыт и успешное функционирование аналогичных структур в Молдове в течение последнего десятилетия, а также возможность повторить этот опыт в Приднестровском регионе, используя все знания, накопленные донорами и разработчиками малого бизнеса в Молдове, сведения, о которых представлены в Приложении 2.

Основной вывод сводится к тому, что из всего меню в области услуг микрофинансирования для малого бизнеса, проверенном на практике как в Молдове, так и во всем мире, можно рассмотреть следующие подходы к действиям:

1. Размещение фонда микрокредитования в одном из существующих и коммерческих банков, готовых сотрудничать с проектом. Эта альтернатива является наиболее реалистичной и допустимой в смысле времени и необходимых усилий. Тем не менее, отсутствие возможности предоставлять специальную внешнюю кредитную линию для банков потребует создания местного ко-финансирования, что предоставляется возможным в случае, если будет активирована **соответствующая схема грантов для кредитования.** Среди различных вариантов желательно выбрать подход, нацеленный на молодежь.
2. Преобразование единственно существующей кредитной организации – БРСХ – в организацию микрофинансирования и наделение этого учреждения полномочиями по управлению услугами в области микрофинансирования, однако, все еще с соответствующим механизмом грантов и целевых бенефициаров проекта.
3. Создание новой организации микрофинансирования (Greenfield Microfinance Organization); обеспечение ее начальным капиталом и соответствующим компонентом грантов для микрофинансирования с целью начала своей деятельности. Это самый сложный вариант, рассчитанный ни на один год для достижения устойчивости. Так, например, потребовалось 15 лет для двух основных организаций микрофинансирования – Сельскохозяйственной финансовой корпорации и Микроинвест, в определенном смысле, самофинансируемых.

Как и в Молдове десять лет назад, частные малые предприятия играют незначительную экономическую роль и составляют около 10% внутреннего валового продукта (ВВП)³ по сравнению с 50 - 70% в других местах – все это формирует дальнейшие исследования и последующие рекомендации. Очевидно, что любая структура микрофинансирования должна принять меры в отношении ограничения доступа малых предприятий к инвестиционным кредитам в течение более одного года и тем самым способствовать росту частного сектора малого бизнеса, который имеет хороший потенциал для получения доходов и создания рабочих мест.

Ограниченная роль сектора малого бизнеса обусловлена:

- 1) историческим доминированием крупных промышленных компаний в регионе, благодаря чему основное население занято именно в них, что ограничивает возможности для малого бизнеса;
- 2) запоздалым процессом экономического перехода к рыночной экономике;

³ Подраздел 5.1 показывает, что около 92% из всех 4159 малых предприятий находятся в частных руках. Поддержка, предлагаемая в части 2 настоящего отчета, несомненно, адресована частному малому бизнесу. Тем не менее, настоящий отчет далее нацелен на «малый бизнес» или «сектор малого бизнеса» без дополнительного уточнения факта, что существует также около 8% государственного малого бизнеса.

- 3) неблагоприятной средой для бизнеса, в частности для малого бизнеса, с бюрократическими и мало прозрачными предписаниями для процедур юридической регистрации, налогообложения и импорта/экспорта;
- 4) низким уровнем доступа малого бизнеса к программам поддержки, в том числе к бизнес-наставничеству и финансово-образовательным программам;
- 5) отсутствие направленности банковского сектора на финансовые проблемы малого бизнеса из-за недостатка соответствующих технологий кредитования малого бизнеса.

Сокращение численности населения Молдавии, в том числе в Приднестровском регионе, главным образом обусловлено значительным оттоком молодых трудовых мигрантов за рубеж, так как на рынке труда они сталкиваются с ограниченными возможностями трудоустройства и отсутствием поддержки для самостоятельной деятельности.

Будущие перспективы в плане доходов и занятости населения и отсутствие какой-либо систематической поддержки молодым предпринимателям сформировали идею предварительного исследования, сосредоточив внимание на трех всеобъемлющих анализах/исследованиях, касающихся 'доступа к финансированию'. Такие исследования были проведены среди 65 предпринимателей и 30 фермеров, владеющих и управляющих собственным малым бизнесом, который зарегистрирован либо в качестве юридического лица, либо как индивидуальное предприятие с одним или с несколькими бизнес-патентами. Около 25% респондентов среди них – молодые предприниматели (МП) от 21 до 30 лет.⁴

Основные выводы исследований, проведенных среди 95 респондентов, были направлены на оценку финансового спроса и дальнейших потребностей для развития малого бизнеса и отражают следующее:

26% респондентов, участвующих в исследовании, использовали комбинированные ресурсы (банковские кредиты и личные вклады) для открытия собственного бизнеса. 16% из этой категории бенефициаров для инициирования собственного бизнеса вложили только заемные средства в банках. Средняя величина полученных кредитов составляет 2,750 долларов США, в то время как средний уровень достиг 2,000 долларов США. 42% респондентов классифицировали спектр кредитных продуктов как узкие, 32% считают их очень узкими, а 20% – недостаточными.

На вопрос о заинтересованности в подаче заявки на кредит в последующие 12 месяцев 42% ответили утвердительно, 25% – не были уверены, а 33% вообще не заинтересованы. Для респондентов, относящихся к группе заинтересованных в получении кредитов, включая и тех, кто не уверен, в целом потребуются кредиты в объеме 528,636 долларов США. **Средняя сумма кредита составляет 8,900 долларов США.**

Коммерческие банки и организации микрофинансирования чаще всего были причислены респондентами к потенциальным источникам кредитования (независимо от опасения об акцепте/одобрении). 28 респондентов указали, что они могли бы обратиться в банки. Общее число людей, которые определяют ОМФ как потенциальный источник кредитования, возросло таким образом до 16

48% из тех, кто ранее взял кредит, как правило, не удовлетворен этим опытом. На момент проведения опроса только 20% респондентов сообщили об использовании лизинговых услуг в прошлом, а 80% никогда не обращались за лизингом. Лишь семь предпринимателей прибегли к страхованию урожая в прошлом. Тем не менее, это число почти удвоилось, когда респондентов спросили об их заинтересованности в страховании урожая в ближайшие 12 месяцев. Отвечая на вопрос о разумной цене за гектар, только в трех ответах была представлена средняя цена 242 долл. США за гектар.

⁴ Этот отчет относится к молодым предпринимателям в возрасте до 35 лет, как более широкой целевой группе, нежели правовое определение молодежи в возрасте только до 30 лет.

В то же время команда проанализировала финансовый сектор и его текущую мощь для обслуживания финансовых потребностей малого бизнеса, начиная с правовой системы и нормативной базы, инфраструктуры финансового сектора, а также розничных банковских услуг, предлагаемых шестью коммерческими банками, действующими в настоящее время. Кроме того, была изучена деятельность Банка развития сельского хозяйства (БРСХ), который оказывает услуги в области сельскохозяйственной политики по распределению стимулирующих и субсидированных кредитов сельскохозяйственным компаниям, также было принято к сведению распределение кредитных линий среди коммерческих банков со стороны Государственного резервного фонда (ГРФ) и рассмотрен страховой сектор.

С точки зрения доступа к финансированию малых предприятий установлены следующие основные выводы анализа финансового сектора:

- 1) коммерческие банки и БРСХ не практикуют технологию кредитования на основе движения денежной наличности, и таким образом, с трудом достигают малых предприятий. Три коммерческих банка заинтересованы в этой технологии и предприняли первые шаги в направлении малых предприятий, но только в рамках их розничных банковских департаментов. При некоторой технической поддержке, стимулировании (долевые субсидии/гранты) клиентов и тем самым поощрении банков к снижению резервирования по рискам, если речь идет о более уязвимых клиентах и усилиях банков, это станет самым реалистичным подходом в смысле практического применения, все остальные варианты требуют значительной временной отсрочки и ресурсов;
- 2) коммерческие банки практически не имеют депозитов свыше одного года. Они располагают ограниченным капиталом и не имеют других долгосрочных пассивов, которые можно было бы конвертировать в инвестиционное кредитование, а также отсутствует доступ к линиям рефинансирования, за исключением предлагаемых Государственным резервным фондом, поэтому они в основном предлагают краткосрочные кредиты сроком до одного года или кредитные линии, которые могут отменить и/или рефинансировать через год;
- 3) незначительная конкуренция между коммерческими банками держит высокие кредитные ставки. С точки зрения опрошенных конкурентов, ограниченный и узкий олигополистический банковский рынок облегчает некий вид неофициального соглашения группы банков ограничить конкуренцию;
- 4) кредитные линии Государственного резервного фонда и БРС не следуют 'лучшим мировым практикам' в продвижении финансовой инклюзии, так как они предлагают чрезвычайно субсидированные кредиты, которые приходят вместе с рационированием кредитов, фаворитизмом и премированием крупных клиентов и очевидным исключением малого бизнеса. Местные власти до сих пор воспринимают высокие процентные ставки как основное препятствие для доступа малого бизнеса к банковскому кредитованию, а не отсутствие конкуренции и программ поддержки бизнеса;
- 5) инфраструктура финансового сектора довольно слабо развита и не имеет бюро кредитных историй; отсутствуют внешние банковские аудиторы, банковский учебный центр и другие услуги, так что банкам необходимо развивать абсолютно все, опираясь на внутренние ресурсы;
- 6) банковское законодательство и нормативные акты непоследовательны в отношении статуса БРС и лизинговых активов.

Исследование привело к заключению, что малые предприятия сталкиваются с теми же тремя основными серьезными ограничениями в доступе к кредитам, которые существовали во всех бывших странах с экономикой переходного периода. Эти ограничения, по сути, существуют по сей день, несмотря на 10-15-летнюю донорскую интервенцию в развитие финансового сектора:

- (1) **Недостаточное обеспечение/залог:** Это ограничение может быть решено путем предоставления технической помощи (ТП) банкам для введения кредитной технологии на основе денежных потоков, которая позволит им адекватно оценивать клиентов малого бизнеса и рассматривать залог как дополнительный вторичный подход только для обеспечения своих кредитов. Кроме того, представители банковского регулирования и

надзора должны понять эту технологию и смягчить, насколько это возможно, пруденциальные нормативы для резерва на покрытие потенциальных потерь и убытков от кредитования, чтобы банки, применяющие профессионально кредитную технологию на базе движения денежных средств, не были обременены необоснованными требованиями по созданию резервов.

Другой распространенный подход доноров связан с предоставлением грантов для существующих, ранее открывшихся и стартовавших, малых предприятий для получения ими доступа к инвестиционным банковским кредитам. Самые успешные программы развития МСП в Молдове стартовали в начале 2000 годов с соответствующими грантами и были продолжены в течение десятилетия, и только после всех этих усилий кредиторы неохотно стали рассматривать инициативы малого бизнеса. Главным основанием для соответствующих грантов является вызов с единовременной субсидией множественных экономических эффектов в рамках целевой местной экономики. Успех будет определяться в определенный период, исходя из достигнутого процентного выражения на малых предприятиях, выстоявших в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Чем выше количество устоявших и развивающихся предприятий, тем больше они производят прямых и косвенных доходов и эффектов в сфере занятости, что может дать начало росту местной экономики. Успех во многом зависит от (1) правильного направления экономических отраслей, которые создают добавленную стоимость, (2) достаточного и соответствующего бизнес - наставничества и (3) достаточного количества малых предприятий, которые достигают необходимого масштаба, способствующего началу роста соответствующих экономических отраслей и/или местностей.

Основными преимуществами долевого субсидий/грантов по сравнению с кредитной линией является то, что они (i) снижают требования к залоговому обеспечению, так как доля участия предпринимателя будет усилена за счет соответствующих долевого субсидий/грантов, которые в результате потребуют меньшей суммы кредита; (ii) открывают доступ к инвестиционным кредитам, даже для малых предприятий, только начавшим свою деятельность, и (iii) имеют более прямой стимулирующий эффект для предприятий малого бизнеса и, следовательно, оказывают быстрое воздействие на местную экономику. Недостатком являются более слабые рычаги финансового воздействия.

Другим важным подходом к преодолению недостаточного залогового обеспечения по инвестиционным кредитам должно быть введение лизинговой деятельности, для чего потребуются, прежде всего, пересмотр нынешнего законодательства о лизинге, что является сложным процессом для внешнего субъекта. Частичная гарантия кредитного портфеля – это иная возможность которая, однако, не является релевантным вариантом для региона, учитывая его особый статус.

- (2) **Почти полное отсутствие средних и долгосрочных кредитов** по той причине, что коммерческие банки не имеют доступа к соответствующим долгосрочным ресурсам: капиталу, депозитам и эффективным долгосрочным внешним средствам рефинансирования.
- (3) **Непомерно высокие процентные ставки:** единственный способ эффективно снизить процентные ставки – это создать более благоприятную законодательную и нормативную базу для финансового сектора и, что самое важное, увеличить конкуренцию в банковском секторе. Улучшение макроэкономической стабильности является важным базовым условием, которое могло бы способствовать росту банковского сектора, повышая тем самым конкуренцию.

Таким образом, выработанные рекомендации направлены на то, чтобы учреждения микрофинансирования способствовали инвестиционному кредитованию малого бизнеса путем предоставления ТП коммерческим банкам, внедрения **технологии кредитования малого бизнеса на базе движения денежных средств и предоставления грантов молодым предпринимателям**

(МП). Основание для внесения соответствующих долевых субсидий/грантов, а не кредитной линии, заключается в том, что Государственный резервный фонд уже предлагает рефинансирование для малого бизнеса. Предполагается, что Государственный резервный фонд обязуется пересмотреть условия кредитных линий, чтобы сделать их взаимодополняющим усиливающим инструментом наряду с услугами по микрофинансированию ТП и соответствующих долевых субсидий/грантов.

Долевые субсидии/гранты позволят банкам установить связь с малыми предприятиями, в том числе и с вновь созданными. Также соответствующие долевые субсидии/гранты создадут стимулирующие эффекты быстрого воздействия на целевые малые предприятия и местную экономику. Таким образом, соответствующие долевые субсидии/гранты очевидно представляют собой наиболее эффективный стимул для банков, участвующих в предоставлении инвестиционных кредитов малому бизнесу. Они также станут отправной точкой для дальнейшей диверсификации и возможного расширения предложений, касающихся услуг микрофинансирования в Приднестровье.

Заключения, вытекающие из опроса предпринимателей, указывают на относительно низкий уровень финансово-деловых навыков и опыта, а также подтверждают, что доступ малого бизнеса к инвестиционным кредитам сам по себе может быть недостаточным для того, чтобы содействовать расширению небольших бизнес-операций и/или созданию потенциально жизнеспособных бизнес-начинаний. Кроме того, 1 часть исследования показывает, что в Приднестровье имеется очень ограниченное количество бизнес-тренингов и услуг по наставничеству, поскольку они еще мало востребованы малыми предприятиями. Таким образом, одного объекта микрофинансирования будет недостаточно для оказания поддержки продвижению малого бизнеса, поскольку он нуждается в бизнес-наставничестве для планирования и проведения инвестиций, частично финансируемых из кредитных ресурсов. Бизнес-наставничество, помимо прочего, включает брокерские финансовые услуги, в том числе и по подготовке бизнес-планов и соответствующих заявок на инвестиционные кредиты и переговоры с кредиторами.

Консультанты MAP/AID предлагают комбинированный бюджет для запуска механизма микрофинансирования молодых предпринимателей (ММФМП) и дополнительные программы по бизнес-наставничеству, предназначенные молодым предпринимателям (ПБНМП). Их общая стоимость оценивается около 5 млн. долларов США для первого трехгодичного этапа, что считается минимальным условием для: (i) содействия системному изменению рынка в Приднестровском регионе с целью значительного улучшения доступа малых предприятий к кредитам и, в частности, к инвестиционным кредитам; и для (ii) оказания значительного влияния на развитие около 450 малых предприятий, владельцами и управляющими которых являются молодые предприниматели

Программа по бизнес-наставничеству для молодых специалистов начнется за полгода до запуска механизма микрофинансирования молодых специалистов. Ее первый этап продлится в течение трех лет, а первый этап ММФМП – 2,5 года. Промежуточную внешнюю оценку рекомендуется проводить через два года с целью определения достигнутого прогресса и возможных последующих действий на втором этапе программы, таких как: (i) продолжение консолидирования достигнутого прогресса; (ii) продвижение лизинговых услуг; (iii) открытие кредитной линии в качестве отправной точки для доступа к установленным донорами механизмам рефинансирования; (iv) создание с нуля финансового посредника, если коммерческие банки не располагают достаточными обязательствами для кредитования малых предприятий; и (v) продвижение устойчивого развития сельского финансового сектора.

Предлагаемый первый этап ММФМП и ПБНМП уже будет обеспечивать прямой экономический стимул для экономики Приднестровского региона в размере порядка 4,75 млн. долларов США. В то же время, около 0,2 млн. долларов США необходимы для ТП, тренингов, наставничества, мониторинга и управленческих услуг, предоставляемых двумя консалтинговыми компаниями, одна из которых имеет внушительный региональный послужной список в плане увеличения/сокращения коммерческих банков, и внушительный региональный послужной список в области наставничества для малого бизнеса, при этом особое внимание уделяется финансовым брокерским услугам для малых предприятий.

Введение

Запрос на предложение “провести Обзор рынка микрофинансового сектора в Приднестровском регионе Молдовы” был опубликован на сайте ПРООН 25 апреля 2012 г. Обзор рынка должен включать: (i) определение задач для сбора информации и анализа возможностей с целью развития сектора микрофинансирования в Приднестровском регионе; (ii) осуществимое решение с практическими рекомендациями по методу запуска и работы микрофинансовых организаций в Приднестровском регионе или расширение существующей договоренности о микрофинансировании в регионе (см. ТП в приложении 1).

Международные альтернативы развития (МАР) заключили контракт в консорциуме с Центром аналитических исследований “Новый век” из Тирасполя для проведения Обзора рынка микрофинансового сектора в Приднестровском регионе Молдовы. МАР мобилизовали своих главных экспертов с большим национальным, региональным и международным опытом в банковской сфере в секторе финансового законодательства и регулирования, в развитии сектора малых предприятий, которые работали с Приднестровскими консультантами из «Нового века», для проведения обзора рынка микрофинансирования, при поддержке международного консультанта по развитию финансового сектора.

В сущности, МАР расширили свое исследование для оценки всего финансового сектора Приднестровья, поскольку сектор микрофинансирования, практически не существует в Приднестровье, за исключением Банка развития сельского хозяйства (БРСХ) в качестве небанковской финансовой организации (НБФО), созданного в 2011 году. Более того, нет ясности в том, чем отличается характер микрофинансирования от остального финансового сектора, который в значительной степени доминирует шестью коммерческими банками. МАР следовали ‘лучшей международной донорской практике’ глобальной платформы микрофинансирования Консультативной группы по оказанию помощи бедным (CGAP; www.cgap.com) в оценке масштабов, проблем и потенциала финансовой инклюзии для малого бизнеса в Приднестровском регионе. Таким образом, малый бизнес включает индивидуальных предпринимателей с одним или несколькими патентами, а также и микро- или малые предприятия, которые включают ‘крестьянские хозяйства’⁵.

Таким образом, консультанты МАР/AID оценили не только доступ к кредитам, но также и наличие и доступ к другим финансовым услугам, таким как лизинг, сбережения, платежные услуги и страхование. МАР/AID совместно с “Новым веком” провели первое исследование 50 предпринимателей в течение второй недели ноября 2012 года и других 45 предпринимателей, в течение третьей недели декабря 2012 года, в том числе 30 фермеров. Консультанты МАР также встречались с ключевыми представителями финансового сектора Приднестровья и другими заинтересованными сторонами местных властей, чтобы получить представление о потенциале развития, задачах и приоритетах в Приднестровском регионе Молдавии для расширения и углубления финансовой инклюзии, стимулируя таким образом рост частного сектора и создание рабочих мест.

⁵ Крестьянское хозяйство представляет собой объединение граждан, связанных родством и (или) общим имуществом/активами и совместно осуществляющих деятельность, связанную с производством, первичной переработкой, хранением, транспортировкой и сбытом сельскохозяйственной продукции (Закон о крестьянских хозяйствах (САЗ 04-22), май 24, 2004)

Построение отчета

Часть 1: ИССЛЕДОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА ПРИДНЕСТРОВЬЯ В ОТНОШЕНИИ ДОСТУПА К ФИНАНСИРОВАНИЮ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Глава I объясняет методологию, примененную в данном исследовании. Глава II представляет обзор нормативных документов, регламентирующих работу финансового сектора, включая банковский сектор и сектор страхования. Она завершается SWOT-анализом нормативных документов по финансовому сектору в отношении углубления доступа к финансированию малого бизнеса. Глава III суммирует механизмы финансирования и услуги, доступные для финансовых организаций, которые обычно называют инфраструктурой финансового сектора, согласно терминологии CGAP (Консультативная группа по поддержке бедных стран). В главе IV представлена структура финансового сектора, с описанием коммерческих банков, небанковских финансовых организаций, включая Банк развития сельского хозяйства (БРСХ), страховые компании, а также субсидируемую программу кредитования малого бизнеса, которая в 2012 году начала выдавать льготные кредиты через коммерческие банки. Глава завершается SWOT-анализом Приднестровских финансовых организаций в отношении их способности расширить доступ малого бизнеса к финансированию.

Глава V представляет обзор предприятий малого бизнеса, который включает индивидуальных предпринимателей, микро- и малые предприятия, в том числе 'крестьянские фермы' всего бизнес-сектора, для понимания текущего и будущего потенциала малых предприятий в процессе генерирования экономического роста и рабочих мест. В отсутствие ясных определений для различных типов малых предприятий было сложно выдвинуть достаточно обоснованную разбивку малых предприятий по типам с целью упрощения возможности выделять целевые сектора для любой потенциальной помощи от ПРООН или другого донора в продвижении финансовой инклюзии.

ЧАСТЬ II: РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ И АДМИНИСТРИРОВАНИЮ СХЕМ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ

Основываясь на глубоком анализе финансового сектора Приднестровья, в том числе оценке удовлетворенного и неудовлетворенного спроса на финансовые услуги со стороны малых предприятий, указанной в Части 1 настоящего отчета, а также в результате беседы с представителями самых важных финансовых организаций и другими ответственными лицами, отвечающими за экономическое развитие Приднестровья, консультанты AID (Международная ассоциация развития) рекомендовали использовать механизм микрофинансирования для молодых предпринимателей с дополнительным наставничеством, а также для малого бизнеса и, особенно, для финансовых брокеров.

В Главе I разъясняется методология, примененная для вывода главной рекомендации по созданию механизма микрофинансирования для молодых предпринимателей с дополнительной поддержкой предпринимательства. В Главе II излагаются предлагаемые институциональные схемы и основные черты комбинированного финансового инструмента, сочетающего долевые субсидии и инвестиционный кредит предлагаемого механизма микрофинансирования. Также в ней описывается техническая помощь, оказываемая участвующим в программе банкам, для кредитования малых предприятий с концентрацией внимания на оценке кредитования малого бизнеса на базе движения денежных средств.

В Главе III разъясняются предлагаемые институциональные схемы и основные черты программы наставничества для малого бизнеса, которые дополняет механизм микрофинансирования для молодых предпринимателей. В ней также указывается техническая помощь, предлагаемая участвующим в программе предприятиям, работающим в сфере услуг в Приднестровье, в виде помощи по подготовке бизнес-планов для малых предприятий и наставничества, главным образом в области услуг финансовых брокеров, что представляется наиболее важным при существующих экономических и нормативных условиях в Приднестровье.

Глава IV включает обзор предполагаемого бюджета как для механизма микрофинансирования, так и для программы поддержки малых предприятий в соответствии с двумя сценариями в отношении ожидаемого объема работ, поскольку AID не получил никакой информации о предполагаемом объеме финансирования от потенциального донора. Глава IV описывает пять вариантов по различным сценариям для потенциальной второй фазы механизма микрофинансирования.

ЧАСТЬ I: ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ МИКРО-ФИНАНСИРОВАНИЯ В ПРИДНЕСТРОВСКОМ РЕГИОНЕ

I. Методология

Консультантами AID был применен комплекс следующих методов обзора при подготовке исследования объема работ в Приднестровском финансовом секторе с целью расширения доступа к финансированию, главным образом к кредитованию, для малых предприятий:

- 1) кабинетное изучение консультантами AID в области регламентирования банковского и финансового сектора и малых предприятий печатных материалов газет, журналов, интернета, статистических изданий в качестве доступных источников информации о Приднестровском финансовом секторе и малом бизнесе, а также о данных в сфере занятости населения, включая исследование⁶ о малых и средних предприятиях, выполненное в 2010 году по заданию ПРООН;
- 2) дополнительный сбор данных и совместный анализ с приднестровскими консультантами в области банковского дела, регламентирования финансового сектора и малых предприятий, привлечёнными посредством субконтракта AID с Центром аналитических исследований “Новый век”;
- 3) план, реализация и анализ первого опроса 50 держателей патентов, микро- и малых предприятий относительно их привычных схем финансирования, кредитования и запросов на финансовые услуги. Консультанты AID по вопросам малых предприятий разработали вопросник (См: приложение 4) для соответствующих интервью и проанализировали ответы, а партнеры из “Нового века” провели самостоятельное интервью. Уже в ходе первого опроса были выявлены проблемы, связанные с тем, что только самые уверенные в себе предприниматели решились ответить на вопросы, другие же под различными предлогами отказались участвовать в опросе. Большинство респондентов – это молодые (от 20 до 35 лет), энергичные, предприимчивые люди, готовые расширять своё предприятие. 80% из них являются патентодержателями и около 10% – владельцами микропредприятий. Значительная часть из них занимается торговлей, услугами и производством мелких товаров;
- 4) поскольку выборка первого опроса была смещена в сторону более успешных предпринимателей, консультанты AID разработали ещё два специальных опроса, предназначенных для участников ‘крестьянских хозяйств’ и 15 участников из числа предпринимателей, не занятых в сельском хозяйстве. Эти опросы были проведены во второй половине декабря 2012 года и обеспечили более высокий уровень метода рандомизированной выборки (См: вопросники в приложениях 5 и 6);
- 5) консультанты AID перепроверили анализ собранных данных с руководителями трёх коммерческих банков и БРСХ и обсудили с ними возможности для продвижения финансовой инклюзии в Приднестровье, и особенно это касается облегчения доступа молодым предпринимателям к кредитам и бизнес- образованию.

⁶ Однако это исследование не предоставляет достаточной конкретной практической информации о частном секторе в Приднестровье, на которую можно было бы сослаться в данной работе.

II. Нормативная база финансового сектора

Финансовый сектор Приднестровского региона состоит из банков и небанковских учреждений. Банковский рынок представлен банками и другими кредитными организациями, а внебанковский – лизинговыми и страховыми компаниями. Дополнительно делаются попытки развить некоторые элементы биржевого рынка.

2.1 Нормативная база для банков и других кредитных организаций

Приднестровский регион Молдовы имеет двухуровневую банковскую систему. Закон «О Центральном банке Приднестровья» (№212-3-IV от 7 мая 2007г.) указывает, что «Центральный банк» должен гарантировать как денежную стабильность Приднестровского рубля (ПР)⁷, так и стабильность банковского сектора. Центральный банк отвечает за монетарную политику, а также за регламентирование банковской деятельности и надзор. Он устанавливает правила для кредитных организаций по бухгалтерскому учёту и отчётности, внутреннему контролю, подготовке и представлению финансовой и статистической отчётности, а также пруденциальные нормы.

Закон «О банках и банковской деятельности» (№СЗМР 93-2 от 1 января 1993г.) является основой для деятельности коммерческих банков (кстати, закон особенно упоминает Сберегательный банк в отсутствие специальных нормативных документов, определяющих отличие Сбербанка от других коммерческих банков) независимо от их принадлежности частным лицам (включая иностранных инвесторов) или госструктурам.

Закон также констатирует, что:

- банк, который в соответствии с законом и на основании лицензии (разрешения), выданной Центральным банком, имеет право принимать вклады от предприятий и частных лиц и от своего имени размещать их на собственных условиях относительно возврата средств и сроков возврата и выполнять другие банковские операции;
- некоторые банковские операции могут выполняться другими кредитными организациями (Небанковскими кредитными организациями НБКО), не являющимися банками, получившими лицензию на проведение некоторых банковских операций;
- для того, чтобы финансировать специальные целевые программы, специальные банки (банки развития) могут быть созданы в сроки и на условиях, определённых соответствующими актами:

законом «О Банке развития сельского хозяйства» (№264-3-I от 13 декабря 2010г.): Банк развития сельского хозяйства (БРСХ) в настоящее время на 100% принадлежит власти и открыт для участия сельскохозяйственных компаний как акционеров. Закон упоминает о значительной финансовой поддержке БРСХ со стороны Российской Федерации (См: операции в подглаве 4.2).

Регламентирование коммерческих банков и кредитных организаций выполняется Центральным банком через набор правил и регламентов в форме директив, решений и инструкций. Регламенты Центрального банка устанавливают процедуры создания и ликвидации кредитных организаций и их отделений, регулирования и надзора кредитных организаций, регламентирование валютных правил и контроля, операций и транзакций кредитных организаций. Они также определяют и разъясняют бухгалтерские стандарты, банковскую статистику и отчетность, в том числе и вопросы противодействия легализации незаконно полученных доходов. Все нормативные акты Центрального банка регулярно и в полном виде рассылаются всем зарегистрированным кредитным организациям. Инструкция Центрального банка «О порядке регулирования кредитных организаций» от 9 ноября 2007 года была разработана для установления методов расчёта числа обязательных стандартов для банков и небанковских кредитных организаций.

⁷ Приднестровский рубль, TR, был введён в 1994г. и вскоре подвергся гиперинфляции, новый TR был введён в 2000г.

Регулирование небанковских кредитных организаций, выполняющих определенные банковские транзакции, проводится на основе Положения "О кредитных организациях, вовлечённых в некоторые банковские транзакции" №83 от 9 ноября 2007 года, которое устанавливает приемлемый список транзакций для кредитных организаций, выполняющих определённые банковские операции, а также описывает регламентирование их деятельности Центральным банком.

Существуют три типа кредитных организаций с различными правами, как описано в приложении 1. Центральный банк устанавливает для каждой отдельной кредитной организации максимальное количество транзакций. Кредитные организации не могут принимать вклады от отдельных лиц. Центральным банком изданы следующие акты по пруденциальным нормам:

Таблица 1: Акты по пруденциальным нормам

Стандарты и пруденциальные нормы	Банк	Акт (название, дата)	НБКО кредитная организация (КО)	Акт (название, дата)
Минимальный зарегистрированный капитал (чистая стоимость)	60 млн. ПР (5.4 млн долл. США) ⁸ 80 млн. ПР (7.2 млн долл. США) 100 млн. ПР (9.0 млн долл. США)	Директива ЦБ "Об установлении минимального капитала для вновь открытого банка и минимального размера собственных фондов (капитала) для действующих банков" от 30 мая 2012г.	I –я категория, эквивалент до 500.0 тысяч США II –я категория, эквивалент до 100.0 тысяч США; III –я категория, эквивалент до 100.0 тысяч США;	Постановление "О кредитных организациях, выполняющих определённые банковские транзакции" от 9 ноября 2007 № 83
Резервные требования (% добровольных вкладов)	6% от обязательств КО в ПР 12% от обязательств КО в иностранной валюте	Постановление "Об обязательных резервах кредитных организаций" N80-Р от 14 августа 2007г. Инструкция "Об установлении норм обязательных резервов" от 15 августа 2012г.	КО I-й и II-й категории разрешено привлекать сбережения 6% от обязательств КО в ПР 12% от обязательств КО в иностранной валюте	Постановление "Об обязательных резервах кредитных организаций" N80-Р, 14 августа 2007г. Инструкция "Об установлении норм обязательных резервов" от 15 августа 2012г. Постановление "О кредитных организациях, выполняющих определённые банковские транзакции" от 9 ноября 2007 № 83
Кредитный лимит одному заёмщику	Макс. 30%	Инструкция ЦБ "О порядке регулирования	Максимум 30% КО I-й и II -й	Инструкция ЦБ "О порядке регулирования

⁸ 11,1 ПМР = 1 доллар США на 20.12.2012

(на основе собственного капитала)		кредитных организаций" от 9 ноября 2007г.	категории разрешено выдавать кредиты	кредитных организаций" от 9 ноября 2007г. Постановление "О кредитных организациях, выполняющих определённые банковские транзакции" от 9 ноября 2007г. № 83
Кредитный лимит взаимосвязанным сторонам	Макс. 20%	Инструкция ЦБ "О порядке регулирования кредитных организаций" от 9 ноября 2007г.	Максимум 20% КО I-й и II-й категории разрешено выдавать кредиты	Инструкция ЦБ "О порядке регулирования кредитных организаций" от 9 ноября 2007г. Постановление "О кредитных организациях, выполняющих определённые банковские транзакции" от 9 ноября 2007г. № 83
Коэффициенты ликвидности: Коэффициент быстрой ликвидности Коэффициент текущей ликвидности Долгосрочное соотношение	Мин. 20% Мин. 50% Макс. 120%	Инструкция ЦБ "О порядке регулирования кредитных организаций" от 9 ноября 2007г.	КО I-й и II-й категории, Мин. 20% Мин. 50% Макс. 120%	Инструкция ЦБ "О порядке регулирования кредитных организаций" от 9 ноября 2007г.
Достаточность капитала / соотношение платежеспособности	N1 (соотношение собственного капитала к активам, взвешенным по уровню риска), мин. 8% N1.1 (соотношение чистых активов к уставному капиталу), мин. 100% N1.1 применимо	Инструкция ЦБ "О порядке регулирования кредитных организаций" от 9 ноября 2007г.	I и II категории СО N1 (соотношение собственного капитала к активам, взвешенным по уровню риска), мин. 8% N1.1 (соотношение чистых активов к уставному капиталу), мин. 100% N1.1 применимо	Инструкция ЦБ "О порядке регулирования кредитных организаций" от 9 ноября 2007г.

	только к КО в эксплуата- ции в течение 2 и более лет		только к КО в эксплуатации в течение 2 и более лет
Классификация кредитов / создание резервов:		Постановление №91-Р (SAZ 09-51) от 10 ноября 2009г. "О порядке формирования и использования фонда риска кредитных организаций "	Постановление № 91-Р (SAZ 09-51) от 10 ноября 2009г. "О порядке формирования и использования фонда риска кредитных организаций "
I (стандарт)	0%	0%	0%
II (специальные кредиты)	1 – 20 %	1 – 20 %	1 – 20 %
III (субстандартные)	21 – 50%	21 – 50%	21 – 50%
IV (сомнительные)	51 – 100%	51 – 100%	51 – 100%
V (убыточные)	100%	100%	100%

Данные этой таблицы указывают на то, что банки, как и НБКО, должны соответствовать всем пруденциальным нормам, которые достаточно жёстки. Чтобы отслеживать внедрение пруденциальных правил "Центральный банк" разработал специальную отчётную систему, которая должна сдаваться всеми кредитными организациями. Отчёты составляются кредитными организациями на бумаге на первый день каждого месяца и должны быть сданы в "Центральный банк" в течение трёх рабочих дней, следующих за отчетным периодом. Кредитные организации должны ежедневно следовать установленным обязательным стандартам и пруденциальным нормам.

Банк развития сельского хозяйства (БРСХ) управляется надзорным комитетом (в соответствии со ст.13 специального закона, описанного в разделе 2.1.1.), куда входят председатель Верховного совета, его заместитель, представители, ответственные за финансовое и экономическое состояние Приднестровья, и директор БРСХ.

В Республике Молдова не предусмотрены специальные меры для облегчения доступа к услугам микрофинансирования, кроме Предписания НБМ № 33 об утверждении Предписания о классификации активов и об условных обязательствах №231 от 27 октября 2011г., которое определяет особую классификацию потребительских кредитов в размере до 30 тысяч молдавских леев (2500 долл. США) для физических лиц и займов, выданных юридическим и физическим лицам, осуществляющим коммерческую деятельность, а также представителям, занимающимся профессиональной адвокатской или нотариальной деятельностью, в размере до 100 тысяч молдавских леев (8300 долл. США). Потребительские кредиты не обеспечены залогом или другим видом гарантии. Возврат займа основан на обязательстве потребителя и внутренних процедурах банка. Что касается займов до 100 тысяч молдавских леев (8300 долл.США), они гарантированы полностью или частично финансовыми гарантиями, выданными под специальные проекты международными финансовыми организациями и юридическими лицами, занятыми деятельностью, связанной с выдачей гарантий по кредитам. Такая выдача гарантий позволяет банкам предлагать своим клиентам больше услуг по микрофинансированию.

Регламентирующая база для банков и других кредитных организаций в Приднестровье соответствует обычной практике в регионе и не ограничивает банки и другие кредитные организации в выполнении отдельных микрофинансовых операций для малых предприятий.

2.2 Нормативная база для небанковских финансовых организаций

Лизинговые операции

В настоящее время правовое регулирование лизинговых операций основывается на двух документах – это Гражданский кодекс и специальный Закон № 523-S-III от 21 января 2005г. "О финансовой аренде (лизинге)". Лизинг определяется, как банковская деятельность. Банки и лизинговые компании пользуются освобождением от налога на доходы, полученные от предоставления долгосрочных кредитов на период свыше пяти лет, если процентные ставки по кредиту не превышают текущую ставку рефинансирования (Ст. 23). Они могут также применять ускоренные ставки амортизации (Ст. 20). Закон "О налоге на доходы организаций" устанавливает ставку налога на доходы от лизинговой деятельности в размере 6.5%.

2.2.1 Компании по страхованию и перестрахованию

Страховая деятельность регулируется Законом о страховой деятельности (№ 392-W-IV от 21 января 2008г.), который определяет взаимоотношения между лицами, работающими в области страхования, или с их участием определяет принципы контроля (надзора) за деятельностью страховых компаний и другими отношениями, связанными с организацией страховой деятельности.

Чтобы обеспечить финансовую стабильность страховщика, страховые резервы или собственные средства страховщика должны быть гарантированы активами, соответствующими требованиям и стандартам диверсификации, ликвидности, возвратности и прибыльности, а страховщики обязаны иметь полностью оплаченный уставный капитал, размер которого не может быть ниже минимума, установленного настоящим законом :

- ✓ мин. 300,000 ПР⁹ (172 973 долл. США) – для услуг страхования, кроме страхования жизни, за исключением страхования профессиональной ответственности частных нотариусов;
- ✓ мин. 400,000 ПР (230 630 долл.США) – для страхования жизни;
- ✓ мин. 500,000 ПР (288 288 долл. США) – для перестрахования и сочетания страхования и перестрахования;
- ✓ мин. 200000 ПР (115 315 долл. США) – для страхования профессиональной ответственности частных нотариусов.

Максимальный размер страхования (перестрахования) гражданской ответственности по отдельному договору страхования или перестрахования не должен превышать 30% собственного капитала или страховых резервов.

2.2.2 Положения о финансовых операциях и обеспечение их исполнения

Параллельно с банковскими операциями и типичными финансовыми транзакциями могут выполняться рыночные финансовые транзакции с помощью других средств и инструментов. Для этого существует закон, который регулирует рынок капитала в Приднестровском регионе.

Закон о рынке ценных бумаг определяет регулирование связей, устанавливает общие положения рынка ценных бумаг, меры по защите интересов инвесторов, а также связи, возникающие в процессе государственного регулирования фондового рынка.

Закон "О валютном регулировании и валютном контроле" от 6 июня 1995 года определяет принципы валютных транзакций в Приднестровье, полномочия и обязанности валютного регулирования и валютного контроля, права и обязанности юридических и физических лиц в отношении права собственности, использования и распоряжения валютными ценностями, ответственность за нарушение законов о валюте. Он указывает, что только банки могут выполнять

⁹ 1 РУМЗП = 6,4 ПР

операции с иностранной валютой, в то время, как НБФО ограничены операциями исключительно с ПР. Следующие документы описывают правила и процедуры для операций с наличностью:

- ✓ Постановление “О правилах организации денежного обращения в Приднестровье” от 11 апреля 2012г.;
- ✓ Постановление “О порядке проведения транзакций с наличностью в Приднестровье” от 17 января 2012г.;
- ✓ Инструкции о безналичных платежах в Приднестровье” от 12 октября 2002г.

На самом деле, методы обеспечения исполнения договоров не отражены ни в отдельных актах ни в законодательстве. Сегодня общие меры по обеспечению исполнения предусмотрены статьей 44 Закона “Об исполнительном производстве”.

В настоящее время правовая база обеспечения исполнения условий договоров определена:

- ✓ Конституционным законом от 9 августа 2005г. №620-ВВ-III “О судебной системе Приднестровья”;
- ✓ Гражданским кодексом (далее – ГК);
- ✓ Арбитражным процессуальным кодексом (далее – АПК);
- ✓ Гражданско-процессуальным кодексом (далее – ГПК);
- ✓ Законом от 25 октября 2005г. № 649-3-III № “Об исполнительном производстве”;
- ✓ Законом от 25 октября 2005г. № 647-W-III “О судебных исполнителях”;
- ✓ Законом от 19 июля 2006г. № 48-W-IV “О неплатёжеспособности (Банкротстве)” (далее – Закон о банкротстве);
- ✓ “Инструкцией об оценке и переоценке имущества, взысканного судебными приставами” (одобренной Указом министра юстиции от 04/06/2010 ПР).

Приднестровские регламенты, касающиеся небанковского финансового рынка, не устанавливают никаких административных или иных барьеров на пути микрофинансовой деятельности. Однако эта деятельность очень ограничена и не может служить основной деятельностью, что могло бы привести к юридическим и налоговым проблемам, злоупотреблениям со стороны получателей кредитов и с самого начала могло бы дискредитировать идею предоставления услуг микрофинансирования.

В Молдове другие виды микрофинансовой деятельности, кроме вышеперечисленных, осуществляются также через КСА и микрофинансовые организации:

Для того, чтобы их работа носила организованный характер, были приняты:

- ✓ Закон о кредитно-сберегательных ассоциациях № 139-XVI от 21 июня 2007г., целью которого является защита прав и законных интересов членов КСА, а также регулирование вопросов, связанных с правом на свободу объединения путем создания кредитно-сберегательных ассоциаций;
- ✓ Закон о микрофинансовых организациях № 280-XV от 22 июля 2004г., который устанавливает правовую базу и особенности создания микрофинансовых организаций и их деятельность, создает условия для защиты прав и интересов кредиторов, доноров, бенефициаров и основателей, членов и акционеров микрофинансовых организаций;
- ✓ Кроме этого, существует ещё много предписаний и решений, разработанных и принятых НКФР, эти акты регулируют большинство кредитно-сберегательных ассоциаций (КСА).

2.3 Бухгалтерский учет и аудит

Нормативная база для системы бухгалтерского учёта состоит из комбинации набора законов, постановлений и других документов, связанных с бухгалтерским учётом, главные из них приведены ниже:

- ✓ Закон о бухгалтерском учете и финансовой отчетности (от 17 августа 2004г., N 467-3-III (САЗ 04-34);

- ✓ Приказ Министерства финансов “Об утверждении плана счетов для финансовой деятельности и инструкция по использованию плана счетов” (от 29 июля 2009г., САЗ 09-33).
- ✓ Постановление Центрального банка “О правилах ведения бухгалтерских записей в кредитных организациях (№99-р от 1июля 2010г., САЗ 10-23);
- ✓ “Принципы подготовки и составления финансовой отчетности” (Приложение к приказу МФ №94 от 13. апреля 2009г.).

Эти постановления подчеркивают, что все организации, независимо от их формы, зарегистрированные в Приднестровском регионе, также как филиалы и представительства иностранных компаний, должны вести бухгалтерский учет и подавать финансовые отчеты.

Структура, содержание и форма финансового (бухгалтерского) отчета экономического агента определяется нормативными актами лидера Приднестровского региона, а сроки бухгалтерской (финансовой) отчетности для банков и кредитных организаций – положениями Центрального банка.

Аудиторская деятельность ведется на основании Закона "Об аудите в Приднестровье" от 28 ноября 1995г. и Указа от апреля 2008г. № 209 "Об утверждении регламента аудиторской комиссии и положений о процедуре сертификации на право проводить аудит комиссией по аудиту" (САЗ 08-13), определяющих рамки применения аудита как независимого финансового контроля в Приднестровском регионе.

Система бухгалтерского учета для банков позволяет поддерживать бухгалтерские записи и составлять достоверные финансовые отчеты о микрофинансовой деятельности, но она применима только для банков и НБКО. В Молдове для этой цели был разработан Национальный бухгалтерский стандарт 63 "Представление информации в финансовых отчетах кредитно-сберегательных ассоциаций и подобных организаций" с соответствующими комментариями.

Этот Стандарт устанавливает бухгалтерские правила специально для кредитно-сберегательных ассоциаций и подобных организаций, занимающихся аналогичной деятельностью, представляет информацию из своих финансовых отчетов и распространяет действие на кредитно-сберегательные ассоциации и микрофинансовые организации и их филиалы, которые не подпадают под действие Закона о финансовых организациях.

2.4 SWOT-анализ нормативной базы финансового сектора для малых предприятий

Нормативная база финансового сектора в Приднестровском регионе улучшаются в последние годы, но отстает по эффективности от нормативной базы в Республике Молдова. SWOT-анализ законодательной и нормативной базы финансового сектора относительно доступа к финансированию для предпринимателей и частных микро- и малых предприятий суммирован в следующем виде:

Таблица 2: SWOT –анализ нормативной базы финансового сектора

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> • Доступность законодательных актов только в общем виде с целью обеспечить создание микрофинансовых организаций (МКФО); • Статья 7 Закона “О некоммерческих организациях” предоставляет возможность для деловой деятельности фондам; • Статьи 51, 125, 128 Гражданского кодекса регламентируют возможность создания потребительских кооперативов, обществ взаимного кредитования; 	<ul style="list-style-type: none"> • Противоречия между Гражданским кодексом и новыми коммерческими законами: например, “объект страхования” имеет разные определения в Гражданском кодексе (Ст. 1047) и в “Законе о страховом бизнесе” (Ст. 4); • Отсутствие специальных законов и постановлений разных уровней: <ul style="list-style-type: none"> - о потребительских кооперативах; - о кооперативах взаимного кредитования; - о кредитных союзах; - о частных пенсионных фондах и других.

- Отсутствие прямого запрета на сделки по “взаимному кредитованию” для не кредитных организаций: с одной стороны, законодательство разрешает давать займы под проценты, с другой – получает (привлекает) личные сбережения для временного использования (физическими лицами) или в качестве временных свободных средств (для юридических лиц);
- Закон позволяет применять механизм привлечения микросбережений как доли в кооперативах;
- Отсутствие внешнего надзора со стороны МФО (контроль Центрального банка);
- Ответственность некоммерческих организаций публиковать отчеты об использовании фондов;
- Нет ограничений на состав основателей фондов, потребительских кооперативов, их прав собственности;
- Нет специальной регистрации и лицензирования деятельности МКФО;
- Отсутствие внешнего регламентирования процентных ставок;
- Неприменимость стандартов, установленных в Законе “О банках и банковской деятельности” к регламентированию услуг микрофинансирования, игнорируются особенности создания и развития МкФО;
- Неограниченные права Центрального банка вмешиваться в деятельность кредитных организаций через издание директив, регламентов и инструкций. Центральный банк имеет право устанавливать правила для банковских и кредитных организаций, регистрировать и осуществлять надзор за их деятельностью, определять обязательные стандарты для кредитных организаций;
- Запрет некоммерческим организациям привлекать сбережения;
- Отсутствие эффективного механизма возмещения ущерба.

Возможности

Угрозы

- Отсутствие требования к минимальному размеру капитала для начала деятельности позволяет легко начать микрофинансовую деятельность;
- Нормативная база Приднестровья допускает существование разных (по форме и уровню) видов финансовых организаций, что приводит к разнообразию секторов, предоставляет микрофинансовые услуги;
- Отсутствие произвольных пределов на привлечение донорских фондов неправительственными организациями
- Нормативная база Приднестровья не делает исключений из общих стандартов, регулирующих кредиты, для финансовых услуг, выполненных неформально, делая их наказуемыми;
- Нет требований для аудита и оценки аудиторских отчетов, которые не обеспечивают надежность МкФО;
- Нет жестких правил осторожности/усердия (требования резервов, сроки и размеры займов, процент доступных механизмов безопасности и т.д.), не защищены права заемщиков;
- Отсутствие нормативной базы для МФО подталкивает обычные банки к проникновению на рынок микрофинансовых операций

В заключение следует отметить, что текущая законодательная и нормативная база не благоприятна для любого вида микрофинансовой деятельности или микрофинансовых организаций (МФО), независимо от частной или кооперативной собственности, поскольку отсутствует адекватная законодательная основа для работы МФО, и нет специальных нормативных положений для МФО.

В целом, микрофинансовую деятельность можно начинать в рамках существующей нормативной базы. Однако потребуются ряд существенных нормативных улучшений по созданию правовой основы, не только разрешающих, но и стимулирующих и облегчающих развитие микро-финансового сектора в Приднестровье.

III. Обзор инфраструктуры финансового сектора

Согласно данным, в Приднестровском регионе отсутствует **центральная клиринговая и платежная система**, управляемая Центральным банком Приднестровья (ЦБП). Шесть коммерческих банков предлагают услуги по переводу денег внутри сети собственных подразделений и поддерживают соглашения о переводе денег с ограниченным числом иностранных партнеров. Порядок взаиморасчетов между шестью банками основан либо на взаимных соглашениях или на участии ЦБП как третьей стороны (посредника).

В Республике Молдова центральная клиринговая и платежная система для финансового сектора была создана и управляется Национальным банком Молдовы (НБМ) с 1991 года. За прошедшее время данная система постоянно улучшалась и изменялась в соответствии с передовым мировым опытом и требованиями Базель II. На сегодня центральная клиринговая и платежная система в Республике Молдова обеспечивает прозрачность банковской деятельности и деятельности клиентов, препятствует отмыванию денег и способствует правильности и своевременности платежей и взаиморасчетов.

Также в Приднестровском регионе отсутствует **система кредитных бюро**, хотя уже пять лет ведутся дискуссии ее необходимости. Практика межбанковского обмена кредитной информацией не стала общепринятой. В Республике Молдова кредитные бюро заработали в результате 10-летних совместных усилий Международных финансовых организаций (МФО), внешних доноров, Национального банка Молдовы, коммерческих банков и других игроков финансового рынка. Самые первые обсуждения начались в 1995 году из-за "миграции" заемщиков из одного коммерческого банка в другой. Система окрепла, когда большинство игроков рынка поняло необходимость добровольного соблюдения основных принципов.

Бюро кредитных историй свою работу в Молдове начало с 2011 года, предоставляя услуги, связанные с созданием, ведением и хранением кредитной истории, а также составлением кредитных отчетов. Бюро кредитных историй регистрирует информацию и предоставляет услуги по соглашениям, заключенным с 17 юридическими лицами, источниками создания и пользователями кредитных историй, представленных 15 коммерческими банками, одной лизинговой и одной микрофинансовой организацией. В соответствии с данными специального доклада, представленного бюро кредитных историй 31 декабря 2011г в Национальную комиссию по финансовому рынку (НКФР), было отмечено следующее:

Таблица 3: Показатели эффективности

Показатели эффективности		Физические лица	Юридические лица	Общее число с начала работы базы данных
Количество кредитных соглашений, заключенных источниками кредитных историй		121 753	15 442	137 195
Количество кредитных историй, зарегистрированных в базе данных бюро кредитных историй		94 238	5 577	99 815
Количество поданных кредитных отчетов	Коммерческие банки	53 034	6 263	59 297
	Субъекты кредитных историй	75	42	117

Таким образом, из общего числа кредитных соглашений в бюро кредитных историй было представлено 72.75%, в то время, как число затребованных пользователями кредитных отчетов составило 43.22%. Это связано с рядом причин, таких как : одно лицо может заключить более одного действующего соглашения, отказ субъекта кредитной истории предоставить информацию в бюро кредитных историй, невозможность создать кредитную историю из-за лиц, у которых нет государственного или личного идентификационного номера и т.д.

Банковская ассоциация является единственной профессиональной ассоциацией в финансовом секторе, которая была создана в 1995 году с целью стабилизации финансовой системы, укрепления сотрудничества с иностранными банками, лоббирования улучшения законодательной и нормативной базы. Ее роль кажется ограниченной на фоне быстрого внедрения законодательных изменений.

Банковская ассоциация Молдовы проводит аналогичную деятельность с некоторыми специализированными тренингами, большинство из них – для молодых банкиров. Также пытается влиять на развитие правовой базы, а иногда ей удается лоббировать интересы пользователя, однако, представительская функция недостаточно сильна (www.abm.md).

Приднестровская **индустрия услуг** для банков очень мала из-за ограниченного финансового рынка и отсутствия укрепляющей поддержки со стороны правительства или доноров. В Таблице 4 показаны виды услуг, предлагаемых банкам соответствующими компаниями, и набор их услуг.

Таблица 4: Обзор поставщиков услуг для финансовых посредников

Тип поставщика услуг	№	Название компании	Набор услуг и комментарий
Аудит	1	Аудит Плюс/Audit-Plus	Значительная нехватка персонала, только два аккредитованных аудитора
Кредитное бюро	0	-	Нет
Компьютерные услуги для банков	0	-	Комплексный
Обучение сотрудников банков	0	-	Банки приглашают инструкторов из России или отправляют персонал
Банковская бухгалтерия	0	-	Комплексный
Оценка недвижимости и/или другого физического залога (станки и оборудование)	1	Консалтинговые бизнес решения	Бизнес -консультации (в основном, бизнес-планы)
	2	Аудит Плюс/Audit-Plus	Также бизнес -планирование, тренинг
	3	Первый капитал Городское консультирование/ First Capital City Consultancy	Большой спектр услуг (внимание на привлечение средств)
	4	Интеркомсервис/Interekonomservis	Бизнес-консультации (в основном, бизнес-планы)
	5	Срветник/Srvetnik	Бизнес -консультации (в основном, бизнес-планы)
	6	Тиан -группы/Tian groups	Бизнес- консультации (в основном, бизнес-планы)

Очевидно, что благодаря широкой внешней поддержке от МФО и доноров, индустрия банковских услуг в Молдове развивалась быстрее в направлении модернизации банковской оперативной документации, основанной на международных стандартах и мировых достижениях в этой области. “Обычай” приглашать внешних аудиторов был введен в 1995 году Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) для двух местных банков: Moldova-Agroindbank и Victoriabank, которые обратились за кредитными линиями (5 млн. долларов США на 4 года с целью инвестиционного кредитования малых и средних предприятий). Затем, после подписания Молдовой

соглашения Базель II, это стало обязательным для всех коммерческих банков. Это соглашение называет четыре¹⁰ из пяти крупнейших аудиторских компаний и выдвигает юридическое требование, заставляющее коммерческий банк менять аудитора каждые четыре года на основе тендера.

Развитие **секторов оценки недвижимости и компьютерных услуг** в Республике Молдова предоставило привлекательную возможность для коммерческих банков субконтрактировать эти услуги, существенно снизить операционные затраты и избежать так называемого конфликта интересов. Этот процесс начал внедряться в 2003-2004гг. двумя вышеупомянутыми банками в результате анализа эффективности затрат и рекомендаций аудиторов. Оценка активов и компьютерные услуги в коммерческих банках Приднестровья выполняются штатными работниками банков, что приводит к существенным расходам и издаёт возможность для потенциальных внутренних функциональных злоупотреблений.

Инфраструктура финансового сектора в Приднестровье находится в зачаточном состоянии, в связи с этим очень ограничен спрос шести коммерческих банков на бухгалтерские услуги, банковские компьютерные услуги и прикладное ПО, аудит, оценку кредитоспособности, обучение банковских служащих, оценку недвижимости и других видов физического залога. Такая ситуация сложилась в силу того, что коммерческие банки предпочитают иметь эти службы в своем штате, включая собственные залоговые отделы или аффилированные фирмы. Сказывается и недостаточное число квалифицированных аудиторов и оценщиков недвижимости. На самом деле, лицензированных банковских аудиторов нет вообще, хотя коммерческие банки должны ежегодно проходить аудит в соответствии с регламентом банка и стандартами, действующими повсюду. Отсутствие регулярного внешнего аудита в коммерческих банках сильно подрывает их репутацию в их отношениях с банками вне Приднестровья, а также с донорскими программами, описанными во 2-й части данного отчета.

Таким образом, возможности для входа на рынок новых финансовых посредников на рынке кредитования малого бизнеса очень неблагоприятны, так как почти отсутствует индустрия банковских услуг. Создание новых микрофинансовых организаций по этой причине может быть слишком затратным, поскольку донорскому агентству понадобится либо создавать сложную структуру для новых компаний, которые предложат услуги бухучёта, аудита, компьютерных и ПО-решений и обучения банковских служащих, либо разработают базовую индустрию банковских услуг.

Эта ситуация требует **идентифицировать наиболее приемлемых финансовых посредников как партнеров** для любой программы, которая попытается расширить доступ малых предприятий к финансированию.

Устойчивый рост банковского кредитования малых предприятий серьезно ограничен отсутствием кредитных бюро. Растет всеобщее понимание, что действующее кредитное бюро является ключевым фактором для исключения чрезмерной задолженности клиента. Ориентированные на рынок, коммерческие банки будут, безусловно, приветствовать возможность доступа к архиву кредитных историй, но другие банки могут противиться повышению прозрачности кредитного рынка. Первые из них предпочтут, чтобы кредитным бюро управляла частная компания, но более вероятно, что потенциальное кредитное бюро будет подчинено Центральному банку.

Следует отметить, что два частных кредитных бюро были созданы в Молдове в начале 2000-го года, первое из них начало работу только в 2005 году, а второе – на год позже. Однако оба частных кредитных бюро не состоялись; после агрессивной маркетинговой кампании они снизили активность и уже через несколько лет, практически, прекратили работу.

¹⁰ PricewaterhouseCoopers, Deloitte& Touche, Ernst&Young, KPMG, кроме Arthur Anderson

IV. Финансовые посредники, услуги и клиенты

4.1. Коммерческие банки

Существуют шесть коммерческих банков в форме закрытых акционерных обществ с генеральной банковской лицензией и с 21 отделением (на 1 января 2011г. было 24 отделения). Существуют также 6 кредитных организаций, выполняющих определенные виды банковских операций и относящихся к III-ей категории (годом раньше их было 7).

Коэффициент насыщения банковскими учреждениями по региону (количество банков на 100 тысяч населения) для финансового года считается выросшим от 1.2 до 1.4. В предыдущем году также наметилась тенденция сужения территориальной инфраструктуры.

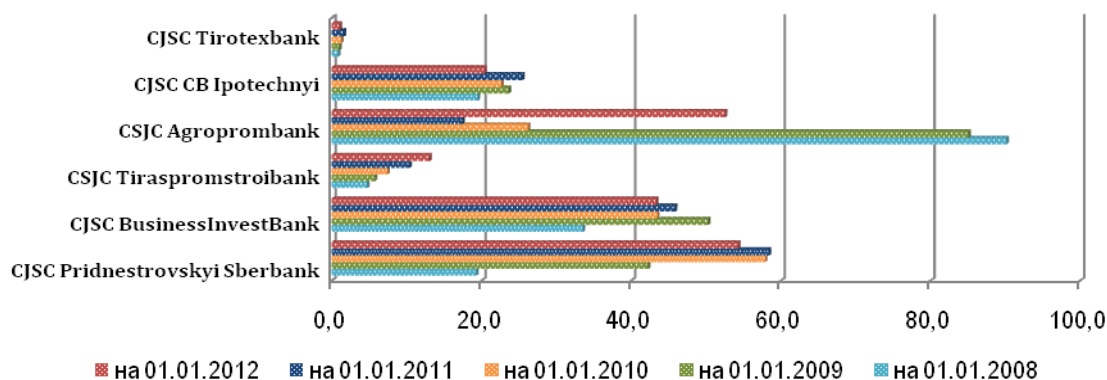
Так, количество офисов (с ограниченным набором услуг) коммерческих банков снизилось на 10, и в конце года их было 279. В периоды географического покрытия наивысшая концентрация отделений и офисов отмечена в городах Тирасполь и Рыбница, где проживают около 50% всех клиентов банков.

Таблица 5: Структура и динамика консолидированных балансовых обязательств коммерческих банков

Баланс	На 01.01.2009		На 01.01.2010		На 10.01.2011		На 01.01.2012		Показатель роста, %
	млн. \$	%	млн. \$	%	млн. \$	%	млн. \$	%	
1. Депозиты	365	46%	376	46%	383	67%	376	67%	126%
2. Рефинансирование от 'Центрального банка' и межбанковские займы	338	43%	348	42%	91	16%	75	13%	27%
3. Собственные фонды, собственный капитал	85	11%	99	12%	95	17%	108	19%	130%
	71	9%	82	10%	76	13%	90	16%	128%
Всего	788	100%	824	100%	569	100%	559	100%	84%

Капитал. Акционерный капитал в банковской системе вырос на 28% за рассматриваемый период. В период роста капитала существенный прирост акционерного капитала в банковской системе был достигнут ЗАО "Приднестровский сбербанк" (в 2.2 раза).

Рис. 1: Изменения акционерного капитала в каждом из шести коммерческих банков (в млн. долл. США)

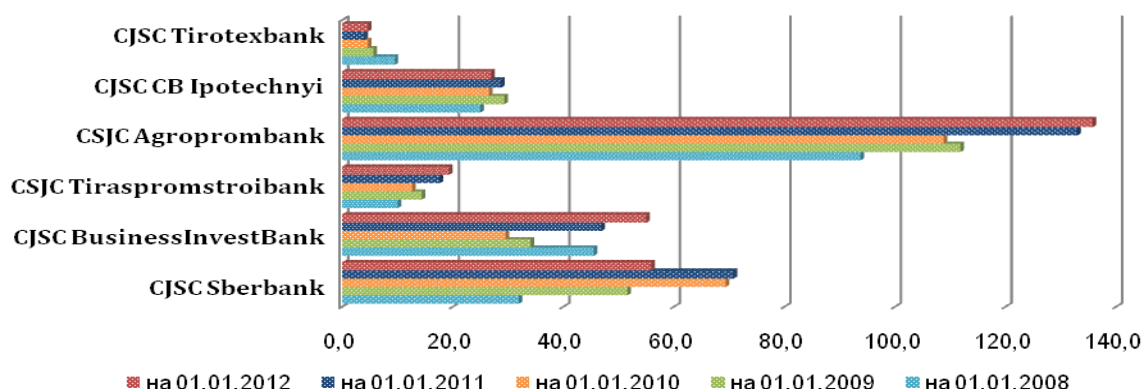


Наблюдаемый рост банковского капитала на 1 января 2012 года стал результатом растущей надежности банковской системы, это выражено в отношении собственного капитала к обязательствам, выросшим до 23,9%, а также в уровне достаточности капитала, выросшем до 62,3% при его минимальном значении 8,0%.

Вклады. Главным источником банковских обязательств являются срочные вклады, объем которых снизился на 1261,2 млн. долларов США за отчетный период. К 1 января 2012г. объем фиксированных ресурсов составлял 184,9 млн. долларов США, что соответствует 18,4% ВВП Приднестровья, тогда как на 1 января 2009 г. он достигал 176,4% ВВП.

Общий объем депозитов стабилен при большом разбросе среди банков, как показано на Рис. 2; банковский спрос на рефинансирование снижается из-за падения спроса на займы. По сравнению с 2010 годом, в 2011г. вырос депозитный портфель из-за почти трехкратного прироста привлеченных фондов от предприятий и организаций. Это было обусловлено массивным притоком поступлений в иностранной валюте (от 113,9 до 145,2 млн. долларов США), сконцентрированных, главным образом, в одном банке (ЗАО "Агроромбанк"). Если исключить влияние клиентских операций, общий объем депозитов юридических лиц в банковской системе упал на 1,2 млн. долларов США или 19%.

Рис. 2: Динамика срочных вкладов в контексте коммерческих банков, миллионы ДСША



Анализируя депозитную базу банков, мы заметили высокую концентрацию частных вкладов. Таким образом, максимальная доля рынка депозитов принадлежит двум банкам: ЗАО "Приднестровский сбербанк" и РС "BiznesInvestBank" (вместе около 58%).

Таблица 6: Средневзвешенная процентная ставка, % в год

Тип депозита	Физические лица			Юридические лица		
	2011	2012	Отклонение	2011	2012	Отклонение
ПР до 1 года	9,2	12,8	+ 3,6	5,7	4,9	-0,8
ПР более 1 года	15,2	14,5	-0,7	6,4	7,4	+1,0
Инвалюта до 1 года	4,9	5,0	+0,1	4,4	4,2	-0,2
Инвалюта более 1 года	7,7	7,2	-0,5	5,1	7,1	2

Выводы по обязательствам:

- Ограниченные долгосрочные ресурсы (депозиты, внешнее рефинансирование и займы, пенсионные фонды, другие долгосрочные обязательства). Такова реальность для всех развивающихся стран, где сбережения населения являются основным источником обязательств и, как правило, они размещены на короткие сроки для какого-либо предстоящего события. Все другие виды обязательств, за исключением собственного капитала, являются очень дорогостоящими и играют незначительную роль или даже не

существуют, потому что прежний советский подход был ориентирован именно на потребление, а не на инвестиции.

- Ограниченный собственный капитал является “традиционным” для закрытых акционерных обществ, где рост возможен только за счет капитализации прибыли или собственных средств акционеров. В обоих случаях желание акционеров, принимающих решение, направлено на получение немедленной прибыли, а не на ожидание чего-то большего в будущем.

В этом смысле мы можем сделать вывод о недостаточности или даже отсутствии инвестиционных ресурсов в банковском секторе Приднестровья.

Займы. Сужение кредитного рынка наблюдается на фоне общего экономического спада, вызванного нестабильной финансовой ситуацией в реальном секторе. Объем займов, выданных юридическим и физическим лицам, в 2011 году снизился в реальном выражении на 3,6% и составил на 1 января 2012 года 268,8 млн. долларов США или 48,1% от общей суммы активов банковской системы. Отношение суммы займов для нефинансового сектора к ВВП выросло на 2,6% и составило 30,2%.

Таблица 7: Структура и динамика займов

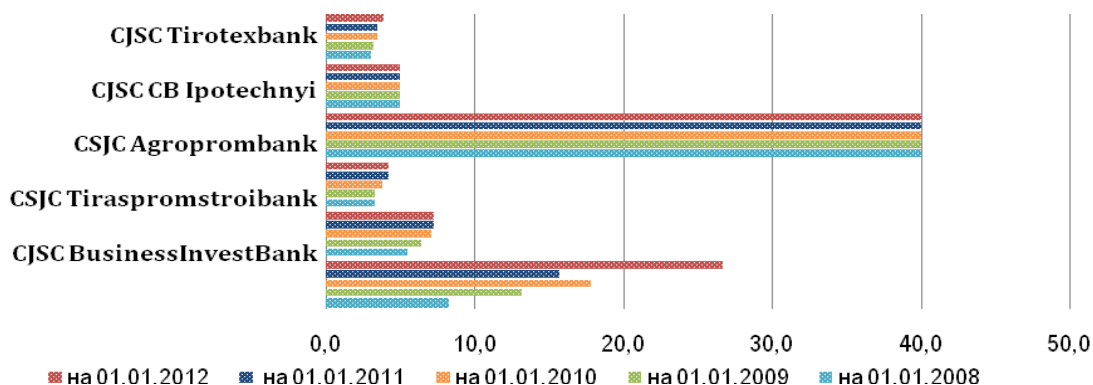
Виды займов	На 01.01.2011		На 01.01.2012		Отклонение	
	млн. \$	%	млн. \$	%	Абсолют. млн. \$	%
Просроченные задолженности по кредитам	278,9	100,0%	268,8	100,0%	-10,2	96,4%
- Юридические лица	233,1	83,6%	205,3	76,4%	-27,8	88,1%
- Физические лица	45,8	16,4%	63,5	23,6%	17,6	138,5%
- В ПР	83,2	29,8%	98,3	36,6%	15,1	118,1%
- В инвалюте	195,7	70,2%	170,5	63,4%	-25,2	87,1%
- краткосрочные	38,1	13,6%	33,0	12,3%	-5,1	86,7%
- среднесрочные	95,6	34,3%	91,9	34,2%	-3,7	96,2%
- долгосрочные	137,1	49,2%	136,2	50,7%	-0,9	99,4%
- просроченные	8,1	2,9%	7,6	2,8%	-0,6	92,9%

Информация о разбивке кредитного портфеля банков и о типах заемщиков считается коммерческой тайной и поэтому недоступна. Мы же можем отметить, что кредитная политика является зеркальным отражением структуры ВВП по отраслям. В течение последних двух лет наблюдается сужение реального сектора экономики на фоне растущего потребления. В то же время мировой финансовый кризис повлиял на деятельность юридических лиц и “заставил” коммерческие банки расширить долю займов, выдаваемых физическим лицам, большинство из которых патентодержатели, т.е. они - юридические лица со статусом физических лиц. Таким образом, большинство коммерческих банков рассматривают возможность развития новых кредитных продуктов, созданных для микро-, малых и средних предприятий, проводя при этом дальнейшую реорганизацию и приобретая новую Информационную систему для руководства.

На 1 января 2012г. соотношение займов в ПР и займов в инвалюте было равно 1,7 (на 1 января 2011г. это отношение равнялось 1: 2,4).

2011 год был отмечен спадом корпоративного кредитования и активным развитием розничного сегмента кредитного рынка. Рост на 82,4% был достигнут благодаря двум коммерческим банкам – РС “BiznesInvestBank” (рост объема розничных займов в 1,8 раза) и ЗАО “Agroprombank” (соответственно в 1,6 раза). Рост объема розничных займов в ПР превысил рост кредитов в инвалюте (первые выросли в 2,2 раза, вторые на 22,9%) и был вызван снижением объема кредитов в инвалюте для физических лиц на 10,8% до величины в 68,4%, а отношение объема займов в приднестровских рублях к объему займов в инвалюте выросло до 1: 2,2 (на 1.01.2011 – 1: 3,8).

Рис 3: Динамика кредитного портфеля в контексте коммерческих банков, миллионы



Разница в виде выплаченных сумм и собранных средств на потребительском рынке за отчетный год снизилась с 2,4 до 1,7 раз. В результате банки менее склонны рассчитывать на личные сбережения, как на источник финансирования других секторов экономики. В конце 2011 года общий показатель качественных характеристик кредитных операций в банках составил 97,2% и не изменился. Тем временем, объем просроченных задолженностей физических лиц снизился на 9,8% до 0.9 долларов США, а юридических лиц на 3,5% до 6,6 млн. долларов США. В общем, объем просроченных задолженностей по займам снизился на 4,3% и на 1 января 2012г. составлял 7,6 долларов США, что соответствует 2,8% от всего объема займов.

Однако качество кредитного портфеля банков, которое характеризует процесс формирования портфеля, снизилось за отчетный период: сомнительные сводные показатели, проблемные и неработающие/безнадежные кредиты выросли на 11.2% до 94,3 млн. ПР, так что их доля в общем объеме кредитов увеличилась на 4,2% до 33,0%, при этом резервируемые средства выросли в 1,5 раза до 13,7 млн. долларов США, что покрывает 180,9% суммы кредитной задолженности.

Таблица 8: Средневзвешенная годовая процентная ставка по кредитам, %

Типы займов	Физические лица			Юридические лица		
	2011	2012	Отклонение	2011	2012	Отклонение
ПР до 1 года	16,7	18,0	+ 1,3	13,4	16,3	+2,9
ПР более 1 года	16,8	17,6	+0,8	11,3	11,2	-0,1
Иностранная валюта до 1 года	17,6	17,5	+0,1	14,6	13,9	-0,7
Иностранная валюта более 1 года	18,7	19,6	-0,5	13,3	11,9	-1,4

Таким образом, наблюдается, что набор существующих кредитных продуктов для юридических лиц основан на залоге и практически совпадает для пяти главных коммерческих банков, перечисленных в приложении 7.

Выводы по кредитам для малых и средних предприятий:

Стоит отметить, что Приднестровские банки повернулись к малым и средним предприятиям всего пару лет назад и прилагают огромные усилия для увеличения их доли в общем кредитном портфеле. Этот процесс довольно медленный из-за недостатка опыта и ограниченного знания современных кредитных технологий и продуктов, кроме традиционного залогового подхода, который существенно сужает доступ к источникам финансирования для малых и средних предприятий. Начинающие предприниматели, особенно из групп уязвимого населения (трудовые мигранты, молодежь, старики, женщины и т.д.), не могут получить кредит даже как физические лица. Это следует из требования к заемщику, по меньшей мере, иметь 6-месячный предыдущий опыт и прибыльную деятельность. Некоторые приднестровские банки уже предпринимают первые шаги

для преодоления этого барьера, и в этом отношении они готовы познакомиться с опытом молдавских банков: каким образом было внедрено микрофинансирование вообще и микрокредитование малых предприятий, в частности, изучить усвоенные уроки и современные тенденции развития рынка. Однако нужно лучше понять сущность микрофинансирования и воспринять его как инструмент для оказания финансовых услуг тем, кому затруднен доступ к ним.

Таблица 9: Описание микрофинансирования и международное определение

Микрофинансирование означает предоставление финансовых услуг – микрокредиты, сберегательные вклады, страхование, перевод денег – для домохозяйств с низким уровнем доходов. Уже общепризнано, что этот подход повышает уровень жизни, снижает уязвимость, укрепляет социальные и экономические возможности населения. Микрокредитование относится к предоставлению микрозаймов для развития микропредприятий и может служить инструментом для социальной и финансовой инклюзии, поскольку оно помогает предотвратить и исправить все области исключения маргинализации – бедность, низкие доходы, отсутствие занятости – которые можно считать главными компонентами и причинами социальной изоляции.

Более того, программы, предоставляющие обучение, консультирование, наставничество и сетевые возможности получить навыки и улучшить социальное положение для уязвимых групп населения также способствуют их инклюзии. Микрофинансирование с помощью расширенного набора услуг, таких как сберегательные вклады и страхование может в дальнейшем помочь бедным людям планировать будущие единовременные потребности, снизить их страх перед падением доходов или внезапными расходами и активнее участвовать в социальной жизни. Вопрос, как лучше предоставить финансовые услуги бедным, вызвал активные дебаты во всем мире (См: детали в Приложении 3).

Банковский сектор в Республике Молдова впервые обрел опыт микрофинансирования ещё в 1993 году, когда коммерческие банки обратились к ЕБРР за кредитной линией для малых и средних предприятий, которая выдвинула ряд предварительных условий:

- реорганизация внутренней организационной структуры банка;
- обучение сотрудников кредитных отделов;
- стандартизация заявок на получение кредита и кредитных процедур;
- децентрализация процесса принятия решений и т.д.

Таким образом, этот процесс начался при поддержке внешних доноров (главным образом TACIS ЕС и EBRD/ЕБРР), которые назначили своих представителей в двух коммерческих банках (МАІВ и Victoriabank) для оказания технической помощи по выполнению необходимого минимума требований. В случае с Victoriabank ЕБРР предоставил специальный кредит в обмен на 10% акций банка, чтобы задействовать этот новый кредитный механизм.

Таблица 10. Внешние займы и получение специальных прав заимствования (SDR), классификация кредитов на конец периода (млн. долл. США)

	2007	2008	2009	2010	2011
Денежно-кредитные органы	159.36	166.97	153.33	204.24	327.05
Прямой государственный долг	747.18	762.73	944.2	1106.09	1134.85
Гарантированный долг, принятый на себя государством	18.58	15.53	13.3	10.08	7.63
Долги государственных корпораций	5.47	1.29	20.53	21.89	47.13
Частный долг, гарантированный государством	13.5	10.94	8.43	6.37	4.78
Частный долг, не гарантированный государством	1338.32	1910.56	1951.6	2067.47	2303.37
ВСЕГО	2282.41	2868.02	3091.39	3416.14	3824.81

С 1993 года в банковской системе произошло много изменений и улучшений с целью обеспечения наиболее оптимального сценария развития. Во всех этих действиях участвовали МФО и внешние доноры, которые помогали и ускоряли процесс развития в Молдове. Данные за последние 5 лет представлены в Таблице 10.

Важно отметить роль правительства, которое являющегося единственным заемщиком по различным инвестиционным кредитным линиям, которые открывали МФО, специализирующиеся на развитии. Так, IDA (Ассоциация международного развития), IFAD (Международный фонд развития сельского хозяйства), EIB (Европейский инвестиционный банк) обычно оговаривают сроки и условия кредита, который позднее перераспределяется через коммерческие банки и микрофинансовые организации. Даже первые кредитные линии были открыты после предоставления государственной гарантии в пользу ЕБРР, из-за малого размера собственного капитала. На сегодня общие активы всей банковской системы Молдовы составляют около 60% ВВП, тогда как в развитых странах активы двух или трех ведущих банков превышают эту величину. Это накладывает ограничения на привлечение кредитных линий коммерческими банками и подталкивает их к наращиванию собственного капитала.

Большой отток населения вызван несколькими главными факторами, самый важный из которых – поиск работы. Это огромная проблема для правительства, бизнес-сообщества, финансовых организаций, МФО и доноров. После 2000 года МФО стали уделять больше внимания другим приоритетам, таким как финансовое вовлечение незащищенных слоев населения и создание новых предприятий не сельскохозяйственного направления в сельских районах. Микро-и малые предприятия были выбраны как целевая группа, и максимальный размер кредита был установлен на уровне 30000 США. Впервые концепция долевого субсидии была предложена IDA в рамках RISP (Проект по развитию инвестиций и услуг в сельской местности) с целью преодоления залогового барьера для конечного заемщика. Позднее, почти все МФО последовали этому примеру, налагая условия и ограничения с целью направления инвестиций в нужную сторону. Однако каждая новая кредитная линия всегда училась на предыдущем опыте и учитывала характеристики заемщиков. Сегодня наиболее востребованные и эффективные линии нацелены на молодых предпринимателей, женщин в бизнесе и мигрантов.

Коммерческие банки после универсализации их услуг столкнулись с конкуренцией с точки зрения эффективности и борьбы за клиентов. Таким образом, банки были вынуждены и начали массово применять современные технологии уменьшения масштаба кредитования и продвигать микрофинансирование в различных секторах и для разных целевых групп бенефициариев, что составило около 45% из 3824.81 долларов США – общего объема внешних займов и заимствований на конец 2011 года. Детальная таблица представлена в Приложении 2.

4.2. Небанковские финансовые организации

В Приднестровском регионе действуют следующие виды небанковских финансовых организаций :

- кредитные организации;
- микрофинансовые организации;
- лизинговые компании;
- страховые компании.

Небанковский финансовый сектор в Молдове является более развитым; в этом секторе работает широкий спектр участников. НБФО Молдовы показаны в следующей таблице:

Таблица 11: Развитие НБФО в Республике Молдова

No.	Список участников НБФО	Ситуация на:	
		31.12.2010	31.12.2011
1.	Профессиональные участники рынка ценных бумаг, в т.ч.:	63	64
	Биржа Молдовы	1	1
	Национальный депозитарий ценных бумаг Молдовы	1	1
	Независимые регистраторы	10	11
	Брокеры /Дилеры	22	22
	Инвестиционные фонды в процессе вынужденной ликвидации	9	9
	Инвестиционные фонды в процессе добровольной ликвидации	9	9
	Компании по доверительному управлению инвестициями*	7	7
	Компании по оценке стоимости ценных бумаг и связанных с ними активов	4	4
2.	Профессиональные участники сектора страхования, в т.ч.:	1048	1758
	Страховые компании	24	20
	Брокеры по страхованию/ перестрахованию	63	66
	Страховые агенты	961	1672
3.	Национальное бюро автостраховщиков	1	1
4.	Профессиональные участники сектора микрофинансирования, включая:	442	436
	Кредитно-сберегательные ассоциации	398	376
	Центральную ассоциацию	1	1
	Микрофинансовые организации	43	59
5.	Негосударственные пенсионные фонды	2	2
6.	Управляющий активами негосударственных пенсионных фондов	1	1
7.	Бюро кредитных историй	1	1
	ВСЕГО	1558	2263

Кредитные организации

Формально зарегистрированы семь кредитных организаций. Однако их основное занятие – обмен валютных средств, разрешенный лицензированным кредитным организациям, которые покупают и продают EUR, USD, RUR, MDL, UAH и другие валюты в дополнение к коммерческим банкам.

Микрофинансовые организации (МФО)

В соответствии с Законом о Банке развития сельского хозяйства Банк развития сельского хозяйства (БРСХ) был зарегистрирован как закрытое акционерное общество в марте 2011 года для мобилизации капиталов и долгового финансирования как внутри, так и вне Приднестровья для

оказания помощи предпринимателям (патентодержателям), крестьянским фермам и другим микро- и малым предприятиям, занятым фермерством, производством и переработкой сельхозпродукции.

Это единственная НБФО в Приднестровье с целью развития; она не подлежит банковскому регулированию и надзору. Тем не менее, Банк развития сельского хозяйства уполномочен открывать текущие счета и оказывать клиентам услуги по переводу денег. Его суммарный баланс на 1 июля 2012г. представлен в Приложении 2 и показывает собственный капитал в размере около 2,6 млн. долларов США, портфель чистых кредитов около 25,7 млн. долларов США, из которых 99,37% выданы сельскохозяйственным компаниям, а остальные – крестьянским фермам.

В общем, НБФО играют незначительную роль в банковском секторе. Лизинговых компаний нет. Коммерческие банки сейчас предлагают квазифинансовые лизинговые услуги в сотрудничестве с частными компаниями. Но при появлении более благоприятного лизингового законодательства, возможно в 2013 году, один или два ведущих коммерческих банка, вероятно, откроют лизинговые компании.

В настоящее время система микрофинансирования в Республике Молдова состоит из одного специализированного банка, 59 небанковских финансовых организаций и сети из 376 кредитно-сберегательных ассоциаций (КСА). В конце 2011 года были зарегистрированы 59 микрофинансовых организаций, из которых 48 подали финансовые отчеты. Согласно отмеченным за год результатам, эволюция этой системы характеризуется показателями общей активности, приведенными ниже:

Таблица 12: Главные показатели деятельности микрофинансовых организаций (МО)

№.	Показатели	2010	2011	2011 по сравнению с 2010 (%)
1.	Число организаций (единицы)	43	59	137,2
2.	Собственный капитал (млн. США)	54,87	80,07	145,9
3.	Всего активов (млн. США)	148,66	153,69	103,4
4.	Выдано займов (млн.США)	99,29	120,07	120,9
5.	Получено займов и кредитов (млн.USD)	83,23	65,45	78,6
6.	Чистая прибыль (млн.США)	7,10	9,55	134,5
7.	Рентабельность активов (%)	4,8	6,2	129,2

На конец 2011 года главные показатели деятельности МО отражали значительный рост по сравнению с тем же периодом прошлого года. Число МО выросло на 16 единиц или на 37.2% за 2011 год, следуя тенденции, наметившейся за последние 6 лет эволюции системы. Кредитный портфель вырос на 20.9 % по сравнению с прошлым периодом, что вызвано ростом на 45.9% собственного капитала и снижением на 21.4% полученных займов и банковских кредитов.

За последние 5 лет были созданы около 40 действующих небанковских микрофинансовых организаций, которые, в основном, ориентируются на потребительское кредитование. Мы исключаем их из-за малого опыта и малого влияния на национальную микрофинансовую систему. Чтобы пронаблюдать за таким влиянием, рассмотрим две МО, которые выдают кредиты КСА и саму сеть КСА. Исследуем Сельскую финансовую корпорацию (СФК), созданную под надзором группы ВБ как специального финансового посредника, и Microinvest, наследника Молдавского микрофинансового альянса (ММА), созданного при поддержке GTZ.

Кредитные кооперативы, союзы, ассоциации

В Приднестровском регионе нет ни микрокредитных организаций, ни кредитно-сберегательных ассоциаций (союзов, кооперативов). К тому же, законодательная база не настроена на их поддержку. Из-за того, что возможный рынок для таких НБФО будет очень мал, сети отделений шести коммерческих банков начнут сами активно развивать микро и малые предприятия как своих будущих клиентов и будут расширять комплекс кредитных услуг. Кредитно-сберегательные ассоциации смогут иметь некоторый потенциал развития в городских районах, предоставляя

потребительские кредиты и развивая торговлю в случае, если действующая законодательная база получит дальнейшее развитие.

В Республике Молдова был пройден длинный и тяжелый путь, связанный с непониманием и отсутствием ясных положений. На данный момент существуют новые законодательные положения, которые четко описывают механизм создания, слияния и ликвидации КСА. Новая база ввела и новые пруденциальные правила, которые были разработаны на основе банковских, как показано в таблице 11.

Эта база помогает консолидировать КСА через слияния, так как области, которые им разрешено обслуживать (часто это одно село), очень малы, что порождает постоянные высокие административные издержки и низкий объем клиентуры и т.д. Для устойчивого процесса развития очень важно лицензирование. Оно переносится из коммерческого банковского сектора с необходимыми доработками, чтобы обеспечить дифференциацию среди КСА и подчеркнуть их возможности.

Таблица 13: Главные требования по типу лицензии

Требование	Тип лицензии		
	А	В	С
Рабочая область	В пределах села	В пределах района	По всей Молдов
Уровень образования руководства	Высшее с 2010	Высшее с 2010	Высшее с 2010
Минимальное количество членов	>50	>250	Центральная Ассоциация
Виды деятельности	Краткосрочное кредитование	Краткосрочное и среднесрочное кредитование, прием вкладов, прямое кредитование	Казначейские операции, также А и В
MIS	Обязательно с 2010	Обязательно с 2009	Обязательно

В соответствии с результатами, отраженными на конец года, система КСА получила развитие, что видно из приведенных ниже показателей.

Таблица 14: Главные показатели работы КСА

Показатели	2010	2011	2011 to 2010 (%)	2011	
				А-КСА (%)	В КСА(%)
Число членов КСА (человек)	131675	137342	104,3	63,0	37,0
Число получателей займов (человек)	32152	31459	97,8	51,6	48,4
Число вкладчиков (человек)	5851	5798	99,1	-	100
Собственный капитал (млн.MDL)	75,3	85,2	113,1	55,5	44,5
Выданные займы (млн.молд. леев)	244,2	254,2	104,1	40,3	59,7
Получено вкладов (млн. молд. леев)	93,4	103,6	110,9	-	100
Получено займы и кредитов (млн. молд. леев)	94,9	91,2	96,1	65,1	34,9

КСА с лицензией категории В составляют 18.3% от всего числа ассоциаций. Эта группа КСА получила общий доход, включая комиссионные, сборы, штрафы за просрочку возврата займов и другие в разы больше, чем группа КСА с лицензией категории А. Так, чистый отрицательный результат от создания и упразднения резервных средств группой КСА с лицензией категории В в 1,6 раза выше, чем тот же показатель у группы КСА с лицензией категории А.

В пик сезона в среднем до 70% членов становятся заемщиками. Даже на первый взгляд можно увидеть растущее стремление людей выплатить долг и, в большей степени, из-за страха лишиться доступа к источнику помощи, чем из-за публичного давления или потери репутации. В то же время мы можем предположить, что сеть КСА положительно влияет на людей в смысле их самоорганизации, создания кредитной истории, усиления привлекательности как потенциального заемщика коммерческого банка. Средняя величина займа на одного заемщика очень мала и для банковского сектора не интересна, несмотря на то, что в 2011 году она на 7% выше, чем в 2010, и составляет 674 US\$ и 633 US\$ соответственно.

Лицензия категории С дает возможность действовать по всей стране, она была введена для облегчения создания так называемой Центральной ассоциации, которая должна объединить функции НФКСА с казначейскими.

К концу 2009 года Центральная ассоциация была создана. Идея базируется на вертикальной интеграции микрофинансовой системы, и она достаточно разумна, но может провалиться из-за ряда критических факторов, в первую очередь, из-за отсутствия квалифицированных работников и низких стартовых зарплат.

Подводя итог воздействия, мы будем использовать комплексные темы – гендерные, борьба с бедностью, устойчивое развитие. С точки зрения гендерных проблем, сеть КСА облегчает социальную инклюзию молодежи и женщин в общественную жизнь. Результаты впечатляют, т.к. их доля во всех категориях равна 52% от общего числа членов, 56% в управлении КСА, 59% от общего числа заемщиков и всего около 49% от числа вкладчиков. Она меняется с той же частотой, как и демографическое распределение по зонам.

Села с устойчивыми и здоровыми КСА более развиты, что объясняет, во многих случаях, миграцию из города в село или из одного села в другое, отмеченную выше, так как сельское хозяйство – это самый простой путь начать бизнес в Молдове. Вместе с тем КСА улучшают привлекательность конкретного села, обеспечивая стабилизацию населения и демографический рост.

С точки зрения борьбы с бедностью, доступ к финансированию повышает уровень жизни членов и влияет на развитие инфраструктуры в селе – на электрификацию, газификацию, охрану здоровья, первичное и среднее образование и т.д. Это также ведет к росту числа самозанятых людей в сельской местности и специализации сельского бизнеса. В нескольких селах можно найти неофициальные кластеры в процессе инициирования или в очень ранней стадии расширения. Мы также можем заметить возможную положительную связь между средними месячными доходами и размером займа, даже если темп отличается.

Компании страхования и перестрахования

Из зарегистрированных 8 страховых компаний только 5 имеют лицензии и работают. Перестраховочных компаний нет, но лидер рынка “Agion” может переводить некоторые сельскохозяйственные риски через российских страхователей, которые имеют большую сельскохозяйственную перестраховочную квоту от Swiss Re. Это единственная страховая компания, которая предлагает различные сельскохозяйственные страховки, в том числе страхование урожая зерновых со страховой премией от 1 до 8% от ожидаемого урожая, что приемлемо по международным стандартам. Однако спрос на сельскохозяйственные страховки довольно низок, Приднестровские власти не выдают субсидий для страховых взносов, в отличие от Молдовы, Украины и других стран, где государство предоставляет субсидии на уровне >60% от сельскохозяйственных страховых взносов. “Agion” предлагает около 30 видов страховых продуктов по страхованию жизни и имущества по четырем главным линиям: страхование ответственности, имущества, жизни/личности и здоровья. Фирма удерживает долю рынка в 43% по страховым полисам, количеству застрахованных объектов и собранным премиям/взносов. Таблица 15 отражает развитие страхового сектора в последние 4 года.

Таблица 15: Показатели страхового сектора Приднестровья с 2008 по 2011

Показатели страховых компаний	2008	2009	2010	2011
Число зарегистрированных страховых компаний	8	7	7	8
Число отделений	3	3	4	2
Число страховых полисов (% добровольного страхования)	44'500 (100%)	38'900 (100%)	27'500 (100%)	22'900 (100%)
Объем всех застрахованных объектов (в млн. долл.США)	ДСША 721,9	ДСША 283,4	ДСША 510,6	ДСША 370,6
Собранные страховые взносы (в млн. долл.США)	ДСША 3,9	ДСША 3,1	ДСША 4,9 m	ДСША 4,7
Страховые платежи (в млн. долл.США)	ДСША 0,7	ДСША 0,8	ДСША 0,7 m	ДСША 0,9
Страховые резервы (в млн. долл.США)	ДСША 3,9	ДСША 3,7	ДСША 2,9 m	ДСША 2,9

В заключение можно отметить, что в Приднестровье довольно ограниченный уровень страховой культуры, что частично объясняется низким уровнем финансового образования населения. В последние годы промышленный сектор сужается в смысле количества страховых полисов и количества застрахованных объектов, как указано в таблице 15, в основном это отражает экономический спада, вызванный мировым финансовым кризисом. Также отсутствует обязательное страхование, в том числе автострахование гражданской ответственности перед третьими лицами, что среди прочего сдерживает развитие страхового сектора.

В противовес Приднестровью страховой рынок в Республике Молдова быстро развивается. Тенденции валоризации его потенциала создают новые платформы для улучшения предоставляемой защиты, диверсификации продукции и развития страхового риска. В 2011 году 24 страховые компании получили лицензии на ведение бизнеса, из них 22 в категории общего страхования, одна страховая компания разработала комбинированную деятельность и еще одна занялась страхованием жизни.

Общий доход от страховых взносов составил 83.9 млн. долларов США, из которых в категории "общее страхование" - 78.4 млн. долларов США, что на 5.5 млн. долларов США или 9.3% больше, чем в предыдущем году, и в категории "страхование жизни" 5,46 млн. молдавских леев, что на 0.98 млн. долларов США или 21.7% больше, чем в предыдущем году. Общее количество страховых взносов выросло на 10%. Доля обязательного страхования в структуре общего дохода от страховых взносов в 2011 составила 42.3%, что на 0.4% больше, чем в 2010г., соответственно доля добровольного страхования составила 57.7%. В разбивке по объектам страхования сегмент автострахования от ущерба третьим лицам получил 43.1 млн. долларов США (51.3%), за которыми следует страхование имущества - 29.6 млн. долларов США (35.2%), личное страхование - 10.96 млн. долларов США (13.1%) и перестрахование - 0.3 млн. долларов США (0.4%). Страховщики должны размещать страховые резервы в ценные бумаги, банковские депозиты, имеющиеся средства на текущих банковских счетах и в кассе, земли, здания; дебиторская задолженность страхователей и посредников и кредиты застрахованного лица (в случае страхования жизни) и эволюция представлена в следующей таблице.

Таблица 16: Показатели страхового сектора Приднестровья с 2008 по 2011

Показатели	2007		2008		2009		2010		2011	
	млн.		млн.		млн.		млн.		млн.	
	USD	%	USD	%	USD	%	USD	%	USD	%
Ценные бумаги	3,64	9,9	4,02	11	2,86	7,1	5,70	13,3	16,93	26
Банковские депозиты	17,40	47,2	18,79	51,6	23,04	57,2	20,75	48,3	15,40	23,6
Доступные средства на банковских счетах и в кассе	2,76	7,5	2,54	7	3,48	8,6	4,08	9,5	6,23	9,5
Земля и строения	8,08	21,9	8,02	22	7,91	19,6	8,91	20,7	13,33	20,5
Задолженность застрахованных и	4,99	13,5	3,07	8,4	3,02	7,5	3,05	7,1	3,70	5,7

посредников										
Депозиты в кредитных компаниях		-		-		-	0,48	1,1		-
Доля перестраховщиков		-		-		-		-	9,59	14,7
ВСЕГО	36,88	100	36,43	100	40,63	100	42,97	100	65,18	100

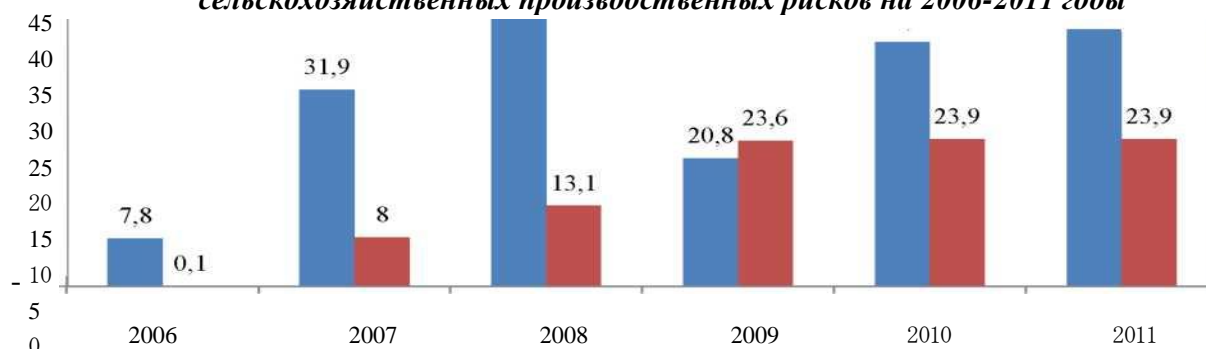
Рост общего объема полученных страховых взносов был вызван увеличением количества договоров по обязательному страхованию гражданско-правовой ответственности автовладельцев перед третьими лицами и развитием сети страховщиков и страховых и/или перестраховочных брокеров. С 2011 года нормативная база для гарантии платежеспособности была изменена, и к страховщикам выдвинуто требование создать Страховой фонд, который своими активами мог бы покрыть не только страховые резервы, но и минимальный уровень гарантии платежеспособности.

Субсидированное страхование в сельском хозяйстве проводится в соответствии с Законом № 243-XV от 8 июля 2004г. "О субсидированном страховании рисков в сельскохозяйственном производстве", согласно которому власти предоставляют субсидии для выплаты страховых премий в размере 60 % на страхование многолетних растений, сахарной свеклы и овощей и 50 % на страхование других культур и животных.

В соответствии с данными, предоставленными двумя страховыми компаниями, аккредитованными для ведения работы в этой области, за 2011 год был заключен 251 договор о субсидированном страховании рисков в сельскохозяйственном производстве. Общая сумма страховых выплат составила 3.5 млн. долларов США, что на 0.22 млн. долларов США больше, чем в предыдущем году. Субсидии, вошедшие в сумму страховых взносов, составили 2 млн. долларов США или на 1.08 млн. долларов США больше, чем планировалось, регистрируя, таким образом, рост интереса фермеров к этому типу страхования. Можно считать, что потенциал сельскохозяйственного страхования в Молдове совсем не раскрыт; территория, покрытая страхованием, составляет лишь 5% от всех сельскохозяйственных площадей. Страховые компенсации исчисляются 2 млн. долларов США, что аналогично выплатам в 2010г.

Тем временем, в Приднестровье коммерческие банки настроены лоббировать новый закон, который потребует обязательного страхования для любого проекта, основанного на кредитных инвестициях, включая сельскохозяйственное производство, и, таким образом, они пытаются снизить свои риски без необходимости заложить страховые издержки в процентную ставку кредитов. Этот тип нового законодательства довольно необычен и в случае принятия будет отражать сильные возможности коммерческих банков в лоббировании.

Рисунок 4. Общая сумма взносов и компенсаций, выплачиваемых на получение субсидированного страхования сельскохозяйственных производственных рисков на 2006-2011 годы



Лизинговые компании

Споры по лизинговому сектору делятся уже более 5 лет. На сегодня лизинговый сектор в Приднестровье отсутствует. В настоящее время создается законодательная основа, и в следующем месяце она уже будет обсуждаться. Самые большие лизинговые компании в Молдове аффилированы с коммерческими банками, и многие из них начинают перестраиваться в микрофинансовые организации, что придаст им больше гибкости в развитии своих продуктов и расширит каналы их доставки потребителям. Большинство из них специализируются на лизинге товаров потребления, а этот рынок довольно узок.

Компании, выпускающие кредитные гарантии

В Приднестровье нет компаний, гарантирующих кредиты. В то время, как в Молдове они были созданы при помощи внешних доноров, заинтересованных в предоставлении большего доступа к финансированию для незащищенных групп, особенно, молодых предпринимателей, деловых женщин и мигрантов.

4.3. Программа субсидированного кредитования

Публичный резервный фонд - это трастовый фонд, созданный в соответствии с Законом о льготном кредитовании малых предприятий для предложения займов с субсидированной процентной ставкой от 5 до 7% в год для (1) сельскохозяйственных и перерабатывающих компаний; (2) физических лиц, держателей патентов на ведение фермерского хозяйства; и с 2011 года также для (3) не сельскохозяйственных малых предприятий¹¹. Закон также распространяется на финансирование инфраструктуры, поддерживающей малые предприятия.

Публичный резервный фонд имеет наблюдательный совет из 9 членов и финансируется за счет безвозмездной помощи из Российской Федерации, общий размер которой в 2008 -2011 гг составлял 10 млн. долларов США, и отчислений из бюджета Приднестровья. В таблице 8 показано финансирование, выдача займов и отказы в выдаче. За первые 9 месяцев 2012 года около 4млн.США в виде субсидированных займов были выданы 281 физическому лицу с фермерским патентом, 23 малым предприятиям и 19 сельскохозяйственным компаниям, средний размер займа составил соответственно 323, 50'637 и 169'510 долларов США. Это составило примерно % от всех банковских займов 2011 года и показывает, что программа субсидированного кредитования может лишь незначительно исказить рынок банковского кредитования.

Элемент субсидии в займах достаточно существенный, если учесть, что текущие процентные ставки по займам в ПР составляют около 18% в год, как указано в таблице 6. БРСХ заявляет, что они выдали около 60% от всех доступных кредитных ресурсов из Публичного структурного фонда, и что коммерческие банки управляют всем процессом выдачи займов и принимают на себя все риски, связанные с погашением. Как только Публичный резервный фонд утверждает кредитную заявку, которая была одобрена коммерческим банком, он переводит всю сумму займа в этот коммерческий банк. Банки могут лишь назначать фиксированную процентную ставку от 5 до 7% годовых для покрытия собственных расходов и рисков. Другими ключевыми условиями кредитования являются:

¹¹Малые предприятия согласно терминологии о МЕ в данном отчете.

Таблица 17: Финансирование, выдача займов, отказ в займах из Публичного резервного фонда в 2011 и в 2012 в долларах США

Источник финансирования	Допускаемые предприятия	Всего заявок		Одобрено заявок		Отклонено заявок		Средний размер займа	
		#	сумма	#	сумма	#	сумма	одобрено	отклонено
Грант РФ 2008г.	Сельхоз-компании	5	1'638'813	3	814'785	2	824'028	271'595	412'014
	Многолетние растения	7	733'096	4	535'589	3	197'506	133'897	65'835
	Крестьянские фермерские хозяйства	1	138'279	0	0	1	138'279	0	138'279
Всего грантов в 2008 году		13	2'510'188	7	1'350'375	6	1'159'813	192'911	616'128
Грант РФ 2011г.	Сельхоз-компании	14	1'643'891	12	1'192'279	2	451'613	99'357	225'806
	Малые предприятия	13	558'963	12	524'049	1	34'914	43'671	34'914
	Индивидуальные фермерские хозяйства	327	97'645	281	90'645	46	7'000	323	152
Всего грантов в 2011 году		354	2'300'500	305	1'806'973	49	493'527	5'925	2'822
Всего грантов РФ		367	4'810'688	312	3'157'347	55	1'653'340	10'120	11'202
Пр бюджет	Малые предприятия	14	789'575	11	640'602	3	148'973	58'237	49'658
Всего Приднестровских фондов		14	789'575	11	640'602	3	148'973	58'237	49'658
Всего фондов		381	5'600'262	323	3'797'949	58	1'802'313	11'758	31'074

Займы в Приднестровском регионе выдаются на срок до 1 года для патентодержателей и на срок до 3 лет для микро-и малых предприятий. Требуется минимум 10% собственных средств и документальное подтверждение опыта работы предприятия в течение 6 месяцев. Максимально допустимая сумма займа зависит от типа клиента: малое предприятие может получить до 200'000 долларов США на основные средства и до 50'000 долларов США на оборотный капитал, тогда как индивидуальный предприниматель может получить до 10'000 долларов США на основные средства или на оборотный капитал. Допустимые цели займа для малого предприятия включают: (1) производство и переработку пищевых продуктов, промышленные товары, потребительские товары; (2) вторичную переработку; (3) потенциал для замены экспортных или импортных товаров; и (4) предоставление общественных услуг в сельской местности.

4.4. SWOT анализ финансовых посредников относительно процесса финансирования малых предприятий

Результаты анализа финансовых посредников в Приднестровье можно суммировать и отразить в следующей SWOT- таблице.

Таблица 18: SWOT- анализ финансовых посредников относительно процесса финансирования малых предприятий

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> • Существование операционной банковской системы: <ul style="list-style-type: none"> - Центральный банк (регулятор) и - 6 коммерческих банков; 	<ul style="list-style-type: none"> • Сомнительная внутренняя кредитная политика банков: <ul style="list-style-type: none"> - ограниченный набор кредитных продуктов для малых и средних предприятий или даже их

<ul style="list-style-type: none"> • Большая сеть отделений обеспечивает физическое присутствие практически во всех регионах: <ul style="list-style-type: none"> - 21 отделение - 279 представительств; • Доступность краткосрочной ликвидности в банках <ul style="list-style-type: none"> - Кредитный портфель составляет максимум 45% от всех активов; • Создание Банка развития сельского хозяйства : <ul style="list-style-type: none"> - специализированный орган для привлечения местных и иностранных финансовых средств распределение средств сельхозпроизводящим и перерабатывающим компаниям; • Централизованный публичный резервный фонд: <ul style="list-style-type: none"> - специализируется на инвестиционном кредитовании 	<p>отсутствие</p> <ul style="list-style-type: none"> - в кредитной практике не используется подход на основе движения денежных средств - из списка приемлемых для кредитования исключают новые предприятия, мигрантов, и в особенности, молодежь - отсутствие прозрачности в процессе принятия решений - сложная система скидок, применяемая при оценке залога, которая создает явное препятствие для кредитования малых и средних предприятий; <ul style="list-style-type: none"> • Высокие процентные ставки: <ul style="list-style-type: none"> - нерыночный подход при установлении ставок - 18% для займов в инвалюте - 24% для займов в местной валюте; • Другие препятствия и ограничения для кредитования микро-, малых и средних предприятий: <ul style="list-style-type: none"> - недостаточно долгосрочных финансовых ресурсов - отсутствие внешнего аудита банков - отсутствие системы управления рисками - отсутствие кредитных бюро • Отсутствие небанковских финансовых организаций, таких как микрофинансовые компании, кредитные союзы, кредитно-сберегательные ассоциации, кооперативы; Слабая законодательная база лизинга, отсутствие лизинговых компаний: <ul style="list-style-type: none"> - некоторые коммерческие банки выполняют своего рода лизинговые операции; • Ограниченная культура страхования: <ul style="list-style-type: none"> - как среди страховых компаний, так и для конечных бенефициаров, которые обычно вынуждены покупать страховой полис, связанных с кредитным продуктом, предлагаемым коммерческим банком
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> • Диверсификация рисков путем расширения клиентской базы из микро-, малых и средних предприятий; • Наличие опыта микрофинансирования в непосредственной близости (Молдова, Украина); • Растущий интерес со стороны международных финансовых организаций; • Доступность хорошо развитых финансовых продуктов, разработанных для микро-, малых и средних предприятий 	<ul style="list-style-type: none"> • Ограниченная конкуренция ; • низкие профессиональные стандарты в банковском секторе; • Неудовлетворительное банковское законодательство и регулирование; • Высокая юридическая, политическая и экономическая неопределенность; • Ограниченная конвертируемость местной валюты; • Сложные экспортно-импортные процедуры; • Ограниченная прозрачность регламентирования и налогообложения предприятий

В заключение можно подчеркнуть ряд возможностей для дальнейшего долгосрочного развития механизмов финансирования микро-, малых и средних предприятий и финансового сектора, которые приведены в виде блоков ниже:

1. Улучшение внутреннего управления в банках: а) упрощение процесса принятия решений по кредитованию микро-, малых и средних предприятий (ММСП) с целью создания Управленческой информационной системы на базе оптимального соотношения между централизацией и децентрализацией, а также экономия времени и четкое определение доли ММСП в общем кредитном портфеле банков и отдельно по каждому отделению; б) разработка новых финансовых продуктов для ММСП на базе анализа движения денежных

потоков вместе с оценкой кредитоспособности и руководством по операциям; с) финансовая инклюзия новичков, особенно молодежи, на основе не прямых показателей надежности, как достоверность ежемесячных платежей за коммунальные услуги и налоги, d) улучшение грамотности в области страхования, связь специальных страховых полисов с конкретным кредитным продуктом; e) продвижение лизинга как менее рискованного кредитного инструмента через или в сотрудничестве с лизинговыми компаниями.

2. Улучшение межбанковского сотрудничества: а) создание кредитных бюро поможет кредитовать ММСП путем исключения ненадежных клиентов, прекращения перепродажи недействующих кредитов одним банком другому и послужит источником информации при обращении новичков; б) образование фонда кредитных гарантий с целью поддержки ММСП в смысле покрытия залога; с) внешний аудит банков должен стать обязательным, что привлечет внешних доноров и МФО.
3. Дополнительные возможности: а) развитие небанковских финансовых организаций обеспечит оптимизацию затрат на предоставление кредитов и диверсификацию рисков для банков на основе взаимовыгодных связей; б) БРСХ мог бы играть важную роль в развитии сельхозпредприятий и предприятий в сельской местности, если бы применил мировой опыт, нацеленный на четкое отделение инвестиционного кредитования от всех других банковских операций, создавая “новых” клиентов для действующих коммерческих банков и участвуя в софинансировании “старых” инвестиционных проектов.
4. Развитие компаний, предоставляющих услуги в финансовом секторе: а) четко определенная и централизованная клиринговая система; б) передача на сторону некоторых услуг, как оценка залогов, лизинг и т.д., что ускорит развитие этого сектора и обеспечит независимый прозрачный подход и много вариантный выбор как для банков, так и для конечных заемщиков.

V. Малые предприятия и спрос на финансовые услуги

В этой главе мы пытаемся оценить спрос малых предприятий на финансовые услуги, что выделяет частный сектор как целевую группу для данного исследования. Существуют некоторые частные средние и большие предприятия, которые, как считается, не сталкиваются с большим финансовым разрывом, чем государственные предприятия, из-за необходимости для экономического развития Приднестровья и благодаря своему влиянию на власти Приднестровья.

Закон о “Развитии малых предприятий и государственной поддержке” (№ 140-3-V от 29 июля 2011г.) определяет малый бизнес как юридических, так и хозяйствующих субъектов, подразделенных на микропредприятия, малые предприятия и индивидуальных предпринимателей (ИП), которых называют патентодержателями. Патентодержатель является владельцем одного или более патентов на ведение бизнеса, которые дают ему/ей право осуществлять специальную деловую деятельность в оговоренных пределах и без требования вести письменные бухгалтерские записи. ИП должен ежемесячно или ежеквартально вносить плату за каждый патент, независимо от его/ее реального дохода.

Микропредприятие (МкП) определяется, как экономическое юридическое лицо со среднегодовым составом работников не более 15 человек и годовыми продажами в сумме менее 365'000 CLCMW¹² (1 CLCMW = 6,4 ПР – Приднестровских рублей) – (195 000 США). К нему относятся ‘крестьянские фермерские хозяйства’, но не ИП. Малое предприятие (МП) определяется, как экономическое юридическое лицо со среднегодовым составом работников не более 50 человек и/или годовыми продажами менее 1,2 миллиона CLCMW (1 CLCMW = 6,4 ПР – Приднестровских рублей) – (640 000 США). К нему относятся ‘крестьянские фермерские хозяйства’, но не МкП и не ИП. МкП и МП должны вести письменные бухгалтерские записи, поскольку они подлежат налогообложению.

¹² CLCMW - (Расчетный минимальный размер текущей зарплаты, 1 CLCMW = 6,4 Приднестровских рублей).

‘Крестьянское фермерское хозяйство’ определяется, как юридическое лицо, владеющее 30 или более гектарами земли. Фермерам, у которых менее 30 гектаров земли, необходим патент. ‘Крестьянские фермерские хозяйства’ относятся либо к МкП, либо к МП, в зависимости от числа зарегистрированных работников и от суммы годовых продаж. В данном отчете они выделены в особый сегмент малого бизнеса из-за их особого развития и особых финансовых потребностей, а именно – из-за сезонного характера их потребностей в оборотном капитале и соответственных сезонных колебаний денежных потоков. В данный отчет также включены “Садоводы” как другая категория физических лиц, осуществляющих доходную деятельность, которая может быть важной добавкой при низком доходе семейного хозяйства. Эти “Садоводы” продают сельхозпродукцию, выращенную на собственном огороде менее 15 акров (с домом) в городе и менее 30 акров в сельской местности.¹³ Свидетельство о праве собственности на земельный участок дает им право продавать свою продукцию без патента.

Таблица 19: Ключевые характеристики целевых групп

Категории	Садоводы	Патенто держатели	Крестьянские фермерские хозяйства	Микро-предприятия	Малые предприятия
Сектора	Первичное производство	Все сектора, включая первичное производство	Первичное производство	Все сектора, включая ‘крестьянские фермерские хозяйства’	Все сектора, включая ‘крестьянские фермерские хозяйства’
Юридический статус	Физическое лицо	Физическое лицо	Юридическое лицо	Юридическое лицо	Юридическое лицо
Уплата налогов	Нет	Только оплата патента	Налог на предпринимательскую деятельность	Налог на предпринимательскую деятельность	Налог на предпринимательскую деятельность
Размер	<15 акров: в городе <30 акров: в селе	>15 акров: в городе >30 акров: в селе	< 30 га	< 15 работников и/или < 365’000 ПР годовых продаж	15<работ-в <50 и/или 365’000 ПР < год.продаж < ПР 1,2 миллиона
Доступ¹⁴ к субсидированным займам	Нет	Публичный резервный фонд	Публичный резервный фонд и БРСХ	Публичный резервный фонд и БРСХ	Публичный резервный фонд и БРСХ

Таким образом, данный отчет делит малый бизнес на 4 целевые группы: МкП, МП, ‘крестьянские фермерские хозяйства’ и ИП, для которых выработаны рекомендации во 2-й части отчета. “Садоводы” исключены, поскольку это занятие обеспечивает частичную занятость, приносящую доход. В таблице 19 показаны ключевые характеристики четырех целевых групп малого бизнеса и “садоводов” с точки зрения экономического сектора, юридического статуса, налоговых обязательств, размера и потенциальных возможностей претендовать на субсидированный кредит.

¹³ Если участки земли больше 15 акров в городе и 30 акров в селе, им нужен патент.

¹⁴ На самом деле, доступ к субсидированным займам очень ограничен для МкП и МП из-за их непривлекательности для банков

5.1 Обзор малого бизнеса

5.1.1 *Разбивка бизнеса по форме собственности, размеру и сектору*

В Таблице 20 отражены 4'159 малых предприятий как юридических экономических лиц на 1 января 2012г., в разбивке по виду собственности. Почти 90% из всех 4'159 малых предприятий в Приднестровском регионе находятся в частной собственности. Всего частная собственность составляет около 92% из полного числа малых предприятий. 89% малых предприятий – это микропредприятия и 11% – малые предприятия.

Таблица 20: Число малых предприятий по видам собственности (источник: “Статистическая служба” Приднестровского региона)

Вид собственности/количество малых предприятий	№ МкП	№ МП	Всего	%
Государственная собственность	41	17	58	1,39
Муниципальная собственность	63	35	98	2,36
Общая собственность (т.е. 2 или более владельцев)	87	7	94	2,26
Госпредприятия	38	18	56	1,35
Смешанная собственность с иностранным участием ¹⁵	40	14	54	1,30
Иностранная собственность	18	8	26	0,63
Собственность без иностранного участия (т.е. 2 или более владельцев, государственных и частных)	28	12	40	0,96
Частная собственность	3'391	342	3'733	89,76
Всего	3'706	453	4'159	100,00

В Таблице 21 приведена разбивка 4'159 малых предприятий с учетом различий между МкП и МП по экономическим (суб) секторам. Так, 51% из 3'706 МкП задействован в торговле и общественном питании, 12% – в промышленности, 7% – в сельском хозяйстве и 6% – в строительстве. 38% из 453 МП работают в торговле и общественном питании, 18% – в промышленности и 8% – в сельском хозяйстве и в строительстве. В малых предприятиях работают в среднем 3 зарегистрированных работника, что в сумме составило 12'247 работников на 30 сентября 2012г. Среднемесячная заработная плата равна 247 долларов США. Их официальная общая чистая прибыль составила 6,79 млн. долларов США за период с января по сентябрь 2012г. по сравнению с 4,45 млн. долларов США за тот же период 2011 года.

Таблица 21: Малые предприятия в разбивке по экономическим (суб) секторам, числу работников, среднемесячной зарплате, доходам от продаж и общей прибыли (январь-сентябрь 2012г)

№	Экономический (суб)сектор	МкП	МП	Всего малых предприятий	Число работников в	Средне месячная зарплата, США	Доход от продаж, тысячи США	Общая прибыль предприятия, тысячи США
1	Промышленность	427	83	510	2'154	221.5	31,159.6	1,422.3
2	Сельское хозяйство	276	37	313	1'056	204.6	16,984.1	2,433.6
3	Транспорт	64	19	83	454	235.3	5,648.3	525.8
4	Связь	7	2	9	54	359.2	892.5	302.9
5	Строительство	229	38	267	873	258.5	10,424.2	746.1
6	Проектирование	32	6	38	128	300.9	1,182.3	-0.9

¹⁵ Смешанная собственность с иностранным участием – это совместные предприятия, созданные иностранными и местными компаниями, которые владеют необходимым имуществом для ведения деятельности в соответствии с уставными документами.

7	Торговля и питание	1'873	172	2'045	4'285	201.2	167,895.7	29.2
8	Материальное снабжение и продажи	22	1	23	31	215.7	905.9	151.8
9	Обработка	4	2	6	44	170.2	147.2	-16.1
10	IT - услуги	66	3	69	133	259.6	860.2	77.0
11	Транзакции с недвижимостью	178	16	194	533	233.4	7,880.0	1,635.8
12	Общая торговля	124	4	128	230	289.6	2,649.4	141.5
13	Редактирование и печать	15	3	18	113	244.1	540.9	-62.5
14	Жилищно - коммунальные услуги	52	16	68	603	245.1	3,474.3	-120.2
15	Потребительские услуги	124	8	132	377	245.9	1,807.3	-683.2
16	Здравоохранение и социальные службы	25	7	32	209	254.0	1,244.4	52.1
17	Образование	25	13	38	272	340.1	2,309.7	197.7
18	Искусство и культура	40	3	43	104	228.1	951.0	67.9
19	Отдых и туризм	42	10	52	282	385.8	2,643.9	-106.2
20	Другая деятельность	81	10	91	312	260.8	1,420.3	4.3
ВСЕГО		3'706	453	4'159	12'247	247.1	261,021.3	6,798.8

Таблица 22 оценивает 15'470 держателей патентов, как индивидуальных предпринимателей, что не попадает под вышеперечисленные 'формальные' виды малого бизнеса также, как и 489 "садоводов" в первом полугодии 2012г. За этот период были выданы 54'986 патентов, что на 6'157 единиц больше, чем за тот же период 2011г., общая стоимость которых равна 1,87 млн. долларов США.¹⁶ Растущее число держателей патентов и выданных патентов объясняется: (i) более строгим контролем над патентодержателями, приводя к отзыву патента в случае неуплаты месячной или квартальной пошлины; и (ii) экономической реорганизацией и увольнениями на государственных предприятиях, что приводит к 'вынужденному' предпринимательству.

Таблица 22: Оценка числа держателей патента в разбивке по экономическим секторам и "Садоводов" (источник: Приднестровская независимая исследовательская лаборатория "Экономические исследования")

Тип МкП или МП	Первичный сектор	Вторичный сектор		Третичный сектор			Всего
	Сельское хозяйство	Переработка	Строительство	Услуги	Транспорт	Торговля	
Держатели патентов	600	-	15	300	500	14'055	15'470
Всего патентов	3'398	-	89	8'000	13'500	29'999	54'986
"Крестьянские фермерские хозяйства"	891	-	-	-	-	-	891
"Садоводы"	489	-	-	-	-	-	489

¹⁶ Средняя стоимость одного патента составляет 35,4 ДСША, что в 3,2 раза выше, чем в первом полугодии 2011.

Всего	5'378	-	104	8'300	14'000	44'054	16'850
--------------	--------------	----------	------------	--------------	---------------	---------------	---------------

5.1.2. Географическая разбивка малых предприятий

Географическая разбивка малых предприятий изменилась незначительно с 2009 по 2012гг. и зависит, прежде всего, от покупательной способности, численности населения, наличия социальной и экономической инфраструктуры и так далее. В течение первого полугодия 2012 года 41,9% малых предприятий находились в Тирасполе, 18,7% – в Бендерах, 13,3% – в городе и районе Слобозия, 13,1% – в городе и районе Рыбница, 5,9% – в городе и районе Дубэсарь и 54% – в городе и районе Григориопол, 2,1% – в городе и районе Каменка и 1% – в Днестровске.

Таблица 23: Структура индивидуальных предприятий в Приднестровском регионе в разбивке по городам и районам, январь-июнь 2012 (источник: "Статистическая служба" Приднестровского региона)

Район / Число патентодержателей и число патентов	Число зарегистрированных патентодержателей		Число выданных патентов	
	Человек	%	Единиц	%
Всего в Приднестровском регионе	15'470	100,0	54'986	100,0
Город Тирасполь	4'439	28,7	16'651	30,3
Город Бендер	2'909	18,8	12'845	23,4
Рыбница город и район	2'413	15,6	9'427	17,1
Дубэсарь город и район	1'770	11,4	5'635	10,2
Слобозия город и район	2'194	14,2	5'363	9,8
Григориопол город и район	1'013	6,5	2'616	4,8
Каменка город и район	732	4,7	2'449	4,5

5.2. Поддержка развития малых предприятий

В трудных экономических условиях поддержка малых предприятий становится особенно важной. Для этой цели была разработана и внедрена упрощенная система налогообложения, бухгалтерского учета и отчетности для малых предприятий. На эту упрощенную систему налогообложения перешли 74 малые предприятия. Более того, для поддержки бизнеса, включая малые предприятия, были приняты несколько законодательных актов в области таможни и внешней торговли, такие как отмена таможенного сбора в размере 100% стоимости товара, ввезенного из Республики Молдова и упрощение таможенных деклараций и документов на товары и транспортные средства.

Однако еще нельзя говорить о последовательной стратегии поддержки малых предприятий, которая могла бы помочь преодолеть препятствия на пути их развития, особенно это касается доступа к финансированию. Вышеупомянутые разрозненные и недостаточные усилия дают лишь ограниченные результаты и не приводят к ускорению развития малых предприятий. Хотя объем и качество их товаров и услуг повышается, малый бизнес не развивается с учетом требуемой скорости для удовлетворения будущих экономических потребностей. Предпринимательская деятельность недостаточно активна, и огромное количество малых предприятий, вовлеченных в торговлю и в общественное питание, вносят малый вклад в ВВП.

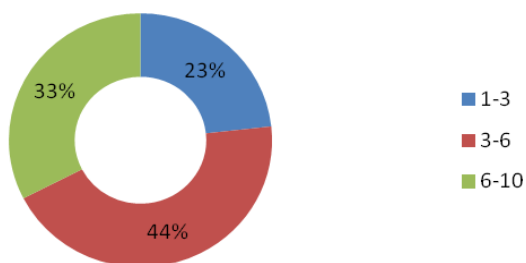
5.3. Спрос на финансовые услуги со стороны малых предприятий

5.3.1 Описание респондентов

Большинство респондентов, 74% из 95, в возрасте от 24 до 53 лет. Более 25% из всех бизнесменов в возрасте от 21 до 30 лет. Почти у половины бизнесменов опыт работы более 4 лет. По уровню

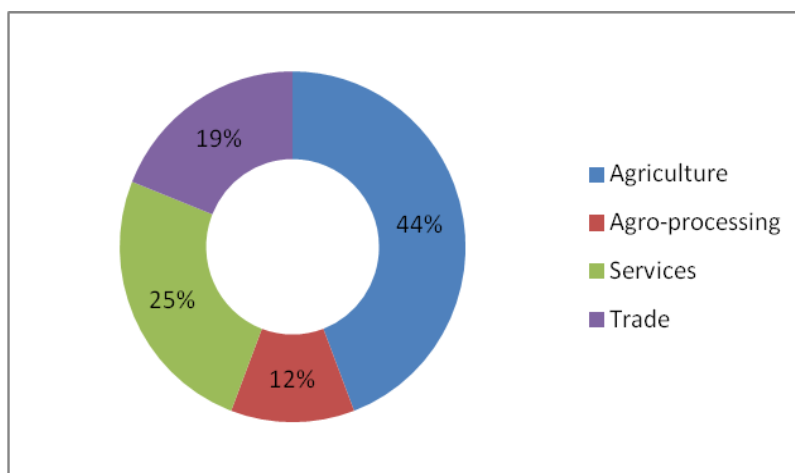
образования они делятся на три приблизительно равные группы: **35%** предпринимателей имеют специальное профессиональное образование, **30%** – общее среднее образование и **35%** респондентов – высшее университетское образование. Только 15% респондентов подтвердили существование сертифицированной специализации, связанной с их предпринимательской деятельностью.

Рис. 5: Возраст бизнеса



Три четверти из всех выбранных для исследования респондентов занимаются сельским хозяйством (44%) и услугами (25%). Все респонденты являются владельцами своих предприятий. Более 70% из этих владельцев указали, что привлекли членов семей к своему делу. В среднем, в каждом предприятии 3 работника, в большинстве случаев это два члена семьи и 1 посторонний, принятый на сезонную работу. Такая особенность найма работников, по словам владельцев предприятий, связана с правилами регистрации бизнеса. Почти 90% респондентов являются патентодержателями. Данная форма регистрации предприятия позволяет им вести очень упрощенную бухгалтерию и платить ограниченные налоги.

Рис. 6: Вид бизнеса



Когда респондентов попросили оценить стоимость своих активов, **только одна четвертая из них** решились дать ответ. Половина респондентов указали, что имеют активы более 360 000 ПР (33 181 ДСША), почти 30% – от 50 000 до 150 000 ПР (от 4545 до 13 636 ДСША) и 16% указали, что имеют активы менее 50 000 ПР (4 545 ДСША). В ходе опроса о доходах и прибылях, его участники **не пожелали раскрывать** никаких цифр. Только **10%** респондентов указали, что получили доход до 50 000 ПР за 2012г. (4 545 ДСША).

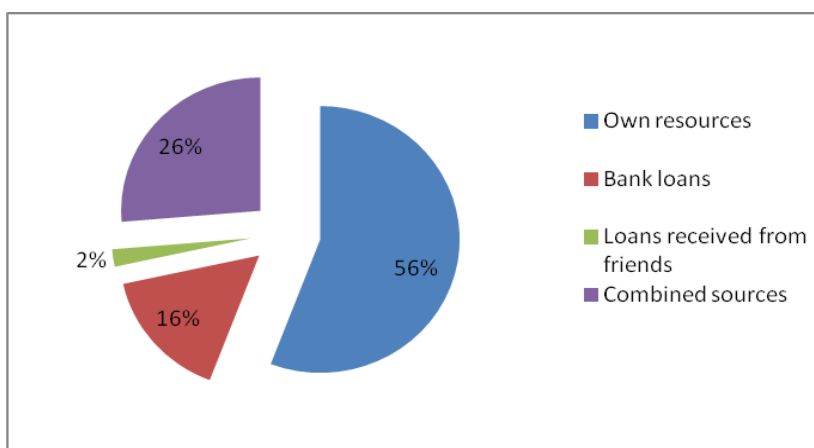
55% владельцев бизнеса остались **не довольны** темпом развития своего дела и указали на замедление роста, 20% отметили стагнацию своего дела, и остальные респонденты считают, что рост их дела происходит медленно. Также, **почти 70%** предприятий отметили сезонные колебания доходов. Эта величина не удивительна из-за вида их деятельности. Все производители первичной сельхозпродукции и переработчики этой продукции зависят от этого ограничения, так как

наивысший спрос на их продукты отмечается весной, а доходы регистрируются только осенью. Торговля и услуги меньше подвержены сезонным колебаниям.

5.3.2 Кредиты

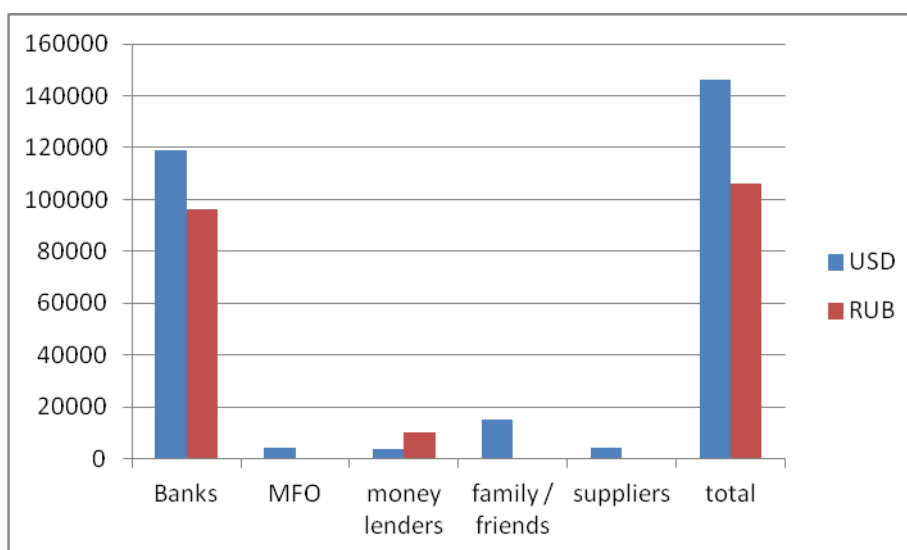
Опрос **95 респондентов** показал, что **26%** из них использовали комбинированные ресурсы (банковские кредиты и личные взносы) для открытия своего бизнеса. 16% из этой категории бенефициариев открыли своё дело только при помощи заемных средств. Среднее значение полученного банковского кредита составило 2,750 долларов США, в то время как среднее значение было 2,000 долларов США. Полученные ресурсы заемщики вкладывали в основные средства (61%), либо в оборотный капитал (34%) или 5% для целей личного потребления.

Рис. 7: Источники финансовых средств, использованных для открытия предприятия



За последние 3 года 55 респондентов получили кредиты от финансовых организаций. Средний размер последних полученных кредитов составил 2,834 долларов США. Общий объем последних полученных кредитов достиг 155,886 долларов США. Среднее значение полученных кредитов не превышает 2000 долларов США. Средний срок кредитов составил 19.67 месяцев. Средний срок кредитов составил 24 месяца. Средняя процентная ставка равнялась 17%. 82% кредитов были выданы в долларах США и только 4 кредита – в приднестровских рублях.

Рис. 8: Кредиты, полученные за последние 3 года

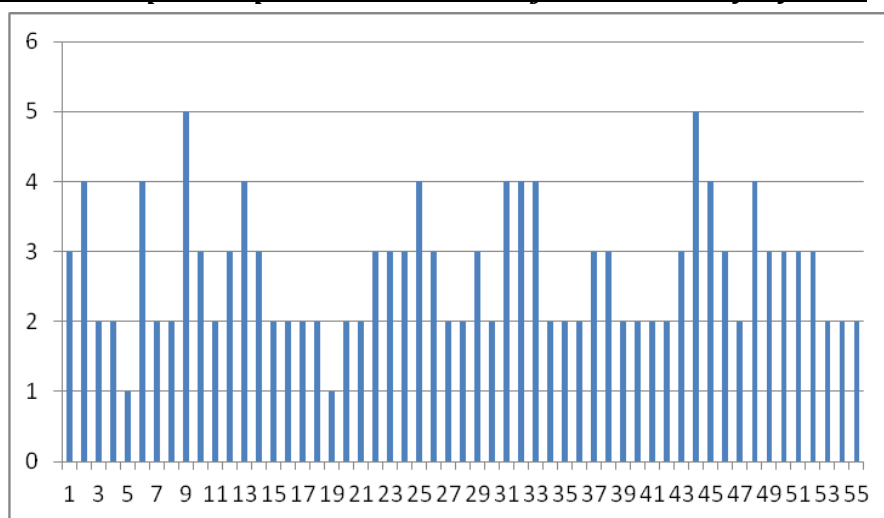


Все банковские заемщики представляли банкам залог. Машины и оборудование, включая движимое имущество, составили 30% от предоставленного залога; далее использовались земля и строения (28%) и личное имущество владельца предприятия (дом и т.д.) - 26%.

Половина займов была использована для расширения уже существующей хозяйственной деятельности, тогда как 30% из них пошли на создание нового предприятия, и только 8% были использованы для улучшения жилищных условий.

48% из тех, кто взял кредиты, остались недовольными этим опытом. Довольные заемщики составили 40%. Уровень удовлетворения предоставленной услугой, согласно системе оценки от 1 до 5 (1 – “крайне неудовлетворен” и 5– “очень доволен”) составил 2.7 пунктов. В среднем, менее, чем один респондент из 12 считал, что мог бы рекомендовать соответствующий банк своим друзьям в будущем.

Рис. 9: Уровень удовлетворения предоставленными финансовыми услугами



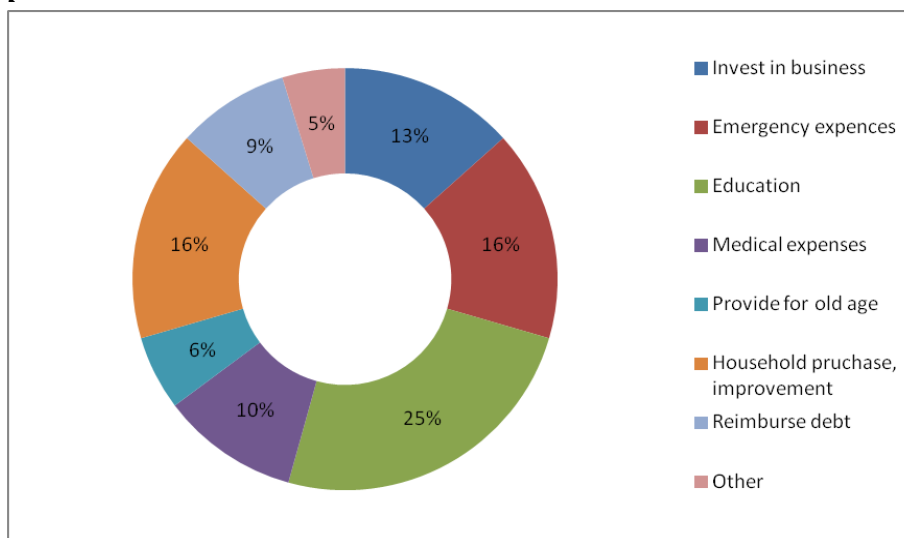
Респондентов просили оценить набор кредитных услуг, предлагаемых финансовыми организациями для развития предприятий по следующим критериям: широкий, узкий, очень узкий, недостаточный. 42% респондентов отметили набор кредитных услуг, как узкий, 32% - как очень узкий, и 20% – как недостаточный. Только 6% положительно оценили набор кредитных услуг, предлагаемых сегодня финансовыми организациями. 17 респондентов из 95 опрошенных были заинтересованы взять ипотечную ссуду. Четыре предпринимателя не желали получать ипотечную ссуду после того, как брали ее когда-то в прошлом.

Только 6 респондентов сообщили, что они брали кредит в молдавской микрокредитной организации за последние три года. Это составляет лишь 6% от общего числа проведенных структурных интервью. Средний размер полученного кредита составил 2166 долларов США, и, в основном, брался для пополнения оборотного капитала или капитальных изменений/инвестиций.

5.3.3 Спрос на другие финансовые услуги

Около 74% опрошенных предпринимателей отметили, что имели некоторые сбережения. Предприниматели экономят, главным образом, за счет покрытия расходов на образование (25%), далее идут непредвиденные расходы (16%) и домашние покупки (16%). Только 13% сбережений предназначаются для производственных капиталовложений.

Рис. 10: Цель сбережений



Лизинг: Только 20% респондентов указали на использование в прошлом лизинговых услуг; на время проведения опроса до 80% респондентов не использовали лизинг. Однако 39% из тех, кто не пользовался никакими лизинговыми услугами, заинтересовались ими для применения их в будущем, 44% не заинтересованы в лизинговых услугах и 17% не смогли дать ответ.

Основное применение лизинга – закупка оборудования, далее следует покупка транспортных средств, и в паре ответов прозвучала возможность приобретения здания. Респонденты заинтересовались доступом к лизинговым услугам, главным образом в долларах США. Средняя цена оборудования, приобретенного в лизинг, достигает 12'300 долларов США при среднем значении 5'500 долларов США.

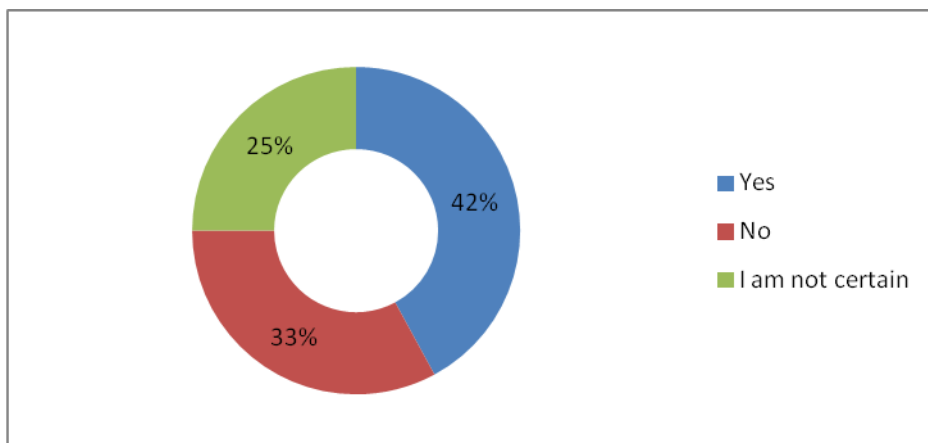
Страхование: Только семь предпринимателей покупали страховку на урожай в прошлом. Однако это число почти удвоилось, когда респондентов спросили, заинтересованы ли они застраховать свой урожай в ближайшие 12 месяцев. На вопрос, какую цену за гектар они считают разумной, ответили только три человека и указали среднюю цену в 242 долларов США за гектар.

Приблизительное число потенциальных клиентов для микрофинансирования оценивается на базе статистических данных из “Единого публичного регистра предприятий и организаций”, которые составлены на базе данных о регистрации в “Едином публичном регистре юридических лиц” Приднестровья и данных других местных властей. Более 60% населения Приднестровского региона запрашивают и нуждаются в финансовой помощи¹⁷.

Возвращаясь к проведенным интервью, респонденты говорили о своем интересе к получению кредита в следующем году. Когда их спросили, заинтересованы ли они в получении кредита в течение следующих 12 месяцев, 42% ответили утвердительно, 25% – не определились с ответом и 33% ответили отрицательно. Респонденты из группы заинтересованных в получении кредита, включая тех, кто не определился с ответом, говорили об общей сумме потенциального кредита в 528,636 долларов США. То есть, средний размер кредита составил бы 8,900 долларов США.

¹⁷ Данные предоставлены Независимой исследовательской лабораторией “Экономические исследования”, Министерство образования Приднестровья.

Рис. 11: Желание взять кредит в ближайшие 12 месяцев



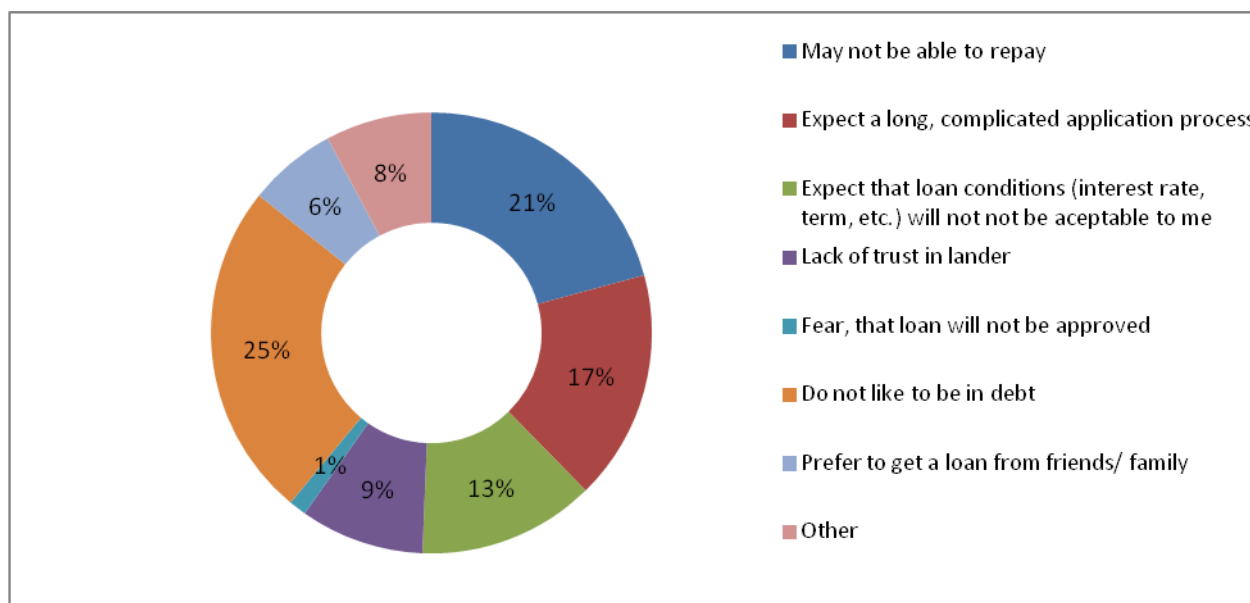
Респонденты наиболее часто называли коммерческие банки и микрофинансовые организации как потенциальные источники кредита (независимо от реального стремления получить его). 28 респондентов указали, что они могли бы обратиться в банки. Общее число людей, назвавших микрофинансовые организации как потенциальные источники кредита, увеличилось до 16. Большинство респондентов предпочли бы кредит в иностранной валюте, приоритет отдавался долларам США. Основная часть из них высказывалась о среднесрочном кредите на 12 – 48 месяцев. Однако финансовая грамотность оказалась довольно низкой; многие респонденты не смогли ответить на вопросы о фиксированных и плавающих процентных ставках или о нулевом балансе и снижающемся остатке.

Цель получения кредита, главным образом, связывают с расширением уже существующего предприятия, второй целью называют организацию другого предприятия. 11 респондентов хотели бы взять ипотечную ссуду, чтобы купить, построить или отремонтировать дом. Большинство из тех, кто заинтересован в кредите, имеют свой дом, который может быть рассмотрен как залог (72%), но только около 36% высказали пожелание указать дом как обеспечение кредита. 68% из потенциальных заемщиков имеют автомобиль, и 55% согласились бы использовать его в качестве залога.

Однако респонденты, которые не были заинтересованы в получении кредита, объяснили это следующим образом: они не любят быть в долгу; не уверены в своей способности выплатить долг; предполагают сложную и длительную процедуру выдачи кредита; думают, что условия кредита (процентная ставка и сроки выплаты) будут неприемлемы для них.

Респондентов также попросили классифицировать наиболее важные факторы, влияющие на выбор кредитора, обозначая #1, как наиболее важный, и #9, как наименее важный. **Наиболее важным фактором** при выборе кредитора оказалась **стоимость** кредита, внимание обращалось не только на процентную ставку, но и на банковские комиссионные по всем операциям. Этот индикатор получил среднее значение #1, далее последовали размер кредита, его срок, возможность его получения с минимальным залогом или без залога. Другими второстепенными факторами под номерами 4 и 5 были: **качество услуги, наличие других финансовых услуг от той же организации (страхование, сбережение средств, перевод денег/трансферты и т.д.)**

Рис. 12: Причины нежелания взять кредит



5.4. Ключевые ограничения для малых предприятий в доступе к финансовым услугам

Развитие малых предприятий в Приднестровье все еще находится в начальной стадии. За последние три года они не оказали существенного влияния на экономику региона. Причиной этого является не только слабое развитие бизнеса в Приднестровье, но, главным образом, тот факт, что экономические условия существования не позволяют малому бизнесу продвигать производственные отрасли. Отсутствие или недостаток ресурсов для потенциальных предпринимателей приводит к тому, что все больше новых малых предприятий открываются в сфере торговли и микророзницы, представительства (получение комиссионных) и посредничества, и так называемых бытовых услуг (ремонт обуви, парикмахерские, уборка помещений и т.д.). Этот процесс в экономике не способствует развитию производственного сектора и насыщению местного рынка отечественными товарами.

Развитие малых предприятий в Приднестровье затрудняют следующие препятствия:

- несовершенная законодательная база для развития малых предприятий и административные барьеры;
- постоянное доминирование больших компаний в производстве и торговле;
- недостаток сотрудничества среди лиц, принимающих решения, влияющих на экономическую деятельность малых предприятий ;
- затруднен маркетинг отечественных сельхозпродуктов;
- сложность материально-технического оснащения малых предприятий;
- недостаток начального капитала и трудности в получении кредита;
- высокая арендная плата за помещения, нанимаемые малыми предприятиями;
- недостаток достоверной и прозрачной информации о динамике и состоянии рынка, в котором приходится работать малым предприятиям;
- трудности в поиске опытного персонала.

Барьеры, затрудняющие доступ к финансированию для развития предприятия, были оценены по следующим критериям: банковская процентная ставка, банковские платежи, количество требуемых документов и время на обработку заявки и требования к заемщикам. Процентные ставки, требуемые финансовыми организациями, считаются завышенными и высокими (48% и 46% соответственно). Так, 50% опрошенных считают банковские платежи высокими. 60% респондентов

указывают, что финансовые организации требуют слишком много документов и что период рассмотрения кредитной заявки слишком длинный, а требования к заемщикам завышены.

ЧАСТЬ II: ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ И РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ МЕХАНИЗМА МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ

I. Конкретные области и сектора для размещения механизма микрофинансирования

Настоящее исследование предлагает широкую кампанию по выделению целевых групп малых предприятий с выведением на первом этапе только розничной торговли вне сельскохозяйственного сектора. Выделение целевых групп частных малых предприятий будет сужено на втором этапе, когда станут доступными первые сведения о способности отдельных видов малого бизнеса генерировать доход и создавать рабочие места.

Спрос на микрофинансирование везде высокий, где работает малый бизнес: в селах, городах и пригородах региона. Типы сделок и контрактов отличаются, но предприниматели остаются те же – это люди с талантом рисковать и действовать ответственно и самостоятельно, независимо от возраста, пола, расы, религии и т.д. Однако среди всех малых предприятий есть несколько групп, которые более уязвимы и имеют меньше шансов выжить в реальных экономических условиях.

Традиционно, микрофинансирование поддерживает именно эти наиболее уязвимые группы мелких предпринимателей: *молодежь, женщин, трудовых мигрантов, бывших военнослужащих, уволенных при закрытии предприятия, изменивших вид работы в среднем возрасте, вынужденных работать пенсионеров, людей с ограниченными возможностями и т.д.*

Принимая во внимание задачу Консультанта, определить на самой ранней стадии особые сектора для финансовой помощи, было решено предложить **механизм микрофинансирования для молодежи**. Для этого существует несколько причин, и главная из них – солидный опыт и успешная работа такого механизма в Молдове в течение последних 10 лет (Приложение 2).

II. Практическая методология для создания механизма микрофинансирования в Приднестровском регионе

Консультанты AID применили итеративный подход при выработке своих рекомендаций, основанный на следующих четырех методологических шагах:

- 1) Сбор данных путем исследования интернета, опубликованных и напечатанных источников, информации, полученной от приднестровского партнера, заключений по трем небольшим обзорам малого бизнеса был организован в два этапа – в середине ноября и в конце декабря 2012 года; первый раунд – интервью с ведущими приднестровскими предпринимателями и последующий анализ всей этой информации консультантами AID по малым предприятиям, оценка финансового сектора и банковского законодательства и регулирования, а также в рамках мозговых штурмов всей команды консультантов при участии международного эксперта, приднестровской и молдавской команд.
- 2) Формулирование наиболее смелых гипотез, основанных на сборе данных и раннем опыте переходного периода в других странах Центральной и Восточной Европы, где раньше была плановая экономика, и соответственная идентификация возможностей для доноров. Последнее было выполнено путем пересмотра наиболее подходящих и успешных донорских интервенций в области финансовой инклюзии и развития малых предприятий в сравнимых экономических и законодательных условиях (в Республике Молдова и в Украине около пяти - десяти лет назад), из которых можно извлечь полезный опыт для создания механизма микрофинансирования в Приднестровье и оказания дополнительной консультативной поддержки малым предприятиям.

- 3) Второй раунд интервью с председателями двух бизнес-ассоциаций, руководителями трех коммерческих банков и БРСХ, лицами, отвечающими за нормативно-правовую базу в Приднестровском регионе, и группой владельцев/руководителей малых предприятий для получения реакции на высказанные гипотезы и возможную донорскую поддержку, проводимую всей командой консультантов.
- 4) Пересмотр и приоритеты возможных донорских проектов будут обсуждаться в третьем раунде интервью со всеми заинтересованными лицами из сектора малых предприятий, банковского сектора и с местными властями, чтобы лучше понять их предпочтения и устремления относительно механизма микрофинансирования и дополнительной программы наставничества для малого бизнеса.

Главные результаты **первого** шага в сборе данных и их анализе составляют первую часть данного отчета. Его три основных вывода со стратегическим значением для предлагаемого механизма микрофинансирования и дополнительная программа наставничества для малого бизнеса приведены ниже:

- (1) Частные малые предприятия, определенные как микро и малые предприятия (и зарегистрированные как юридические лица), в том числе индивидуальные предприниматели с патентом на деятельность, включая сельскохозяйственное производство на площади до 30 га (в качестве индивидуального предпринимателя) – по-прежнему играют незначительную роль в экономике – около 10% ВВП. Учитывая неблагоприятные условия для предпринимательской деятельности (на что значительно влияет тупиковая ситуация по статусу Приднестровья), и то, что банковский сектор, состоящий из коммерческих и государственных банков, не выделяет малые предприятия в отдельную клиентскую группу, а также нехватку наставнических услуг для малого бизнеса и отсутствие последовательной стратегии для продвижения малого бизнеса, малые предприятия так и не смогли существенно развиваться за два с половиной года, прошедших после исследования малых и средних предприятий, проведенного ПРООН, которое оценило долю малых предприятий в ВВП как 9,5%.¹⁸
- (2) Приднестровский регион начал процесс перехода к рыночной экономике примерно на 10 и более лет позже, чем Республика Молдова, Украина и другие бывшие республики Советского Союза. На это указывает и поздняя приватизация ключевой экономической инфраструктуры, например, центрального рынка в Тирасполе в 2005 году. Пример приватизации центрального рынка ярко показывает, насколько может раскрыться предпринимательский потенциал Приднестровья, если приватизировать экономическую инфраструктуру. Частная компания¹⁹ “Центральный рынок” создала и продолжает ежегодно, вплоть до 2015 года, дальше развивать новый рыночный комплекс, замечательный комплекс-микс - ‘базар-торговый центр’, который играет все более важную роль в развитии местной и региональной торговли.
- (3) Зависимость Приднестровья от денежных переводов трудовых мигрантов кажется даже сильнее, чем в Республике Молдове, которая стоит на пятом месте в мире по объему получаемых из-за рубежа переводов, составляющих до 40% от ВВП.

Второй шаг состоит из следующих **пяти главных заключений и выводов**, которые вместе со вторым раундом интервью в качестве **третьего** шага, привели к развитию конкретных предложений по механизму микрофинансирования (в главе 2) и созданию дополнительной программы наставничества для малых предприятий (в главе 3):

- 1) Занятость и получение доходов обусловлены частными малыми предприятиями во всех рыночных экономиках, где их вклад составляет от 80 до 90% всех рабочих мест и от 50 до 70%

¹⁸ Ссылка на стр. 17 исследования малых и средних предприятий. Оно включило примерно 8% государственных малых предприятий.

¹⁹ Эта компания управляет тремя другими рынками Приднестровья и в ней занято 200 человек.

ВВП. Однако частные малые предприятия Приднестровья создают лишь около 10% ВВП, поскольку процесс перехода к полноценной рыночной экономике все еще продолжается.

Малые предприятия предлагают местному населению широкий выбор товаров и услуг для повседневного потребления, в основном переработанные и не переработанные пищевые продукты, которые представляют самые большие затраты в семейном бюджете домашних хозяйств населения с низкими доходами. Они полагаются на местных поставщиков и сами служат поставщиками для других малых предприятий, стимулируя экономический мультипликационный эффект на пользу местной экономике.

Первый вывод состоит в том, что любой механизм микрофинансирования в Приднестровье должен облегчить доступ малых предприятий к финансовым услугам и, в частности, к инвестиционным займам (с дополнительным оборотным капиталом), чтобы решить свои основные внешние финансовые проблемы.²⁰ На самом деле, статистика финансового сектора, заключения исследований предпринимателей, а также интервью с предпринимателями и другими ответственными лицами, ясно указывают, что малые предприятия имеют очень ограниченный доступ к инвестиционным займам на срок выше одного года.²¹ Нет смысла повторять, что именно такие инвестиции лучше всего помогают расширять малые предприятия, да и вообще не было бы никаких новых предприятий без первоначальной инвестиции. Будет нереалистично верить, что банки предпримут массовые инвестиции в малые и средние предприятия, учитывая нестабильную ситуацию в регионе. Тем не менее, используя **определенные стимулы для частичного разделения кредитных рисков, включая интеллектуальные инструменты (долевые субсидии)**, можно собрать некоторые свободные средства для относительно краткосрочных (один-два года) займов, которые доступны на рынке.

- 2) Затянувшийся экономический переходный период и информация из интервью с предпринимателями указывают на относительно низкий уровень финансовых знаний²² среди предпринимателей. Опыт Восточной Европы также демонстрирует, что сам по себе доступ малых предприятий к инвестиционным займам не является достаточным, чтобы оказывать помощь для расширения и устойчивого действия малого предприятия и/или для содействия созданию потенциально жизнеспособных бизнес-стартапов. Более того, часть 1 исследования показывает, что в Приднестровье очень ограничено предложение по бизнес-обучению и консалтинговым услугам, однако, и спрос на такую помощь и услуги со стороны малых предприятий невелик, поясняя, что их нужно подталкивать к расширению²³.

Второй вывод состоит в том, что один только механизм микрофинансирования недостаточен для продвижения частных малых предприятий, и нужно будет дополнить его деловым наставничеством для предпринимателей, чтобы они получили финансовые знания, необходимые для планирования и правильного использования кредитно-инвестиционного финансирования. Деловое наставничество может включать среди прочего, предоставление финансовых услуг, в т.ч., по подготовке бизнес-планов или соответствующих заявок на инвестиционные кредиты и переговоры с банками. Предприниматель нуждается в том, чтобы кто-то довольно долго 'водил его за руку' (т.е., учил на живых примерах), такая помощь существенно отличается от лекции в классе. Деловое наставничество не входит в финансируемый ПРООН проект бизнес-школы на

²⁰ Для любого донорского вмешательства поддержка микрофинансового сектора является средством усиления эффективности и уровнем финансового посредничества, чтобы создать больше финансовых возможностей, ориентированных на клиента для частных малых предприятий и домашних хозяйств с низким доходом.

²¹ Обзор СМП в широком исследовании ПРООН в 2010г. показал, что доступ к займам для 19,5% из опрошенных СМП – представляет “очень серьезное препятствие”, а для 24% - это “серьезное препятствие” и только для 4,5% не является препятствием” (см стр.22).

²² В широком исследовании СМП сделан вывод, что недостаток бизнес -образования и “низкий уровень предпринимательской культуры” являются главными препятствиями для развития СМП (см. стр. 18 и 21). Тем не менее, консультанты AID встретили очень изобретательных предпринимателей и компании, как, например, страховая компания “Agion”, которые предлагали невероятно широкий набор страховых продуктов, несмотря на очень узкий рынок.

²³ Стоит отметить, что “Профессиональный союз приднестровских предпринимателей, включающий” около 2'000 членов (из которых 80% в торговле), предлагает юридические и другие консалтинговые услуги своим членам.

базе Приднестровской ТПП с 2010 года. ТПП связана в основном с бизнес-обучением и его введением в предпринимательскую практику.

Более того, ПРООН рекомендовали включить предоставление платных финансовых услуг как компонент проекта бизнес-инкубатора, чтобы облегчить доступ целевых групп к субсидированным кредитам для малых предприятий.

Важно, чтобы механизм микрофинансирования был дополнен специализированной программой делового наставничества, которая обеспечила бы целевым группам предпринимателей квалифицированное наставничество в процессе планирования и правильного составления заявки на инвестиционный банковский кредит и последующий бизнес-процесс. Так как механизм микрофинансирования нацелен на помощь всем малым предприятиям Приднестровья, бизнес-инкубатор не сможет предоставлять такие услуги всем заинтересованным малым предприятиям.

Третий вывод состоит в том, что программа делового наставничества должна заработать раньше, чем заработает механизм микрофинансирования. Так как малым предприятиям нужна наставническая помощь, чтобы хорошо разобраться с предоставляемыми финансовыми услугами, прежде чем они смогут воспользоваться инвестиционным займом. В настоящее время предложения консультационных услуг для малых предприятий в Приднестровье недостаточны и по количеству, и по качеству, особенно это касается предложения платных финансовых услуг.

Бизнес-школа и планируемый бизнес-инкубатор должны способствовать созданию базовых навыков для ведения бизнеса, что ускорит и внедрение механизма микрофинансирования. Чем лучше предприниматели будут понимать правила финансового управления их малыми предприятиями, тем легче они смогут договариваться с банкирами. Однако для финансового посредничества необходим направленный и постоянно работающий инструмент сбора денег, который даст практические результаты вместо кабинетных лекций.

Также очевидна потребность повысить эффективность Приднестровских компаний, предоставляющих услуги по наставничеству малым предприятиям, за счет специальной помощи, предлагаемой внешними консультантами, специализирующимися в обучении малых предприятий.

Приднестровские компании, предоставляющие бизнес-услуги малым предприятиям, могли бы обучать целевые группы малых предприятий тому, как правильно обращаться в банки за кредитами, но только на втором этапе. Требование о выделении специальных средств технической помощи для организации программы обучения, наставничества бизнесу может значительно превысить те ресурсы технической помощи, которые будут выделены участвующим банкам для создания механизма микрофинансирования.

- 3) Чем лучше донорское агентство будет понимать местную экономику и сектор малых предприятий в данном регионе, тем более успешно оно сможет направлять свою помощь на малые предприятия для максимизации местных доходов и занятости. Однако в Приднестровье очень ограничено понимание способов продвижения малых предприятий из-за отсутствия такого опыта. Более того, доступно очень малое количество прозрачной информации, и у консультантов нет достаточных возможностей, чтобы перепроверить достоверность такой информации. Поэтому любое нацеливание на малые предприятия может не сработать с самого начала.

Малые предприятия, особенно держатели патентов, занимаются, прежде всего, розничной торговлей²⁴, что наблюдается во всех экономиках переходного периода. Однако есть свидетельства из многих стран, что розничная торговля практически не приносит добавочной

²⁴ Исследование СМП показывает, что 44,5% из всех СМП работают в розничной торговле и общественном питании (См: стр.17). Доля индивидуальных предпринимателей, имеющих патент на розничную торговлю, по-видимому, намного выше, как указывает Приднестровская ассоциация малых предприятий, более 80% её членов занимаются розничной торговлей.

стоимости и не создает новых рабочих мест, в отличие от всех других секторов и подсекторов экономики. В то же время, поставщики средств производства для сельского хозяйства могут играть важную роль в развитии малых частных фермерских хозяйств и не должны исключаться.

Четвертый вывод состоит в том, что на первом этапе рекомендуется выделять широкие целевые группы и исключать только розничную торговлю вне сельскохозяйственного сектора. Выделение целевых групп малых предприятий должно быть более жестким на втором этапе, когда будет обретен первый опыт о возможности разных типов малых предприятий получать доход и новые рабочие места.

- 4) Часть 1 отчета показывает очень ограниченную сферу действия коммерческого банковского сектора и вновь созданного БРСХ. Собственно, малые предприятия сталкиваются с теми же тремя главными серьезными ограничениями в доступе к кредитам, которые существовали во всех бывших странах с переходной экономикой²⁵, и, по сути, продолжают существовать в той или иной степени по сей день, несмотря на 10 – 15 летний опыт донорской деятельности в развитии финансового сектора:

- (1) **Несоответствующий залог** (и существенная бюрократия в банках) – это первые причины, по которым малые предприятия не могут получить кредит.

Это препятствие можно устранить, если предложить техническую помощь банкам для введения **технологии кредитования на основе денежных потоков**, которая позволит им адекватно оценивать клиентов – малые предприятия, и рассматривать залог как вторичное обеспечение²⁶. Также **и банковские регуляторы должны разобраться в этой технологии** и ослабить пруденциальные нормы для создания резервов по кредитам до такой степени, чтобы не обременять банки, профессионально применяющих технологию кредитования на основе денежных потоков, какими-то необоснованными требованиями к резервированию по кредитам.

Пятый вывод состоит в том, что механизм микрофинансирования должен будет предложить участвующим банкам техническую помощь для введения в действие технологии кредитования на основе денежных потоков, включая ознакомительные визиты для участвующих банков и их регулятора с целью уменьшения масштаба банков и регуляторов в регионе и оказания помощи по преодолению первоначальных затруднений.

Другой обычный подход доноров – это предоставление **долевой субсидии** для существующих и начинающих малых предприятий с целью облегчения им доступа к банковским кредитам. Необходимо ввести три важных начальных момента для использования долевой субсидии:

- (i) Развивать молодежное предпринимательство, предлагая молодым людям, входящим на рынок труда (обычно до 30 лет), создавать свои собственные малые предприятия, во избежание полной или частичной безработицы: такая молодежь нуждается в особом внимании, им особенно трудно найти хорошо оплачиваемую работу, так как у молодых

²⁵ Малые предприятия и начинающие предприниматели также дискриминируются традиционными банковскими секторами в Западной Европе и в Северной Америке, где микрофинансовые организации помогают предпринимателям микрокредитами. Например, Grameen Foundation ввел микрокредитные программы в нескольких городах США, где молодые и/или бедные предприниматели не могут получить банковский кредит без достаточного залога. Подобным образом, ADIE уже много лет предлагает микрокредиты во Франции. Даже традиционные банки, обслуживая малый бизнес, как кооперативные банки Raiffeisen в Германии, Австрии и Швейцарии, или кредитные кооперативы Dujardin в Канаде, не всегда доходят по начинающим предпринимателям. Поэтому многие правительства предлагают специальные финансовые стимулы для начинающих предпринимателей, кроме налоговых льгот. Есть также частные фонды венчурного капитала, которые специализируются на том, что выкупают часть уставного капитала в начинающих предприятиях, которые не имеют залога для получения кредита в коммерческих или кооперативных банках.

²⁶ На самом деле Германский банк развития KfW и другие МФО предлагали и продолжают предлагать такую техническую помощь многим банкам во всех бывших переходных странах, включая Молдову и Украину.

нет опыта работы, и, находясь долгое время без работы, они становятся непригодными, даже при улучшении общей экономической ситуации. В результате они уезжают из страны в поисках работы и будут потеряны как рабочая сила для местной экономики.²⁷ Очень высокий процент окончившей школу молодежи намеревается уехать из Приднестровья в Россию для трудоустройства.

- (ii) Создавать или расширять малые предприятия, которые играют стратегическую роль в ускорении развития сельских производственно-сбытовых цепочек в интересах малоимущих слоев населения, и/или вовлекать большее число мелких производителей в эти производственно-сбытовые цепочки: Поскольку в Приднестровье нет информации о производительности малых предприятий и о росте занятости по секторам и субсекторам, консультанты AID не могут идентифицировать две или три такие цепочки с высоким потенциалом борьбы с бедностью. Однако есть хорошие стимулы сельского развития и потенциала замещения импорта для целевых фермеров с патентом на сельхозпроизводство, чтобы инвестировать в их маленькие фермерские хозяйства до 30 га, поскольку им не дают кредиты не только в коммерческих банках, но и в БРСХ. Они также нуждаются в лизинговом финансировании на сельхозмашины и оборудование, как указано ниже.
- (iii) Продвигать отобранные малые предприятия, как часть местного или регионального экономического развития: Исследование SME показало значительные региональные отличия в общем экономическом развитии и при неблагоприятном бизнес-климате для малых предприятий, при этом северная часть Приднестровского региона является самым обездоленным географическим регионом. Поэтому есть смысл концентрировать усилия по продвижению малых предприятий в северной зоне Приднестровья.

Шестой вывод состоит в том, что механизм микрофинансирования может предлагать долевые субсидии целевым группам малых предприятий и/или молодым предпринимателям в качестве предпочтительного финансового инструмента. Обоснованием выделения долевых субсидий служит тот факт, что разовая субсидия приводит к запуску мультипликационных экономических эффектов в рамках выделения целевых фондов для местной экономики. Это **единственно возможное решение** для Приднестровского региона на текущем этапе, поскольку только в сочетании с грантом местные коммерческие банки получают возможность смягчить политику и осуществить выдачу долгосрочных кредитов самым уязвимым клиентам.

Успех будет измеряться в процентном охвате целевых малых предприятий, сохранивших потенциал производства в среднесрочном и долгосрочном плане. Чем больше таких предприятий сохраняют потенциал производства и развития, тем больше они получают прямой и косвенной прибыли и обеспечат новые рабочие места, что, в свою очередь, приведет к более быстрому росту местной экономики. Успех зависит главным образом от: (1) правильного целевого выбора субсекторов экономики, создающих наибольшую добавленную стоимость; (2) достаточного и правильного обучения ведению бизнеса; (3) достаточного числа малых предприятий, обладающих необходимым масштабом для обеспечения роста данного субсектора экономики и/или населенного пункта.

Основные преимущества долевых субсидий по сравнению с кредитной линией:

- (i) Снижаются требования к залогу, поскольку долевое участие предпринимателя поддерживается долевой субсидией, и, как следствие, уменьшается размер займа.
- (ii) Обеспечивается доступ к инвестиционным кредитам даже для вновь создаваемых малых предприятий.

²⁷ На самом деле несколько двусторонних доноров и ООН предоставляют долевые субсидии молодым предпринимателям в Молдове.

- (iii) Обеспечивается более целенаправленное стимулирующее воздействие на малые предприятия, что, в свою очередь, приводит к ускорению развития местной экономики.
- (iv) Облегчается таргетирование специфических малых предприятий.

Основные недостатки долевого финансирования по сравнению с кредитной линией:

- (i) Усиливается риск ошибочного выбора целевой группы предпринимателей и неправильного использования фондов, поскольку отследить и перепроверить правильность выбора предпринимателя еще сложнее, чем проверить портфель кредитов, выданных малым предприятиям банками-участниками.
- (ii) Более низкое соотношение собственного и заемного капитала.

Другим важным подходом к решению проблемы недостаточности залога для получения инвестиционного кредита может послужить использование **лизинга**, особенно для сельскохозяйственного производства и переработки. Продвижение лизинга сельскохозяйственных машин и оборудования сделает малые предприятия менее зависимыми от инвестиционных кредитов. Следует отметить, что действующее законодательство в сфере лизинга находится на стадии пересмотра, и один из коммерческих банков готов создать свою собственную лизинговую компанию (образовать дочернюю компанию), как только появятся для этого законные основания. Указанный банк строит амбициозные планы масштабного инвестирования в лизинговые операции, которые на 60 процентов будут связаны с сельскохозяйственным сектором.

Седьмой вывод состоит в том, что механизм микрофинансирования на первой стадии должен поддерживать инвестиционное кредитование частных малых предприятий и оставить необходимые юридические изменения и начальный этап лизинговых операций заинтересованному коммерческому банку. Продвижение лизинга может стать приоритетом в рамках механизма микрофинансирования на второй стадии. Смысл такого выбора времени в том, что законодательные изменения очень сложны, особенно в нынешней довольно запутанной ситуации, как показано в части 1 главы 2. Зачастую, законодательные изменения представляют собой достаточно непредсказуемый политический процесс, и местные заинтересованные лица, такие как, например, вышеуказанный коммерческий банк, могут более эффективно повлиять на законодателей, чем внешние юридические советники.

Дальнейший общий подход со стороны МФО и двусторонних доноров по преодолению отсутствия приемлемого залога состоит в том, чтобы предоставить банкам или НБФО **частичные гарантии по кредитному портфелю, дабы** разделить их кредитные риски и снизить требования к размеру кредитного залога. Однако в нынешних условиях это решение из-за особого политического статуса Приднестровья является для него неприемлемым.

- (2) **Почти полное отсутствие среднесрочных и долгосрочных кредитов**, поскольку коммерческие банки (i) могут мобилизовать в основном краткосрочные депозиты на срок до одного года и (ii) не имеют доступа к схеме эффективного рефинансирования для малых предприятий. Такая же ситуация наблюдалась во всех других переходных экономиках 15 лет назад, до тех пор, пока МФО или инвестфонды, такие как Европейский Фонд для Юго-Восточной Европы (www.efse.lu), не начали открывать **среднесрочные и долгосрочные кредитные линии**. Однако МФО рефинансируют только те коммерческие банки и НБФО, которые достигли минимальной прозрачности и стандартов корпоративного управления при ежегодном внешнем аудите, проводимом сертифицированными аудиторскими компаниями. Кроме того, необходимо соответствие минимальным банковским юридическим и регламентирующим стандартам и предоставление государственных гарантий в обеспечении обязательств по соответствующим кредитным линиям.

В действительности, коммерческие банки и БРСХ через Государственный резервный фонд имеют доступ примерно к 20 млн. долларов США средств грантов от Российской Федерации и

дополнительных бюджетных средств для поддержки сельскохозяйственных компаний и малых предприятий. Однако эти кредитные линии не сопровождаются оказанием технической помощи по технологии кредитования на основе движения денежных средств для малых предприятий. Поэтому кредитование посредством коммерческих банков или БРСХ не используется эффективно в отношении малых предприятий. Кредитные линии от Государственного резервного фонда устанавливают ставку в пределах от 2 до 3 процентов для покрытия операционных расходов, но полученные суммы не покрывают расходы коммерческих банков и БРСХ по кредитованию малых предприятий, даже при условии использования ими технологии кредитования на основе движения денежных средств. Высокие средние размеры кредитов, как показано в подпункте 4.4 части 1, показывают, что эти кредитные линии выгодны в основном крупным предприятиям.

Восьмой вывод состоит в том, что механизм микрофинансирования может предложить банкам-участникам кредитную линию для рефинансирования среднесрочных инвестиционных кредитов целевым малым предприятиям и/или молодым предпринимателям как дополнительный вид финансового инструмента, кроме долевых субсидий.

Основными преимуществами кредитных линий, по сравнению с долевыми субсидиями, являются:

- (i) Влияние соотношения заемного и собственного капитала благодаря возобновляемому характеру кредитной линии или возможному продолжению кредитной линии.
- (ii) Расширение банковского кредитования.
- (iii) Незначительное снижение риска ошибочного таргетирования предпринимателей и ненадлежащего использования фондов.

Основными недостатками кредитных линий, по сравнению с долевыми субсидиями, являются:

- (i) Более сложное управление, особенно, если банк-участник не выполняет своих обязательств по выплате процентов или основной суммы по кредитной линии.
- (ii) Недостаточный стимул для выдачи банками инвестиционных кредитов начинающим предпринимателям, поскольку последние вряд ли будут обладать имуществом, достаточным для залога.
- (iii) Риск утраты репутации донорским агентством, поскольку надлежащая экспертная оценка банков-участников будет затруднена из-за отсутствия достоверных ежегодных заключений внешних аудиторов.

К сожалению, кредитные линии недоступны для Приднестровских банков. Кредитные линии могут стать реальностью только в том случае, если донор возьмет на себя риск их открытия. Не следует полагать, что какая-либо международная финансовая организация, действующая в Молдове, согласится открыть кредитные линии местным коммерческим банкам.

Консультанты AID **рекомендуют использовать долевыми субсидии**, а не кредитные линии в качестве **стартового финансового инструмента для предлагаемого механизма микрофинансирования** по следующим двум основным причинам:

- (i) Государственный резервный фонд уже предложил механизм рефинансирования для малых предприятий, но они не соблюдают надлежащую практику и, таким образом, малые предприятия остаются неохваченными. Донорское агентство вправе ожидать от Государственного резервного фонда решимости в пересмотре условий предоставления кредитных линий, чтобы усилить действие этого инструмента наряду с предложением технической помощи и долевых субсидий за счет механизма микрофинансирования. Это продемонстрировало бы реальное устремление властей Приднестровья оказывать эффективную поддержку малым предприятиям.

- (ii) Два главных преимущества долевых субсидий (по сравнению с кредитной линией) – охват более дешевого сегмента рынка (включая начинающие малые предприятия) и оказание быстрого стимулирующего действия на малые предприятия, что послужит более сильным мотивом для банков-участников предлагать инвестиционные кредиты малым предприятиям.

(3) **Запретительно высокие процентные ставки** из-за ограниченной конкуренции и низких профессиональных стандартов в банковском секторе, слабой банковской законодательной и нормативной базы и высокой юридической, политической и экономической неопределенности. Поскольку банковский сектор очень узок и включает всего шесть коммерческих банков, высоки риски картельных сговоров между банками, которые могут дополнительно повлиять на повышение процентных ставок. Тем не менее, ставки по кредитам не намного выше тех, которые существовали около 10 лет назад в странах Балканского региона. Малые предприятия считают их как запретительно высокие²⁸. Это объясняется большими рисками, связанными с общим неблагоприятным деловым климатом в Приднестровье, где местная валюта ограниченно конвертируема, а законодательная и политическая ситуация отличается неопределенностью, что порождает высокие нормативно-правовые риски, сложные процедуры импорта и экспорта, ограниченную прозрачность регулирования предпринимательской деятельности и налогообложения и т.д.

30-летний опыт донорской деятельности показывает, что льготные кредиты неэффективны, поскольку они подрывают финансовые рынки и ограничивают кредиты, исключая, тем самым, малые предприятия и бедных фермеров, ради которых эти льготные кредиты и создавались. Ставки по льготным кредитам, за исключением кредитов, выдаваемых правительствам бедных стран, могут быть оправданы только особыми обстоятельствами и должны быть ограничены во времени и в размере, поскольку доноры обычно субсидируют техническую помощь и другие услуги. Единственным способом снизить процентные ставки по кредитам может служить комплекс мер, состоящий из улучшения макроэкономической стабильности, улучшения законодательной и нормативной базы финансового сектора и, что наиболее важно, повышения конкурентоспособности в банковском секторе. Однако эти идеи не находят поддержки среди ответственных законодателей и руководства БРСХ.

Девятый вывод состоит в том, что в рамках механизма микрофинансирования необходимо добиться такого состояния, при котором все банки-участники, включая БРСХ, предлагали бы малым предприятиям инвестиционные кредиты по разумным рыночным ставкам, а не по фиксированной ставке, не связанной с реальными рисками кредитования.

- 5) Самым главным стратегическим вопросом в рамках механизма микрофинансирования является определение банков и НБФО, обладающих наивысшим потенциалом расширения инвестиционно-кредитных операций и скорейшим регулярным включением в них малых предприятий. Самыми важными критериями отбора наиболее подходящих банков и НБФО являются: (i) их реальный опыт в кредитовании малых предприятий; (ii) их твердое желание кредитовать малые предприятия, подтвержденное наблюдательным советом, руководством и сотрудниками; (iii) их рыночное позиционирование с точки зрения размеров и наличия сети отделений; (iv) их финансовое положение; и, наконец, (v) их уровень корпоративного управления и прозрачности.

Банковский сектор в бывших переходных экономиках не очень отличался от того, что было в Приднестровье, примерно 15 лет назад. На основании предыдущего донорского опыта можно сказать, что изменения в банковском секторе переходного периода возможны лишь при наличии трех главных возможностей при выборе банков и НБФО, с которыми будет легче запустить необходимые изменения для предоставления клиентоориентированных кредитных продуктов для малых предприятий.

²⁸ На самом деле, во всех странах предприниматели обычно жалуются на слишком высокие ставки по кредитам.

- (1) **‘Разукрупнение’ существующих коммерческих банков** путем введения кредитной технологии, основанной на движении денежных потоков. Преимущество в том, что уже существуют действующие лицензированные банки с работающей системой управления, с сетью отделений, персоналом и способностью привлекать вклады. Это намного быстрее и эффективнее, чем создание нового финансового посредника или надстройка микрофинансовой организации. Тем не менее, зачастую, это оказывается сложной задачей – изменить устоявшийся менталитет банкира, который полагается на баланс и отчет о прибылях и убытках, представленных на бумаге, и никогда не покидает стен своего кабинета, чтобы лично ознакомиться с предприятием своего клиента. Важно выбрать правильный банк, где высшее руководство решилось на разукрупнение, и банк является лидером, способным повести за собой другие банки.

Десятый вывод состоит в том, что механизм микрофинансирования должен работать предпочтительно с двумя-тремя коммерческими банками, которые твердо решили выделить частные малые предприятия, как целевую группу новых клиентов, что было бы наиболее быстро и наименее затратно. Критерии отбора банков перечислены в подпункте 2.1 ниже. В рамках механизма микрофинансирования необходимо отобрать, по меньшей мере, два банка-участника, чтобы создать некоторую положительную конкуренцию между ними. Если же первая стадия покажет, что коммерческие банки не смогли изменить свой настрой и продолжают отрицательно относиться к кредитованию малых предприятий, то в рамках механизма микрофинансирования необходимо будет создать с нуля НБФО, как указано ниже в пункте (3).

- (2) **Реформа государственного сельскохозяйственного банка или НБФО**, поскольку коммерческие банки в какой-то мере пренебрегают сельскохозяйственным сектором. Для этого существуют несколько причин, среди которых – высокая опасность природных катаклизмов и климатических изменений, высокие удельные затраты на обслуживание малых сумм, недостаточный опыт работы в этом секторе и т.д. В соответствии со стратегической важностью сельскохозяйственного сектора для занятости и получения доходов бывшие республики Советского Союза (как и другие экономики с центральным планированием) пользовались услугами государственных сельскохозяйственных банков. Процесс реструктуризации этих ‘агропромбанков’ был очень трудным и длительным и часто завершался их приватизацией.²⁹ Так, случилось и в Приднестровье, хотя название банка осталось прежним.

Доноры, особенно ВБ, IFAD (Международный фонд сельскохозяйственного развития) и другие, поддерживали правительства бывших центрально-планируемых экономик в создании НБФО с главной миссией – служить сельскохозяйственным предприятиям и малым хозяйствам, которые отказывались обслуживать вновь созданный частный банковский сектор. В Приднестровье БРСХ был создан местными властями в 2011 году в ответ на отказ коммерческих банков предоставлять услуги сельским и сельскохозяйственным предприятиям. Однако представляется, что БРСХ действует больше как политический банк, чтобы выделять субсидированные кредиты большим сельскохозяйственным компаниям, что не соответствует нормальной практике кредитования сельского хозяйства в рыночных экономиках. На самом деле, субсидированное кредитование сельскохозяйственных компаний затрудняет развитие устойчивого аграрного банковского сектора в Приднестровье.

Одиннадцатый вывод состоит в том, что механизм микрофинансирования должен побудить БРСХ к участию в программе, при условии, что БРСХ будет кредитовать по разумным коммерческим ставкам, которые отражают реальные риски кредитования. В рамках

²⁹ Например, потребовалось 12 долгих лет и значительные донорские средства для реструктуризации и окончательной приватизации Аграрного банка Литвы. В Кыргызстане этот процесс был намного быстрее и эффективнее, поскольку МБРР удалось убедить правительство в необходимости ликвидировать бывший Агропромбанк и создать Кыргызскую сельскохозяйственную финансовую компанию, НБФО.

механизма микрофинансирования можно предложить дополнительную техническую помощь для БРСХ, такую же, как и для коммерческих банков-участников, то есть, сделать попытку убедить БРСХ принять надлежащую практику и технологию кредитования сельского хозяйства.

- (3) **Создание НБФО с нуля.** Для создания НБФО часто требуется сначала разработать соответствующую законодательную базу. Именно с таким случаем мы столкнулись в Приднестровье. Главная причина создания НБФО с нуля – это продемонстрировать, что кредитование малых предприятий и/или частных фермеров может быть осуществлено эффективно с получением прибыли и без льготных кредитов. Как только коммерческие банки осознают, что малые предприятия и/или их кредитование могут быть интересным и прибыльным рыночным сегментом на их собственном рынке, они начнут проявлять интерес к кредитной технологии на основе движения денежных потоков. Они начнут понимать, что такое кредитование не только является прибыльным, но и оно предоставляет дальнейшие преимущества благодаря возможностям программы перекрестных продаж, диверсификации рисков их традиционного кредитного портфеля, где ранее присутствовали только большие и зачастую государственные компании.

Есть несколько хороших примеров НБФО, которые были созданы для обслуживания сельских предпринимателей и фермеров, такие как Сельская финансовая корпорация в Республике Молдова, Албанский кредитно-сберегательный союз в Албании, Кыргызская сельскохозяйственная финансовая компания в Кыргызстане и Земельный банк в Латвии. Эти организации были пионерами на развивающихся рыночно ориентированных сельских финансовых рынках в своих странах. Первые две организации были созданы частично или полностью как головные предприятия кредитно-сберегательных ассоциаций, куда они могли обращаться за рефинансированием и другой поддержкой.

Без демонстрации успешного кредитования в сельской местности коммерческие банки не изменят своего неправильного настроения, основанного на предположении о том, что малые предприятия не могут быть хорошими клиентами. На самом деле ведущие молдавские банки получили существенную техническую помощь по разукрупнению и целевому отношению к сельским предпринимателям, начиная со скромных результатов в начале 90-х годов и до создания Сельской финансовой корпорации, которая показала, как рефинансировать сельские кредитно-сберегательные ассоциации на разумных рыночных банковских принципах. Moldova-Agroindbank и Fincombank только начинали рефинансирование сельских кредитно-сберегательных ассоциаций, в то время, когда Сельская финансовая корпорация смогла это провести успешно, несмотря на ее ограниченную рыночную долю в банковском секторе.

Наиболее эффективным подходом к финансированию малых предприятий с нулевой отметки является создание ProCredit банков во всех странах Балканского региона (за исключением Словении и Хорватии), в Республике Молдова, Украине и Грузии посредством Германского банка развития KfW и другими международными финансовыми организациями. Это банки, предоставляющие услуги микрофинансирования, созданные согласно положениям соответствующего закона о микрофинансировании, или коммерческие банки, нацеленные на микро-, малые и средние предприятия, но которые на втором этапе развили также важные розничные банковские операции. Эти банки группы ProCredit, входящие в холдинговую компанию ProCredit, которые стали прибыльными на второй или третий год работы и оказались сильными конкурентами коммерческих банков. Зачастую, они также являются первыми банками, прилагающими серьезные усилия для проникновения на сельские финансовые рынки.

Три важных аргумента против немедленного начала строительства организации с нулевой отметки:

- (i) Текущая политическая и правовая ситуация в Приднестровье не позволяет открыть там отделение молдавской Сельской финансовой корпорации либо отделение ProCredit банка Украины или Молдовы.
- (ii) Ошибочная практика предоставления льготных кредитных линий Государственным резервным фондом и кредитных операций БРСХ, которые могут вырасти в размере и повлиять на инвестиционный кредитный рынок. Трудно проводить рыночно-ориентированные кредитные операции с малыми и средними предприятиями на значительно искаженном инвестиционно-кредитном рынке.
- (iii) Этот рынок очень мал по размеру – он включает менее 300 тысяч населения трудоспособного возраста и шесть коммерческих банков и БРСХ.

Двенадцатый вывод состоит в том, что в рамках механизма микрофинансирования необходимо рассматривать поддержку создания НБФО с нуля наряду с созданием нормативной базы для НБФО, в том случае, когда оба выбранных коммерческих банка и БРСХ не смогут самостоятельно добиться достаточного прогресса. В таком случае, можно будет рассмотреть два разных типа НБФО:

- (i) Кредитная организация для малых предприятий с частными акционерами из Приднестровского региона и, возможно, из-за рубежа, которая работает по рыночным ставкам и получает техническую помощь в течение первых четырех лет деятельности.
- (ii) Один или больше кредитных кооперативов с малыми предприятиями в качестве дольщиков. В действительности, Профессиональный союз Приднестровских предпринимателей является отражением идеи создания кредитного кооператива.

Заключительная часть четвёртого шага по расширенному сбору комментариев, поступивших от Приднестровских ответственных лиц из банковского сектора, сообщества малых предприятий и лиц, ответственных за развитие малых предприятий и банков, относительно их предпочтений и приоритетов, касающихся предложенного механизма микрофинансирования и дополнительной программы обучения для малых предприятий, была выполнена лишь частично. Главной причиной стало то, что не удалось организовать необходимые встречи с некоторыми ответственными лицами Приднестровья и, особенно, с официальными лицами на местах.

Тем не менее, были разработаны детальные предложения. Как только донор мобилизует требуемые денежные средства и разработает четкую целевую политику, возникнет необходимость организации детальной встречи с ответственными лицами Приднестровского региона, чтобы обновить рекомендации и еще более улучшить их содержание и готовность к применению.

III. Запуск и управление Механизмом микрофинансирования для молодых предпринимателей

3.1. Институциональные приготовления для запуска Механизма микрофинансирования для молодых предпринимателей

Смысл предлагаемого Механизма микрофинансирования для молодых предпринимателей (ММФМП) состоит в том, чтобы предоставить долевые субсидии максимального размера 8000 долларов США примерно 450 молодым предпринимателям в возрасте от 18 до 35 лет для осуществления софинансирования разовых инвестиций существующих и вновь создаваемых предприятий (т.е. микро- и малые предприятия, включая фермерские хозяйства площадью в 30 и более гектаров и предпринимателей, имеющих один патент (или более), а также фермеров, владеющих участком земли площадью менее 30 га), которыми они владеют и управляют. Схема долевого субсидий пригодна для всех видов деятельности, кроме несельскохозяйственной розничной и оптовой торговли. Исключение несельскохозяйственной торговли оправдано международным опытом, показывающим, что в торговом секторе производится очень мало добавленной стоимости.

Схема долевого субсидий ограничивается одним грантом на одного молодого предпринимателя, который должен постоянно проживать в Приднестровском регионе и его/ее предпринимательская деятельность должна быть связана в основном с этим регионом. Более того, эта схема ограничивается одним грантом на одно малое предприятие, т.е. родственники или партнеры человека, получившего грант, не смогут подать заявку на грант для того же малого предприятия. Окончательное решение о присуждении долевой субсидии зависит от процесса принятия решения по соответствующему инвестиционному кредиту в банке-участнике. Также подразумевается квалифицированный контроль со стороны наставников из обучающей команды по принципу 'живой очереди: первым пришел – первым будешь обслужен'.

Финансирующее донорское агентство вправе установить определенные субрегиональные или субсекторальные квоты для обеспечения более равномерного распределения долевого субсидий; однако для этого нужно будет лучше изучить целевую группу молодых предпринимателей и сектор малых предприятий Приднестровья.

Предлагается, чтобы ММФМП на первом этапе поддерживал все разрешенные законом виды деятельности во всех секторах, исключая те неприемлемые виды деятельности, которые зафиксированы ООН в Приложении 9, чтобы стимулировать устойчивый рост малых предприятий. С полученным первым опытом и лучшим пониманием сектора малых предприятий ММФМП сможет на втором этапе более точно выделить в целевую группу те малые частные предприятия, которые имеют высший потенциал роста и создания рабочих мест.

Донорское агентство может либо проводить тендер среди консалтинговых компаний с хорошей историей по разукрупнению банков в Восточной Европе, либо создать собственное подразделение в своем офисе в Кишиневе для выполнения проекта, привлекая отдельных квалифицированных консультантов. Победившая консалтинговая компания (или собственное подразделение) должна заключить соглашения о сотрудничестве с двумя или тремя коммерческими банками и, может быть, с БРСХ, которые будут выбраны в соответствии со следующим пятью главными критериями:

- 1) Доказанный интерес к кредитованию малых предприятий, подтвержденный конкретными действиями и приобретенными навыками по переходу от традиционного кредитования на базе оценки активов к новой кредитной методологии на базе движения денежных потоков и к децентрализации принятия решений по кредитованию малых предприятий на один уровень ниже главы кредитного комитета.
- 2) Решимость в смысле:
 - (i) Предложения инвестиционных кредитов со сроком оплаты до трех лет для малых предприятий из собственных ресурсов банка, на собственный риск с разумными залоговыми

требованиями в сочетании один к одному с долевой субсидией от ММФМП, в размере до максимальных 8000 долларов США.

- (ii) Использования 'ответственного финансового опыта' кредитования частных малых предприятий и наиболее эффективного применения усилий в соответствии с принципами защиты клиента SMART (www.smart.org).
 - (iii) Назначения двух или более сотрудников с опытом кредитования малых предприятий.
 - (iv) Применения специально подготовленной технической помощи для кредитования малого предприятия с фокусированием на методологии оценки кредита на базе движения денежных потоков, которая включает обучение и наставничество для сотрудников банка, выдающих кредиты малым предприятиям, и для членов соответствующих кредитных комитетов.
- 3) Согласие на проведение ежегодного внешнего аудита аудиторской компанией, выбранной и оплаченной донорским агентством до подписания соглашения о сотрудничестве.
 - 4) Подача ежеквартальных отчетов о проведенных кредитных операциях с малыми предприятиями, согласно соглашению о сотрудничестве и в соответствии со стандартной формой отчетности.
 - 5) Согласие на то, что внешний оценщик, выбранный донорским агентством, изучит портфель малых предприятий и процедуры кредитования малых предприятий в рамках соглашения о сотрудничестве, как в середине, так и в конце срока действия соглашения ММФМП.

3.2. Запуск механизма микрофинансирования молодых предпринимателей

Главные шаги в запуске ММФМП и дополнительной программы наставничества для молодых предпринимателей, перечисленные в главе III, предполагают:

- 1) Создание четкой системы регистрации для соответствующих молодых предпринимателей, которая может быть дополнена и проверена благодаря дополнительной программе, как показано в главе III.
- 2) Разработка и запуск подходящей кампании по повышению информированности, которая реально охватит выбранных молодых предпринимателей. Очень важно, чтобы суть предложения была ясна тем молодым предпринимателям, которые потенциально соответствуют установленным критериям, дабы не спровоцировать неуправляемого наплыва заявок. В зависимости от реального числа подходящих молодых предпринимателей, прямой выбор через ассоциации малых предприятий, через Приднестровскую ТПП и/или бюро патентной регистрации может оказаться более эффективным и менее затратным, чем проведение информационных кампаний в средствах массовой информации. Тем не менее, средства массовой информации помогут оказать содействие в информировании молодых людей, которые планируют или уже приступили к созданию собственного малого предприятия или намереваются приобрести патент.
- 3) Заключение договоров о сотрудничестве с двумя или тремя коммерческими банками, которые будут выбраны по вышеупомянутым критериям. Главные условия таких соглашений:
 - (i) Четкое разъяснение ключевых процедур ММФМП с необходимыми ссылками на программу наставничества.
 - (ii) Квартальные (или полугодовые) перечисления долевых субсидий в долларах США на счет банка-участника. Перечисленные средства должны соответствовать суммам, которые будут выданы как долевые субсидии молодым предпринимателям, которые получают от банка такую же сумму в виде инвестиционного кредита. Кредиты и долевые субсидии, выданные банком в предыдущем квартале, будут указывать на тенденцию денежных выплат в соответствующем банке. Денежные переводы должны поступать в банк вовремя, чтобы не было задержек с выдачей инвестиционных кредитов и долевых субсидий молодым предпринимателям, поскольку быстрая выплата может быть для них важным условием.

- (iii) Квартальные отчеты составляемые банком-участником, должны включать списки вновь утвержденных и ранее выданных малым предприятиям инвестиционных кредитов и долевых субсидий, статус текущего кредитного портфеля по малым предприятиям с просрочкой возврата, задержкой до 30 дней, от 30 до 60 дней, от 60 до 90 дней, от 90 до 180 дней и более 180 дней, разбивку по экономическим субсекторам (цель кредита), местонахождение малого предприятия, актуализацию и отчет о ходе выполнения условий технической помощи и т.д.
- (iv) Обязанности банка, указанные в вышеупомянутых критериях отбора.
- (v) Предложение индивидуально подготовленной технической помощи, как указано в подглаве 2.4.

Консультанты AID встречались с высшими руководством банков “Бизнесинвест”, “Ипотечный” и “Тираспромстрой”. Все три банка обслуживают держателей патентов, но осуществляют это через свои розничные отделы и нацелены на предприятия больших размеров, для которых средняя сумма кредитов составляет примерно от 33000 до 40000 долларов США, из них “Тираспромстрой” самый слабый банк. Все банки выразили заинтересованность участвовать в ММФМП, получить техническую помощь и ввести кредитную технологию на основе движения денежных потоков. Банки были также заинтересованы в получении финансовых инструментов – долевых субсидий и кредитных линий, которые ММФМП сможет предложить с определенными предпочтениями в пользу последних.

На основании непродолжительного обсуждения с высшим руководством трех банков и без возможности глубокого обсуждения на уровне их кредитных отделов, мы пришли к выводу, что вероятно два из трех банков действительно заинтересовались ММФМП. На основании обмена мнениями с высшим руководством БРСХ можно предположить, что принятие БРСХ предварительных условий, представленных в подглаве 2.1, маловероятно, и особенно это касается кредитования по рыночным ставкам. Однако, если БРСХ примет эти условия, то ММФМП будет работать с БРСХ, учитывая его важность для сельскохозяйственного сектора.

Настоятельно рекомендуется перед запуском ММФМП оповестить еще раз все коммерческие банки и БРСХ, чтобы вновь убедиться в наличии у них интереса к участию в ММФМП. “Агропром” и “Сбербанк” должны быть также оповещены, поскольку третьи лица сообщили консультантам AID, что эти два больших банка не заинтересованы в обслуживании малых предприятий. Нет необходимости информировать маленький “Тиротекс банк”, который является всего лишь ‘карманным банком’ ведущей текстильной компании, и не относится к числу универсальных банков.

3.3. Управление механизмом микрофинансирования для молодых предпринимателей

Молодой предприниматель должен подать заявку на получение инвестиционного кредита и приложить к ней бизнес-план, подготовленный с помощью местного консультанта, как указано в главе III. Заявка подается в один из банков-участников по его/ее выбору, чтобы получить инвестиционный кредит, которому будет соответствовать такая же сумма гранта в пределах 8000 долларов США на одного молодого предпринимателя в рамках ММФМП. Молодой предприниматель должен внести деньги не меньше 10% от суммы инвестиции в дополнение к соответствующему взносу в виде неденежных активов для выполнения поставленной задачи.

Таким образом, грант не может превышать 45% от общей суммы затрат на инвестиции – он выдается в размере один к одному с инвестиционным кредитом с дополнительным оборотным капиталом от банка-участника и может достигнуть максимум 8000 долларов США. Так, ММФМП может увеличить инвестиционный кредит до 18000 долларов США, а это уже считается достаточной суммой, чтобы внести существенные изменения в малое предприятие. Банк-участник мотивируют выдавать инвестиционные кредиты в размере более 8000 долларов США, хотя долевая субсидия

ограничена пределом 8000 долларов США. Банк также мотивирует предлагать займы на пополнение оборотного капитала в дополнение к инвестиционному кредиту.

Банк-участник проводит оценку инвестиционного кредита для малого предприятия по методологии кредитования на базе движения денежных потоков и предоставляет техническую помощь, как описано ниже. После утверждения заявки на инвестиционный кредит, банк предлагает молодому предпринимателю соглашение на инвестиционный кредит с разумными требованиями по залогу и по рыночным ставкам, которые соответствуют амортизационному периоду главной инвестиции, по меньшей мере, до трех лет. Кредитное соглашение оговаривает предоставление долевой субсидии одновременно с выдачей кредита поставщику инвестиционного товара. Банк будет рассматривать долевую субсидию как капитал молодого предпринимателя во время оценки кредита. Если банк отвергает заявку на инвестиционный кредит, молодой предприниматель имеет возможность подать свою заявку на получение инвестиционного кредита в другой банк, участвующий в ММФМП.

После подписания соглашения об инвестиционном кредите молодой предприниматель должен внести 10% предоплату от общей суммы инвестиции одному или более поставщикам. По предъявлению молодым предпринимателем подтверждения предоплаты, банк выдает ему грант от ММФМП и инвестиционный кредит, производя оплату напрямую поставщикам. Дополнительным преимуществом комбинации инвестиционного кредита и долевой субсидии для банка-участника является то, что банк может использовать долевую субсидию для оплаты поставщику клиента за импортируемое оборудование и товары в твердой валюте, тогда как свой инвестиционный кредит он выдает главным образом в приднестровских рублях.³⁰

Банк-участник будет применять процедуры мониторинга и инкассации в соответствии с международными правилами работы с кредитами для малых предприятий, с оказанием технической помощи, как показано в разделе 2.4, которая специально изменена под условия и требования данного банка. Банк должен в течение периода действия ММФМП ежеквартально отчитываться о состоянии кредитного портфеля для малых предприятий, а также сотрудничать с представителем донорского агентства, который в середине и в конце проекта обязан оценивать успехи банка и консалтинговой компании, ведущей обучение в области развития кредитного портфеля малых предприятий.

Долевые субсидии для молодых предпринимателей могут послужить началом и стимулом для банков, чтобы они начали развивать малые предприятия, как новую группу своих клиентов. Банки-участники продолжают расширение работы с малыми предприятиями и по завершении программы ММФМП, поскольку они сами обучились новой кредитной технологии оценки малых предприятий на основе движения денежных средств. Это поможет приобрести новых клиентов, расширить рыночную долю, получить интересные возможности кросс-продаж и диверсификации кредитных рисков на более широкий круг клиентов. Система обучения предложит новые финансовые услуги еще 450 малым предприятиям, чтобы облегчить им доступ к кредитам, выдаваемым банками-участниками.

Получив успешный опыт работы с мелкими клиентами, банки-участники смогут применить такую кредитную технологию для всех малых предприятий, а может быть и для средних предприятий. Они смогут обслуживать и те 450 малых предприятий, что получили долевые субсидии, и дополнительные 450 малых предприятий, которым предоставят в течение пяти дней бесплатные финансовые консультации. Не исключено, что и другие банки захотят присоединиться, если увидят успехи банков-участников в расширении рыночной доли за счет сегмента малых предприятий.

³⁰ Согласно БРСХ, его мелкие кредиты 20 фермерам на среднюю сумму около 35000 долларов США только на 25% были потрачены на оборудование и товары, где нужна твердая валюта. Однако, консультанты AID считают, что эта доля выше, и составляет более 50% для инвестиционных кредитов малым предприятиям.

3.4. Техническая помощь банкам по вопросам кредитования малых предприятий

Выигравшая консалтинговая компания предложит техническую помощь в пяти основных областях с примерным разделением усилий по областям, как указано в скобках в % (хотя, в конечном итоге, это зависит от способностей и предпочтений каждого банка-участника):

- (1) Консультации для руководства банка по политике и процедурам работы с малыми предприятиями (от 5 до 10%).
- (2) Подготовка операционного справочника для кредитования малых предприятий в соответствии с лучшим мировым опытом, кредитной технологией на основе движения денежных средств, который будет включать политику, процедуры и форматы всех шагов кредитного цикла от подачи заявки, ее оценки, принятия решения, регистрации и документации, мониторинга, инкассации до инспектирования (от 5 до 10%).
- (3) Кабинетное обучение сотрудников отдела кредитования для малых предприятий и членов кредитных комитетов по малым предприятиям процедурам управления кредитами для малых предприятий с упором на оценку кредита. Кроме того, сотрудников отдела кредитования малых предприятий обучат навыкам продажи кредитов (от 10 до 20%).
- (4) Обучение/наставничество сотрудников отдела кредитов для малых предприятий по проведению оценки кредита, проверочных визитов и инспекционных операций, а также обучение членов кредитных комитетов по малым предприятиям процедуре принятия решений и проведения инспекций (от 50 до 60%).
- (5) Выборочные консультации по следующим разделам (от 10 до 20%):
 - Развитие потенциала сотрудников, системы мотивации для сотрудников отдела кредитования малых предприятий.
 - Процедуры аудита кредитного портфеля малых предприятий.
 - ИТ-поддержка для расширения информационной системы управления в соответствии с требованиями кредитования малых предприятий.
 - Управление рисками кредитования малых предприятий.

Объем технической помощи будет зависеть от реального объема операций по кредитованию малых предприятий в каждом банке-участнике, однако потребуется не менее 50 дней консультационной помощи по первым четырем направлениям в каждом банке-участнике, независимо от объема операций. Также можно поднять производительность, если кабинетно-лекционное обучение будет проводиться для сотрудников всех банков-участников вместе. Первые четыре направления потребуют работы старшего консультанта по кредитованию малых предприятий и квалифицированного инструктора по кредитованию малых предприятий. Оба консультанта будут работать на русском языке. Однако может оказаться, что банки-участники не захотят иметь одних и тех же консультантов из соображений конфиденциальности на столь узком рынке. В таком случае, потребуется, как минимум, по одному консультанту для каждого банка-участника.

Вначале предлагается оказывать техническую помощь банкам-участникам бесплатно из-за ожидаемого осторожного и ограниченного интереса. Однако ММФМП должен рассмотреть распределение затрат в соответствии с международной практикой оказания таких услуг на последующих этапах или, если банки-участники пожелают получить дополнительные консультации, особенно по пятому направлению. Предполагается предложить дополнительную помощь в объеме до 25 дней со скидкой 75% и ещё 25 дней со скидкой 50%.

Кроме того, для команды из 10 менеджеров банков-участников и представителей надзорной организации предлагаются два демонстрационных визита в Республику Молдова, Украину, Россию или Грузию с целью изучения опыта коммерческих банков, которые успешно разукрупнили свои кредитные операции и теперь ориентируются на малые предприятия, включая индивидуальных предпринимателей (единственных владельцев), как на одну из главных целевых клиентских групп.

Демонстрационные визиты будут организованы перед запуском ММФМП, чтобы банки-участники смогли лучше понять и сформулировать вид необходимой им помощи и произвести организационные изменения для внедрения кредитной технологии на основе движения денежных средств. Банковские надзорные органы смогут получить информацию от своих коллег, которые утвердили пруденциальные нормы резервирования по кредитам для микрозаймов.

IV. Запуск и управление Программой бизнес - наставничества для молодых предпринимателей

4.1. Институциональные изменения для Программы бизнес - наставничества для молодых предпринимателей

Донорское агентство проводит тендер по созданию и запуску Программы бизнес - наставничества среди региональных консалтинговых компаний с достаточным опытом в области бизнес - наставничества для малых предприятий в Восточной Европе или создаст свою рабочую команду из квалифицированных специалистов в своем офисе в Кишиневе. Первый вариант выглядит более предпочтительным, поскольку тендер будет включать множество задач по оказанию услуг в области бизнес-наставничества для провайдеров услуг из Приднестровья, помимо предоставления им поддержки в наращивании потенциала возможностей и в проведении мониторинга показателей их деятельности.

Имеет смысл, чтобы консалтинговая компания, выигравшая тендер, нашла одну или две компании в Приднестровье, которые представляют малый бизнес и смогут обеспечить координирование оказания услуг по бизнес-тренингу и консалтингу. Они будут выступать как представители интересов малого бизнеса, а также инспектировать выполнение программ бизнес-наставничества и ММФМП. Эти компании не должны вовлекаться в бизнес-тренинг для избежания какого-либо возможного конфликта интересов.

4.2. Запуск Программы бизнес - наставничества для молодых предпринимателей

Главные шаги по запуску Программы бизнес - наставничества для молодых предпринимателей:

- 1) Установление четкой системы регистрации молодых предпринимателей, соответствующих критериям, которую можно легко улучшать и проверять. Также Программа будет иметь возможность получать данные о прописке из органов регистрации и/или статистики населения, о регистрации предприятия и/или регистрации держателя патента. В результате должен быть получен список молодых предпринимателей, соответствующих критериям, составленный в алфавитном порядке и содержащий следующие данные:
 - идентификационный номер молодого предпринимателя;
 - возраст, дату рождения и пол;
 - название микро- или малого предприятия или тип патента (патентов);
 - регистрационный номер предприятия или патента (патентов);
 - основной вид деятельности.
- 2) Создание расширенного списка Приднестровских организаций, которые предлагают услуги по бизнес - наставничеству, а именно по обучению навыкам продаж финансовых услуг малым предприятиям. Длинный список должен включать названия организаций в алфавитном порядке и содержать следующие данные:
 - предлагаемые главные темы по бизнес-наставничеству: (i) продажи финансовых услуг, включая составление бизнес-планов и заявок на получение инвестиционных кредитов; (ii) регистрация предприятия; (iii) юридические и налоговые консультации; (iv) управление бухгалтерией и финансами; (v) маркетинг и продвижение продаж; и (vi) использование прикладных компьютерных программ;
 - число квалифицированных бизнес-консультантов и их краткие CV;
 - список контрактов на предоставление вышеуказанных видов бизнес - наставничества;
 - логические возможности работать в определенных районах Приднестровья.

- 3) Создание короткого списка приднестровских организаций, которые предлагают бизнес-тренинг и/или консультации, отражающий их возможность работать в более отдаленных районах Приднестровья вдали от Тирасполя.
- 4) Запуск двух тендеров на предоставление услуг в области бизнес - наставничества. Каждый тендер должен включать предоставление бизнес - наставничества из одного или более офисов и покрывать одну из двух географических зон Приднестровья. Северная зона должна обслуживаться из Рыбницы и распространяться на юг до Дубэсар, а южная зона должна обслуживаться из Тирасполя и распространяться на север до Дубэсарь.
- 5) Законтрактованным консалтинговым компаниям из Приднестровья будет оказана техническая помощь в виде подготовки инструкторов для гарантии высокого качества бизнес - наставничества в соответствии с передовыми международными стандартами, адаптированными к условиям Приднестровья. Вид и объем такой помощи консалтинговым компаниям из Приднестровья указан в подразделе 3.4 .

4.3. Управление Программой бизнес - наставничества для молодых предпринимателей

Молодой предприниматель обращается в консалтинговую компанию, с которой заключен договор, в своей географической зоне. Бизнес- наставник сначала обсудит бизнес и инвестиционное предложение и оценит его обоснованность. Он/она могут дать совет молодому предпринимателю улучшить свой бизнес- план или отказаться от него, если он окажется нереальным или слишком рискованным. Он/она должен подготовить бизнес-план совместно с молодым предпринимателем; при этом, очень важно, чтобы молодой предприниматель хорошо продумал свой бизнес-план и использовал его как руководство к действию, а не только как средство доступа к внешнему финансированию.

Бизнес- наставник окажет помощь молодому предпринимателю в подготовке заявки на получение инвестиционного кредита и в переговорах с банком. Если это начинающий предприниматель, то тренер/наставник поможет ему зарегистрировать предприятие после одобрения инвестиционного кредита, которое автоматически начинает мобилизацию долевой субсидии, если молодой предприниматель был выбран для получения долевой субсидии. Эти процессы идут параллельно, банк, в свою очередь, потребует сертификат регистрации до выдачи инвестиционного кредита. Считается, что бизнес-наставник сможет оказать всю эту помощь в 10-дневный срок.

Чтобы обеспечить успех в самом начале работы нового предприятия или в управлении инвестициями на уже работающем предприятии, молодой предприниматель может обратиться к бизнес - наставнику за дополнительной поддержкой в организации эффективной системы бухучета (если необходимо) и для получения прикладных компьютерных программ. Молодой предприниматель также нуждается в советах по маркетингу и продвижению товара на рынок.

Предлагается, чтобы каждый молодой предприниматель, соответствующий критериям, получал бесплатную наставническую поддержку в течение 10 дней и еще 5 дней со скидкой в 80% и дополнительно 5 дней со скидкой 60%. Главное, чтобы молодой предприниматель понимал, что цель его /ее обучения – это продаваемая на рынке дорогостоящая услуга, и он/она должен использовать эту услугу с максимальной эффективностью. Далее, предлагается расширить продажу финансовых услуг за пределы отобранной группы молодых предпринимателей на все 450 малых предприятий, т.е. увеличить количество малых предприятий, имеющих банковские кредиты (пусть и без долевых субсидий от ММФМП), в надежде, что они смогут получить льготные кредиты от банка через Государственный резервный фонд.

4.4. Техническая помощь в бизнес-наставничестве для участвующих консалтинговых компаний

Победившие в тендере консалтинговые компании предложат следующую техническую помощь приднестровским бизнес-тренерам на русском языке продолжительностью, примерно, в 150 рабочих дней:

(1) Около 25 дней потребуется на подготовку и раздачу практического и понятного пособия по подготовке бизнес-плана малого предприятия со специальными подсказками и примерами из практики по следующим 8 экономическим субсекторам:

- сельскохозяйственное производство: зерновые (например, пшеница или картофель), животноводство (например, КРС) и растениеводство (например, капуста, огурцы, томаты или другие овощи);
- маркетинг и переработка: хранение, упаковка и продажа сельскохозяйственных и пищевых продуктов, переработка пищевых продуктов и ремесла (например, резьба по дереву, изготовление сувениров и т.д.);
- услуги: рестораны/столовые, парикмахерские/салоны красоты, ремесла (например, изделия из дерева, строительство и т.д.).

Пособие необходимо будет регулярно обновлять с учетом опыта работы бизнес-наставников в Приднестровье и полученного опыта при обучении молодых предпринимателей и малых предприятий.

(2) Около 20 дней потребуется для приднестровских наставников с целью подготовки и проведения 10 однодневных семинаров по составлению бизнес-планов для малых предприятий, с обсуждением и рассмотрением содержания вышеупомянутого пособия с примерами из практики, в начале и в середине срока Программы наставничества для молодых предпринимателей.

(3) Около 10 дней потребуется для подготовки и распространения практического и понятного пособия по продаже финансовых услуг малым предприятиям с примерами из практики.

(4) Около 30 дней потребуется для подготовки и проведения 15 однодневных семинаров по продаже финансовых услуг малым предприятиям для бизнес-наставничества в Приднестровье.

(5) Около 40 дней потребуется для обучения бизнес-наставников в Приднестровье по вопросам, возникающим в их работе с молодыми предпринимателями и малыми предприятиями. Вначале консультанты могут сопровождать приднестровских бизнес-наставников для их встреч с клиентами, а затем уже будут отвечать на специальные вопросы бизнес-наставников по телефону или по электронной почте.

(6) Около 25 дней потребуется для мониторинга работы приднестровских бизнес-наставников, выполняющих Программу бизнес-наставничества для молодых предпринимателей, включая тендеры и финансирование услуг по бизнес-наставничеству, предложенных приднестровским молодым предпринимателям и малым предприятиям, а также для обсуждения вопросов относительно управления финансами и составления отчетов по Программе бизнес-наставничества для молодых предпринимателей.

V. Требования бюджета по первому этапу Программы бизнес-наставничества для молодых предпринимателей и ММФМП

Консультанты AID предлагают комбинированный бюджет для ММФМП и программы бизнес-наставничества для молодых предпринимателей в размере около 5 млн. долларов США на первый трехлетний период, который они считают минимально необходимым для: (i) обеспечения систематических рыночных изменений в Приднестровском регионе в направлении существенного улучшения доступа частных малых предприятий к инвестиционным кредитам и (ii) придания импульса для развития примерно 450 малых предприятий, которыми владеют и управляют молодые предприниматели.

Программа бизнес-наставничества начнется на полгода раньше, чем ММФМП. Ее первый этап продлится 3 года, а первый этап Программы продлится 2,5 года. Рекомендуется проведение внешней

оценки в середине этого срока, через 2 года, с целью определения прогресса или возможных дополнительных действий, необходимых на втором этапе, как показано в главе V. На Программу потребуется около 3,2 млн. долларов США, включая примерно 3 млн. долларов США на долевыми субсидии, 60 000 долларов США на специальный аудит трех банков и на техническую помощь и 130 000 долларов США – на два демонстрационных визита и накладные управленческие расходы. Программа бизнес-наставничества потребует около 1,8 млн. долларов США, включая около 1,73 млн. долларов США на субсидирование наставнических услуг для малых предприятий, предлагаемых приднестровскими консалтинговыми компаниями, на обучение приднестровских бизнес-наставников и примерно 70 000 долларов США – для накладных управленческих расходов.

ММФМП и Программа бизнес-наставничества обеспечат прямой экономический стимул в размере около 4,75 млн. долларов США для экономики Приднестровья. Около 200 000 долларов США потребуются для технической помощи, обучения, бизнес-наставничества, мониторинга и управленческих услуг, предоставленных двумя консалтинговыми компаниями. Одна из них имеет хороший послужной список деятельности в области разукрупнения банков в регионах, а другая имеет хороший послужной список деятельности в области бизнес-наставничества для малых предприятий по продажам финансовых услуг. Общий примерный бюджет для ММФМП и Программы бизнес-наставничества составит около 5 млн. долларов США на основании следующих главных допущений:

- (1) 3 015 000 долларов США: средняя долевая субсидия 6 700 долларов США примерно для 450 молодых предпринимателей;
- (2) 900 000 долларов США: 10 дней бизнес-наставничества для 450 молодых предпринимателей с оплатой 200 долларов США в день консультанту в Приднестровье;
- (3) 297 000 долларов США: оценка: из 450 молодых предпринимателей примерно 60% попросят дополнительно 5 дней технической помощи со скидкой 80% и примерно 30% попросят дополнительно 5 дней технической помощи со скидкой 60%;
- (4) 450 000 долларов США: 5 дней бизнес-наставничества для 450 малых предприятий с оплатой 200 долларов США в день консультанту в Приднестровье;
- (5) 60 000 долларов США: 150 консалтинговых дней по 400 долларов США в день оплата консультантам за: (i) обучение и бизнес-наставничество для Приднестровских бизнес-консультантов и (ii) координацию и мониторинг Программы бизнес-наставничества;
- (6) 75 000 долларов США: 50 дней технической помощи для трех банков-участников с оплатой консультанту 500 долларов США в день;
- (7) 22 500 долларов США: примерно 60% в 3 банках-участниках попросят дополнительно 25 дней техпомощи со скидкой 75% и примерно 30% в 3 банках-участниках попросят дополнительно 25 дней техпомощи со скидкой 50% ;
- (8) 60 000 долларов США: специальный аудит для каждого из трех банков-участников, выполненный аудиторской компанией с хорошим послужным списком проведенных аудитов в коммерческих банках в регионе;
- (9) 14 500 долларов США: два демонстрационных визита для делегаций по 10 человек (для сотрудников из банков-участников и для органа банковского надзора в регионе);
- (10) 106 000 долларов США: 5% накладные расходы за услуги в объеме 1 647 000 долларов США, выполненные Приднестровскими бизнес-наставниками, 15% накладные расходы за оказанную техническую помощь в объеме 157 500 долларов США, выполненную двумя консалтинговыми компаниями.

VI. Возможности по усилению финансового охвата на втором этапе механизма микрофинансирования

Существуют пять следующих широких возможностей для потенциального второго этапа механизма микрофинансирования, из них первые три возможности основаны на положительном сценарии, в котором коммерческие банки-участники проявили явно выраженное стремление кредитовать малые предприятия. Четвертая возможность основана на отрицательном сценарии, в котором коммерческие банки-участники показали слабо выраженное стремление кредитовать малые предприятия. Пятая возможность основана на положительном сценарии, где БРСХ и

Приднестровские власти показали явное стремление последовать мировому опыту кредитования сельского хозяйства и намерение развивать устойчивый рынок сельского финансирования. Внешняя среднесрочная оценка ММФМП и Программы бизнес - наставничества должна глубже изучить названные пять и другие дополнительные возможности после первого этапа 2-летнего периода.

Положительный сценарий: коммерческие банки-участники проявили явно выраженное стремление кредитовать малые предприятия.

- 1) Расширение ММФМП, наряду с Программой бизнес-наставничества, с дополнительной схемой долевого субсидий и с более строгим отбором тех малых предприятий, которые обеспечивают самый быстрый рост и создание новых рабочих мест в местной экономике, под влиянием опыта, приобретенного на первом этапе. Это приведет к усилению системных рыночных изменений через улучшение доступа частных малых предприятий к инвестиционным кредитам и придаст мощный импульс развитию других малых предприятий, управляемых молодыми предпринимателями, поскольку на первом этапе еще рано ожидать глубоких и необратимых системных рыночных изменений в направлении улучшения доступа малых предприятий к инвестиционным кредитам.
- 2) Продвижение лизинговых услуг, исходя из предположения, что один из коммерческих банков откроет свою собственную лизинговую компанию, как только произойдет ожидаемое улучшение действующего законодательства. Лизинговые услуги важны для малых предприятий, особенно в сельскохозяйственном производстве, они снижают запретительно высокие цены накупаемые машины, оборудование и транспортные средства. Второй этап механизма микрокредитования предложит следующие основные услуги:
 - (i) техническую помощь для коммерческих банков и лизинговых компаний по развитию и концентрации лизинговых продуктов;
 - (ii) консультации по законодательству для устранения узких мест, которые сдерживают развитие и концентрацию лизинговых услуг;
 - (iii) финансовое образование для малых предприятий в области лизинговых услуг;
 - (iv) оплачиваемые финансовые услуги для малых предприятий по доступу к лизинговым услугам.
- 3) Механизм микрофинансирования может предложить первую кредитную линию как учебную базу для коммерческих банков до того, как у них возникнут такие намерения, однако это будет зависеть от улучшения общего политического статуса Приднестровья. Можно будет предложить сертифицированным приднестровским коммерческим банкам получить доступ к международным схемам рефинансирования, таким как услуги, предлагаемые Европейским фондом для Юго-Восточной Европы.

Отрицательный сценарий: коммерческие банки-участники проявили слабое стремление кредитовать малые предприятия.

- 4) Создание НБФО с нуля, которая предлагает финансовые услуги малым предприятиям по разумным рыночным ценам на устойчивой основе. НБФО может быть частной компанией, а частью ее акций могли бы владеть ассоциации малых предприятий или кооперативов, членами которых являются малые предприятия. Однако создание НБФО с нуля – это масштабное действие и понадобятся не менее четырех-пяти лет, значительная техническая помощь, первоначальный капитал и кредитная линия как минимум на сумму 5 млн. долларов США. Создание частной компании было бы более легкой задачей по сравнению с созданием кредитного кооператива или системы из нескольких местных кредитных кооперативов, один из которых будет ведущим.

Положительный сценарий: БРСХ и приднестровские власти проявили явное стремление последовать мировому опыту кредитования сельского хозяйства и намерены развивать устойчивый рынок сельского финансирования.

- 5) Пакет поддержки для БРСХ с целью попытки развития устойчивого рыночно-ориентированного сельского финансового сектора в Приднестровье в сочетании с технической помощью, предоставляемой заинтересованным коммерческим банкам, для стимулирования конкуренции в сельском финансовом секторе, способствующей успеху фермеров и сельских предпринимателей.

Ссылки:

Международный фонд сельскохозяйственного развития / Республика Молдова: Проект Сельские финансовые услуги и развитие агробизнеса (RFSADP).

Управление консолидированных молдавских сельскохозяйственных проектов: *Проектное предложение по развитию бизнеса для расширения экономических возможностей молодежи в Молдове, июль 2008 г.* (финансируется ЮНИСЕФ и МБРР).

Офис ПРООН в Молдове: ТЭО малых и средних предприятий (МСП) в Приднестровском регионе Молдовы, октябрь 2010 г. (при поддержке Европейского Союза в рамках проекта "Поддержка мер по укреплению доверия")

«Государственная поддержка развития малого бизнеса в Приднестровье» (Закон (CA3 09-5), 26 января 2009 года

Приложения

Приложение 1: Техническое задание

Приложение 2: Экономические правоспособности и возможности молодежи - Опыт долевого субсидий в Молдове

Приложение 3: Опыт организаций микрофинансирования в Молдове

Приложение 4: Авторизованные банковские операции для каждого из трех типов кредитных организаций

Приложение 5: Суммарный баланс Банка сельскохозяйственного развития на 1 июля 2012г.

Приложение 6: Интервью- вопросник для первого обзорного исследования спроса микро-предприятий на финансовые услуги

Приложение 7: Интервью- вопросник для повторного исследования спроса на финансовые услуги крестьянским хозяйствам

Приложение 8: Интервью -вопросник для повторного исследования спроса на финансовые услуги микропредприятий

Приложение 9: Кредитные продукты пяти основных коммерческих банков по типу заемщика

Приложение 10: Неприемлемая деятельность в соответствии с определением Организации Объединенных Наций

Приложение 1: Техническое задание

Поддержка мер по укреплению доверия

Техническое задание

“Обзор рынка в микрофинансовом секторе в Приднестровском регионе Молдовы”

Название работы:	Специализированная компания/НПО, представившая группу консультантов, выполнивших работу “ Обзор рынка в микрофинансовом секторе в Приднестровском регионе Молдовы ”
Тип контракта:	Контракт для профессиональных услуг
Место работы:	Кишинев, с длительными поездками по Приднестровскому региону Молдовы
Срок исполнения:	май – август 2012г.
Заказчик:	ПРООН Молдова

1. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Медленный рост денежных переводов, застойная ситуация с зарплатами и безработицей в сочетании со снижением шансов найти работу особенно сильно бьют по наиболее уязвимым группам населения Молдовы, включая Приднестровский регион. Экономическая деятельность нуждается в рывке, как в средстве, которое поможет подтолкнуть экономическое развитие и взаимозависимость двух регионов на обоих берегах реки и улучшить благосостояние всех людей в Молдове.

Финансируемая Европейским Союзом Программа развития Объединённых Наций в Молдове предоставила поддержку для выработки мер доверия между Кишиневом и Тирасполем. Главная цель этого проекта – повысить доверие между Кишиневом и Тирасполем путем вовлечения городов и организаций гражданского общества в различные проекты, укрепляющие экономическое и общественное доверие. Проект ВМУД включает, наряду с другими действиями, программу комплексного и устойчивого экономического развития, нацеленную на поддержку кооперации между берегами, восстановление между ними экономических связей, создание рабочих мест, дающих людям заработок, и поддержку общего экономического развития и роста.

Программа экономического развития стремится выделить главные препятствия, которые заводят в тупик развитие бизнеса, сконцентрировать внимание на областях, где ограниченные ресурсы могут привести к значительным изменениям, поднять конкурентоспособность сектора малых и средних предприятий, поддерживать деловые связи и кооперацию между берегами.

2. ОСОБЫЙ КОНТЕКСТ

Согласно “Техническому обоснованию развития средних и малых предприятий (SMEs) в Приднестровском регионе Молдовы”¹, выполненному как часть программы экономического развития в октябре 2010 года, ключевые структурные препятствия развитию СМП в регионе включают массу вопросов, начиная с высоких налогов, назойливых проверок со стороны контролирующих органов, застойной ситуации с зарплатами и безработицей и заканчивая отсутствием бизнес-обучения и политической и экономической нестабильностью.

Из целого ряда проблем авторы исследования выделили и подчеркнули четыре главных препятствия: отсутствие программ объединенного бизнес-обучения для обоих берегов; отсутствие

инфраструктуры поддержки бизнеса; недостаточный доступ к финансированию для СМП и отсутствие программ и проектов совместного развития бизнеса для обоих берегов.

Первую проблему уже пытались решить путем создания сети бизнес-школ для развития разнообразных предпринимательских навыков и предоставления бизнес-обучения для начинающих предпринимателей, руководителей действующих СМП, а также для обучения местных бизнес-тренеров, чтобы удовлетворить растущий спрос на бизнес-обучение. Изучение окружающей СМП обстановки в Приднестровье и разработка проекта по созданию бизнес-инкубатора позволят начать решение второй проблемы – отсутствия инфраструктуры поддержки бизнеса. Четвертая проблема – отсутствие программ и проектов совместного развития бизнеса – будет решаться с помощью совместной поддержки бизнеса и консалтинговых служб для обоих берегов.

Настоящий запрос предложений направлен на решение третьей проблемы путем рыночного изучения микрофинансового климата в Приднестровье и разработки проекта создания схемы микрофинансирования в регионе как эффективного инструмента для продвижения SMEs и получения доступного малого финансирования, в котором нуждаются начинающие предприниматели. Микрофинансирование обеспечит сильный экономический рост на широкой базе, а также улучшит доступа к финансовым и социальным услугам для бедного населения с низким уровнем доходов и для незащищенных групп.

Микрофинансирование позволяет бедным людям расширять свой бизнес, увеличивать свои доходы, создавать рабочие места. Для успешной разработки микрофинансового продукта необходимо знание рынка. Важно оценить размер рынка, быть уверенным, что в долгосрочной перспективе сохранится достаточный спрос, оправдывающий существование МкФО.

Кроме того, глубокое исследование рынка является эффективным средством выявления возможных рисков и возможностей, доступных для микрофинансовых организаций (МкФО). Это инструмент, который определяет природу спроса на микрофинансовые услуги, размер рынка и демографию целевых клиентов. Когда финансовая организация получает эту важную информацию, она будет готова разработать микрофинансовый продукт, подходящий для потребностей целевого рынка и покрывающий большинство его незатребованных возможностей.

3. ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ И БЛИЖАЙШИЕ ЗАДАЧИ

Главная цель востребованных консалтинговых услуг – это проведение в рамках Проекта “Выработка мер по укреплению доверия” глубокого анализа микрофинансового климата в Приднестровье, финансовых возможностей, доступных для СМП, включая проект создания схемы микрофинансирования для СМП, вовлеченных в совместные бизнес-инициативы, или, если это обоснованно, расширение уже существующей схемы из Молдовы на Приднестровский регион.

Задача данной консалтинговой работы двойная – определение объема работ и изучение .

Часть I – это определение объема работ, сбор и анализ информации о микрофинансовом секторе в Приднестровском регионе Молдовы.

Исполнитель должен:

- проанализировать микрофинансовый сектор Приднестровья, объем работ и районы их деятельности, включая обзор операционных правил, регламентные рамки, описание лиц, принимающих решения, ключевые переменные, определяющие спрос на микрофинансовое кредитование;
- определить характеристики микрофинансового сектора в Приднестровском регионе: процент населения, нуждающегося в финансовой помощи; оценку числа потенциальных клиентов микрофинансирования; оценку покрытия всего рынка; существующие институциональные модели; продукты и услуги; ключевую политику и регламентные инструменты, подходящие для сектора; вмешательство властей и доноров;

- определить спрос на микрофинансовые услуги: разбивка по полу, географическому местоположению; рыночный потенциал; типы финансовых услуг с высоким спросом (сбережения, займы, страхование, перевод денег, и т.д.);
- проанализировать существующее предложение микрофинансовых услуг на обоих берегах реки Днестр: разные типы поставщиков услуг: формальные/неформальные; МФBs, НПО, МФО; коммерческие банки; главные области для вмешательства; типы услуг и способы их предоставления; вход в рынок; текущее состояние конкуренции внутри и вне сектора; соотношение поставщиков и вызовы;
- представить оценку и анализ:

Сильные и слабые стороны поставщиков услуг: внедрение мирового опыта; общий уровень предоставляемых поставщиками микрофинансовых услуг; управляемость; система информационного управления; человеческие ресурсы; финансовая и операционная устойчивость; качество кредитного портфеля; кредитные методы и т.д.;

Инфраструктура институциональной поддержки: поставщики технических услуг; схемы усиления потенциала компании; микрофинансовые сети; сильные стороны и вызовы;

Обзор действий властей и доноров: обзор включает анализ текущей и ожидаемой деятельности властей и возможных финансистов (доноров и инвесторов) по предоставлению микрофинансовых услуг; определение существующих провалов в поддержке со стороны властей и/или доноров; исследование, как сообщество, власти и/или доноры смогут заполнить эти провалы на основании их сравнительных преимуществ.

Специальное внимание будет обращено на следующие задачи:

- составление обзора существующих микрофинансовых возможностей в Молдове и их распространение на Приднестровский регион, их применимость в Приднестровском регионе;
- предоставление рекомендаций по шагам, которые могут предпринять власти на обоих берегах и партнеры по развитию, для установления микрофинансовых схем на двух берегах;

Часть II – это исследование, которое предложит набор практических рекомендаций по обоснованию создания и работе микрофинансовой структуры в Приднестровье или по расширению уже существующей микрофинансовой структуры на Приднестровский регион.

Исследование будет основано на тщательном анализе экономической среды в Приднестровском регионе, сравнительной региональной оценке и включит результаты обследования объема работ в Части I.

Задача исследования:

- **Идентифицировать специфические области/сектора**, где микрофинансовая структура будет наиболее востребована, разработать сценарии, которые спрогнозируют спрос на микрокредиты, при условии высокой степени доступности малых кредитов и других равных условиях. Консультант сможет пользоваться помощью региональных экспертов, опытом работы на правом берегу в Молдове и знаниями, полученными при создании и управлении микрофинансовыми структурами, чтобы как можно полнее применить этот опыт в Приднестровском регионе;
- Предложить практическую **методологию установления микрофинансовой структуры** в Приднестровье. Там, где это обосновано и практически оправдано, региональный и/или национальный опыт создания микрофинансовых структур будет использован как модель;
- Проанализировать существующие требования по залогу на обоих берегах и представить опции для микрофинансирования с минимальными залоговыми требованиями;
- Проанализировать обоснованность создания механизмов поддержки микрофинансирования с целью совместных бизнес-инициатив и развить возможные сценарии;

- Проанализировать ставки оплаты микрофинансовых услуг на основе пола, групповых или индивидуальных контрактов;
- Проанализировать ожидаемое воздействие от создания микрофинансовой структуры, в том числе детальные оценки рентабельности, на основе экономической ставки дохода для страны (ERR). Затраты будут включать необходимые финансовые расходы. Доходы будут включать добавочную стоимость, полученную СМП благодаря предлагаемому проекту, а также улучшенным экономическим связям между двумя берегами. Экономическая ставка (ERR) позволит команде проекта сделать прогноз о вероятном экономическом эффекте, который принесет данный проект;
- Гарантировать, что разработанная дорожная карта установит связи с планируемыми бизнес-инкубатором и бизнес-школой, для создания расширенной сети и увеличения дополнительной отдачи микрофинансового фонда.

4. ОТЧЕТНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗАДАНИЯ

- В течение 2 недель после начала контракта будут разработаны подходящая методология обзора/и инструменты для сбора качественных и количественных данных и передача их для одобрения в ПРООН;
- В течение 3 недель после начала контракта проект предложения по содержанию исследования на основе региональных приоритетов будет послан для одобрения в команду проекта ПРООН;
- Результатом выполнения задания станет аналитический отчет – “Рыночный обзор микрофинансового сектора в Приднестровском регионе Молдовы”. Отчет будет состоять из двух частей, как показано выше. Часть 1: Рыночный обзор микрофинансового сектора в Приднестровском регионе Молдовы. Часть 2: Исследование обоснования создания и управления микрофинансовой структурой в Приднестровье или распространения существующей микрофинансовой структуры на Приднестровский регион.
- Проект отчета должен быть представлен в течение 2 месяцев после начала данного задания. Окончательный отчет представляется в течение 3 месяцев после начала данного задания.

Окончательный отчет будет включать, помимо прочего, следующие выводы:

- а) рекомендации по поддержке, необходимой для развития микрофинансового сектора посредством наращивания потенциала, инноваций и пр., которые послужат основой для микрофинансовой деятельности ПРООН;
- б) подробный анализ микрофинансового сектора в Приднестровском регионе: ключевые игроки, достижения и т.д.;
- в) оценку спроса на микрофинансовые услуги со стороны всех сегментов населения с акцентом на СМП, которым не хватает финансовых услуг, а также ограничений, с которыми они сталкиваются;
- г) оценку предоставления микрофинансовых услуг разными поставщиками с акцентом на тип финансовых услуг, способ их предоставления, покрытия, а также их эффективности в смысле операционной и финансовой жизнеспособности и устойчивости;
- д) анализ соответствия политики и регламентных рамок в периоды поддержки развития микрофинансового сектора;
- е) оценку инфраструктуры поддержки, её сильные и слабые стороны в предоставлении соответствующих услуг микрофинансовому сектору;
- ж) примерный план создания микрофинансовой структуры в Приднестровском регионе или расширение на этот регион уже существующей структуры.

В течение двух недель после одобрения окончательного отчета Исполнитель подготовит также презентацию обобщенных результатов для всех ключевых лиц, принимающих решения. Все первичные и вторичные данные и отчеты, полученные при выполнении задания, будут переданы в UNDP. Сам отчет предоставляется на английском и русском языках в электронном формате.

5. ВРЕМЕННЫЕ РАМКИ ВНЕДРЕНИЯ ПРОЕКТА

В течение двух недель с начала контракта Исполнитель предоставляет детальный рабочий план и бюджет вместе со структурой и детальным описанием отчета.

На основании согласованного отчета Исполнитель подготовит первый проект отчета и представит его сотрудникам проекта для обсуждения и комментариев в течение 4 недель после начала контракта. Как минимум, проект отчета должен содержать описание отчета. Исполнитель включает комментарии и дополнительные данные/информацию, которые станут доступны, и представляет второй проект отчета сотрудникам проекта в течение 8 недель после начала контракта. По завершении обсуждения второго проекта отчета внутри ПРООН и с учетом комментариев, высказанных выбранными ПРООН экспертами второго проекта отчета, Исполнитель подготавливает окончательный вариант отчета в течение 12 недель после начала контракта. Также Исполнитель отвечает за подготовку отчета в печатном формате, организацию его официального представления в течение 14 недель после начала контракта и организацию презентаций для ключевых групп, принимающих решения.

Предполагаемый график:

В течение двух недель после начала контракта	Детальный рабочий план и бюджет
В течение 4 недель после начала контракта	Первый проект отчета
В течение 8 недель после начала контракта	Второй проект отчета
В течение 12 недель после начала контракта	Окончательный отчёт
В течение 14 недель после начала контракта	Представление заказчиком

Приложение 2: Экономические права и возможности молодежи - опыт долевого субсидий в Молдове

Первый **молодежный Проект социально-экономических возможностей** был запущен еще в 2004 году при поддержке Всемирного Банка в Республике Молдова через Японский фонд социального развития (JSDF). Цель проекта – предоставление возможности уязвимым группам сельской и пригородной молодежи из отдельных регионов создавать и участвовать в деятельности, способствующей росту социально-экономических прав и возможностей, повышению количества жизнеспособных микропредприятий, принадлежащих молодежи (в возрасте 18-30 лет), которая изначально сталкивается с отсутствием навыков в области развития бизнеса и исключается из необходимого кредитования из-за отсутствия материальных ценностей для залога.

Этот проект направлен на предоставление поддержки возможности создания и финансирования собственного предприятия для уязвимых категорий молодых людей в отдельных регионах Молдовы. Проект демонстрирует новый подход, направленный на оказание целевой помощи группе населения (молодым людям в возрасте 18-30 лет), для обретения предпринимательских навыков путем облегчения процесса обучения, идентификации бизнес-идей и получения возможности сформулировать и создать бизнес в партнерстве с местными финансовыми учреждениями.

JSDF способствовал созданию 143 предприятий в 17 районах. Эти предприятия предоставили более 350 рабочих мест в период с 2005 по 2008 годы. Доход этих работников увеличился почти на 50% в период с 2005 по 2010 годы, со средней зарплатой, выросшей с 72 до 108 долларов США.

Четыре агентства по поддержке развития, нанятые в рамках проекта, предоставили молодым бенефициарам основные тренинги по бизнес-принципам, техническую поддержку в подготовке бизнес-планов и заявок на получение кредитов, различные консультации и помощь по пост-финансированию для обеспечения успешного запуска этих предприятий. Было проведено более 513 консультаций по темам, включающим Маркетинг / Продажи, Управление, Финансы/ Бухгалтерский учет. Большинство из этих консультаций / тренингов были предоставлены на индивидуальной основе для удовлетворения конкретных потребностей бенефициаров. Помимо консультирования, участники по развитию проводили систематический мониторинг бизнеса. В процессе пост-создания, участники по развитию продолжали оказывать поддержку и мониторизировать этот молодой бизнес. Каждый визит включал оценку бизнеса, выявление его проблем и консультации для обеспечения его жизнеспособности. Важным выводом этого гранта является то, что эта относительно недорогостоящая поддержка, оказываемая после получения бенефициаром кредита в банке и создания предприятий, стала ключевым фактором, влияющим на устойчивость предприятий бенефициаров и помощь в обеспечении высоких темпов погашения полученных средств.

Общий объем инвестиций в эти предприятия составляет около 1 300 000 долларов США (518 258 долларов США от банков, 134 892 долларов США – личные вклады и еще 646 923 долларов США из соответствующих грантов). Размер гранта составил 5 000 долларов США (50% инвестиций), личный вклад – 1000 долларов США (10% инвестиций) и банковские кредиты составили 4000 млн. долларов США на общую сумму инвестиций порядка 10000 долларов США на созданное предприятие.

Успех компоненты привел к выделению следующего гранта от USAID в размере 350,000 долларов США, что способствовало созданию дополнительных 69 предприятий. Дополнительное

финансирование было обеспечено за счет **Проекта Развитие бизнеса для расширения экономических возможностей молодежи**, который являлся вторым этапом **Проекта Социально-экономические права и возможности молодежи**. Была применена эта же формула финансирования: инвестиции до 10 000 долларов США на открытие бизнеса с грантом в 5 000 долларов США, 4 000 долларов США кредита и личный вклад в размере 1 000 долларов США. Вторым этапом проект JSDF был распространен на все районы Республики Молдова, за исключением Кишинева и Бэлц.

К концу реализации проекта, 31 декабря 2009 года, молодежью были созданы 69 жизнеспособных предприятий. Примененный проектом механизм, направленный на выявление потенциальных кандидатов, обучение в развитии бизнеса, поддержку при регистрации бизнеса и после его запуска, привел к созданию 110 новых рабочих мест, а стало быть, к экономическому развитию. Общий объем инвестиций составил 710 126 долларов США, из которых займы представляли 262 709 долларов США, гранты - 326 312 долларов США и личные вклады - 121 105 долларов США. Проект также показал, что стоимость оказания технической помощи молодежи в создании новых предприятий была относительно небольшой по сравнению с объемом налогов, которые такие предприятия могут генерировать для бюджета.

Механизм, примененный в рамках JSDF, послужил стимулом для запуска **Национальной программы по расширению экономических возможностей молодежи** в 2008 году. В Национальной программе были те же целевые группы: молодые люди в возрасте (18-30 лет); тренинговые и консалтинговые компоненты, финансирование инвестиционных проектов в сфере предоставления услуг до 25 000 долларов США (60% банковских кредитов и 40% гранты) и мониторинг пост-финансирования. К 2012 году около 8300 молодых людей получили различные консультации в области открытия и развития бизнеса, более 1700 молодых людей прошли обучение и более 700 молодых людей открыли предприятия, финансируемые в рамках этого проекта, которые обеспечили создание более 1300 новых рабочих мест. Общий объем инвестиций составил 17 434 580 долларов США, из которых гранты - 6 964 667 долларов США. Вовлечение бенефициаров в разработку своих бизнес-планов для их будущего бизнеса вызвало чувство собственности и ответственности за успешный результат своей деятельности.

Начальные тренинги в развитии бизнеса, финансовая поддержка в период после запуска бизнеса укрепили профессионализм этой деятельности. В то время, как начальная подготовка достаточно распространена в этой части мира, поддержка в период после запуска бизнеса, в результате которой бенефициары получили некоторую техническую помощь для фактического осуществления их бизнеса, явилась критическим фактором для их успешной деятельности.

Принимая во внимание вышесказанное, одним из решений могла бы стать поддержка возможности молодых людей в создании собственного бизнеса в Приднестровском регионе, а также содействие самостоятельной занятости молодежи в возрасте 18-30 лет. Это можно осуществить путем выявления, создания и реализации экономической деятельности и обеспечения субгрантами для оказания помощи в доступе к кредитам, выделяемым финансовыми учреждениями, что в некоторой степени будет способствовать сокращению трудовой миграции, созданию рабочих мест для молодежи и переходу от экономики потребления к экономике, основанной на инвестициях и экономическом развитии.

Приложение 3: Опыт микрофинансовых организаций в Молдове

Члены НБФО представлены в таблице ниже

No.	Список участников НБФО	По состоянию на:	
		31.12.2010	31.12.2011
1.	Профес. участники рынка ценных бумаг, в т. ч.	63	64
	Фондовая биржа Молдовы	1	1
	Национальный депозитарий ценных бумаг Молдовы	1	1
	Независимые регистраторы	10	11
	Брокеры/дилеры	22	22
	ИФ в процессе принудительной ликвидации	9	9
	ИФ в процессе добровольной ликвидации	9	9
	Компании доверительного управления инвестициями*	7	7
	Компании по оценке стоимости ценных бумаг и активов, связанных с ними	4	4
2.	Профессиональные участники рынка страхования, в т. ч:	1048	1758
	Страховые компании	24	20
	Страховые/перестраховочные брокеры	63	66
	Агенты страхования	961	1672
3.	Национальное бюро страхования автотранспортных средств	1	1
4.	Профессиональные участники сектора микрофинансирования, в т. ч.:	442	436
	Ссудо-сберегательная ассоциация	398	376
	Центральное объединение	1	1
	Организации микрофинансирования	43	59
5.	Негосударственные пенсионные фонды	2	2
6.	Управляющий активами негосударственных пенсион. фондов	1	1
7.	Бюро кредитных историй	1	1
	ВСЕГО	1558	2263

В настоящее время система микрофинансирования в Республике Молдова формируется из одного специализированного банка, 59 небанковских финансовых учреждений, а также сети из 376 Ссудо-сберегательных ассоциаций (ССА),

Таким образом, по результатам конца 2011 года, было 59 зарегистрированных микрофинансовых организаций, из которых 48 представили финансовую отчетность. По результатам года, эволюция этой системы характеризуется общим показателем деятельности и представлена в таблице ниже.

No.	Показатели	2010	2011	2011 к 2010 (%)
1.	Число организаций (единиц)	43	59	137,2
2.	Долевая собствен. (млн. МЛ)	658,4	960,8	145,9
3.	Всего активы (млн. МЛ)	1783,9	1844,3	103,4
4.	Предоставленные займы (млн. МЛ)	1191,5	1440,8	120,9
5.	Полученные займы и банковские кредиты (млн. МЛ)	998,7	785,4	78,6
6.	Чистая прибыль (млн. МЛ)	85,2	114,6	134,5
7.	Доля рентабельности активов (%)	4,8	6,2	129,2

По результатам конца 2011 года, основные показатели деятельности МО регистрировали значительное увеличение по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Число МО выросло на 16 единиц, или примерно на 37,2 % в 2011 году; такая же тенденция прослеживается в

течение последних 6 лет эволюции системы. Кредитный портфель вырос на 20,9% по сравнению с предыдущим периодом, определяемым 4,9-процентным увеличением долевой собственности, за которым последовало снижение на 21,4 % по займам и банковским кредитам.

Порядка 20 нынешних небанковских микрофинансовых организаций созданы за последние 5 лет и ориентированы в основном на потребительские ссуды. Мы намеренно их исключим в связи с незначительным возрастом и слабым влиянием на национальные системы микрофинансирования. Чтобы проследить за оказываемым влиянием, необходимо сосредоточиться главным образом на двух МФО: основных кредиторах ССА и на самой сети ССА. Рассмотрим Сельскохозяйственную финансовую корпорацию (RFC), основанную под надзором группы ВБ в качестве специализированного посредника финансирования, а также Microinvest, который является правопреемником молдавского микрофинансового альянса (ММА) при поддержке GTZ. Анализ цифр вышеупомянутых кредиторов показывает, что с 2007 года наблюдаются значительные изменения в национальной сети ССА. Проекты ВБ и GTZ завершились в 2004 году с впечатляющими результатами.

- 532 ССА были распространены в национальном масштабе;
- созданы две специализированные небанковские кредитно-финансовые организации (RFC и Microinvest);
- один лобби-тренинг и консалтинговый институт (Национальная федерация ССА);
- надзорные организации (Орган государственного надзора) в подчинении Министерства финансов и Министерства сельского хозяйства.
- местные НПО, участвующие в проекте, утратили свою привлекательность с точки зрения занятости, в связи с тем, что обученные для них разработчики были востребованы финансовыми институтами, чтобы удовлетворить спрос на квалифицированных специалистов в этой области;
- первоначально ССА были ограничены следующими факторами:
- географическими границами в сельских местностях из-за хорошего знания друг друга,
- управление осуществлялось самыми уважаемыми лицами, независимо от образования;
- минимальные требования к капиталу, так как членские взносы были символическими (4 долл. США);
- небольшое минимальное число членов (20);
- неспособность получить сбережения (монополия коммерческих банков);
- и другие «легкие» положения.

Важно подчеркнуть провал механизма институционального подхода на примере SSB и NFSCAs. Оба учреждения получили внушительную финансовую поддержку группы ВБ в ходе проекта, с предложением бесплатных услуг. Это было сделано намеренно в самом начале, чтобы позволить ССА укрепить финансовые возможности. С 2002 года NFSCA предпринимала некоторые слабые попытки получить плату за ряд услуг, такие как юридическая помощь, бухгалтерские услуги, обучение и т.д. Это привело к игнорированию платных услуг ССА и сделало ее бесполезной. На фоне всех ССА, создавалось большое внутреннее давление при принятии решений о том, что именно должно поощряться и кто именно будет руководить процессом. К концу 2006 года они просто исчезли.

Среди 400 жизнеспособных и выживших ССА 75 % «связаны» с RFC и пользуются преимуществами, предоставляемыми заемными средствами и техническим обучением в рамках RFC, служащего для покрытия разрыва и обеспечения единообразия.

Случай SSB был концептуально другим, и предполагалось государственное финансирование. Самый большой вопрос относительно того, кто должен взяться за это, вызывает неофициальную

межведомственную борьбу. Проблема была решена в 2007 году благодаря другому проекту ВБ, который определил четыре отдельных органа контроля за небанковским финансовым сектором в Молдове, что является роскошью для беднейшей страны в Европе.

Рост показателей производительности сети ССА требует замены старых подходов к регулированию, создание отсутствующих институтов и совершенствованию существующих.

Вновь созданный мегарегулятор - Национальная комиссия по финансовому рынку, скопированный с немецкой модели и вобравшей в себя все министерские органы, поставил перед собой задачу реализации следующих основных приоритетов:

- разработка нормативных основ, соответствующих адекватному, прозрачному и эффективному надзору;
- улучшение качества контролирующей деятельности с увеличением числа контрольных акций;
- усовершенствование инструментов мониторинга и анализа для идентификации отклонений от действующего законодательства;
- приведение надзорной функции и отчетности в соответствие со стандартами ЕС и передовой практикой;
- осуществление деятельности по управлению информационными системами (УИС) для проведения оперативного анализа данных и информации, предоставленных регулируемыми организациями;
- обеспечение адекватной защиты инвесторов и укрепление их доверия к небанковским финансовым рынкам в условиях конкуренции.

Неподотчетность правительству (НКФР напрямую подотчетна Парламенту) благоприятствует достижению НКФР вышеуказанных целей и быстрому изменению, при необходимости, нормативной базы.

Теперь существуют новые правовые нормы и четко установлен механизм образования, слияния и ликвидации ССА. В рамках новой системы введены новые пруденциальные правила, разработанные на базе банковских, как показано в таблице 3.

Эта структура способствует укреплению ССА через слияние, отчасти потому, что зоны, где они могут оказывать свои услуги (часто только в одной деревне), слишком малы, а административные и фиксированные затраты высоки.

Лицензирование является важным моментом в обеспечении долговечности процесса развития. Лицензирование было передано из коммерческого банковского сектора со всеми корректировками, необходимыми для обеспечения дифференциации между ССА и для характеристики их потенциала.

Таблица 3. Основные требования в зависимости от типа лицензии

Требование	Тип лицензии		
	А	В	С
Зона/место деятельности	Сельские жители	Районные жители	Вся Молдова
Уровень образования руководящего состава	Высшее, начиная с 2010 г.	Высшее, начиная с 2010 г.	Высшее, начиная с 2010 г.
Минимальное количество членов	>50	>250	Центральное объединение
Сфера деятельности	Краткосрочное кредитование	Средне-краткосрочное кредитование и	Операции на основе лицензии типа А и В

		сбережения, прямое кредитование	
УИС	Обязательно с 2010	Обязательно с 2009г.	Обязательно

По результатам на конец 2011 года, развитие, отмеченное в системе ССА характеризуется следующими общими показателями активности, отраженными в следующей таблице.

Показатели	2010	2011	2011 к 2010 (%)	2011	
				Доля А ССА (%)	Доля В ССА (%)
Количество членов ССА (лиц)	131675	137342	104,3	63,0	37,0
Количество получателей кредита (лиц)	32152	31459	97,8	51,6	48,4
Количество вкладчиков сбережений (лиц)	5851	5798	99,1	-	100
Долевая собственность (млн. МЛ)	75,3	85,2	113,1	55,5	44,5
Пнеоставленные займы (млн. МЛ)	244,2	254,2	104,1	40,3	59,7
Сберегательные вклады (млн. МЛ)	93,4	103,6	110,9	-	100
Полученные займы и банковские кредиты (млн. МЛ)	94,9	91,2	96,1	65,1	34,9

ССА с лицензией категории В составляют 18,3 % от общего количества ССА. В то же время эти ССА зарегистрировали доходы, полученные в качестве комиссионных, сборов, пени, связанных с выданными кредитами, которые не были погашены в срок (просроченные кредиты), и другими доходами, полученными в результате основной деятельности, которая в разы превышает суммы, зарегистрированные ССА с лицензией категории А. Кроме того, отрицательный чистый результат от введения и отмены положений, зарегистрированных ССА с лицензией категории В, в 1,6 раза превышает аналогичный показатель, зарегистрированный ССА с лицензией категории А.

В пик сезона в среднем до 70% членов являются заемщиками. Но даже на первый взгляд мы можем наблюдать, начиная с 2003 года, увеличение сознательных членов, погашающих займы и кредиты, что вызвано скорее угрозой потери доступа к ценным активам, чем общественным давлением и боязнью утраты имиджа. В то же время, можно предположить, что сети ССА положительно влияют на людей с точки зрения самоорганизации и создания кредитной истории, повышая их привлекательность в качестве потенциальных заемщиков для коммерческих банков. Средняя сумма кредита на одного заемщика все еще очень мала и не представляет интереса для банковского сектора, несмотря на то, что наблюдалось увеличение на 35% в 2008 году по сравнению с 2007 годом (с 551 долларов США до 746 долларов США).

Лицензия типа С дает возможность работать по всей стране и была введена для облегчения создания так называемой Центральной ассоциации, которая предполагает объединение функции НФССА со сберегательной функцией. В данном случае, вновь сталкиваются два подхода, поскольку сторонники институционального подхода рассматривают лишь один подход, в то время, как сторонники введения социального обеспечения - более одного. К концу 2009 года Центральная ассоциация была создана на основе концепции институционального подхода.

Идея основана на вертикальной интеграции и кажется достаточно приемлемой, но она может не состояться из-за нескольких важных факторов, важнейшим из которых можно отнести отсутствие квалифицированной рабочей силы и низкий уровень начальной заработной платы.

Подводя итог воздействия, будут использоваться перекрестные темы - гендерные, борьба с бедностью и устойчивое развитие.

С гендерной точки зрения, сети ССА облегчают социальную интеграцию женщин в общество. Результаты впечатляют, так как их доля во всех категориях составляет 56% в управлении ССА, а это 52% от общего числа членов, 59% от общего числа заемщиков и, примерно, 49% вкладчиков. Она меняется с той же частотой, что и демографическое распределение между зонами.

Села с сильными и жизнеспособными ССА более развиты, чем другие, что объясняет во многих случаях миграцию из городских районов в сельские и из сельских - в сельские, как было описано выше, одновременно подтверждая, что сельское хозяйство является самым простым способом для основания бизнеса в Молдове. В то же время, ССА способствуют улучшению привлекательности села для жизни, обеспечивая стабильность населения и демографический рост.

С точки зрения борьбы с бедностью, доступ к финансированию улучшился для людей, существующих на прожиточном минимуме, он также влияет на развитие элементов инфраструктуры сел, таких как электрификация, газификация, здравоохранение, начальное и среднее образование и т.д. Это в свою очередь приводит к увеличению числа самозанятых людей в сельской местности и содействует специализации бизнеса в деревне. В некоторых селах можно найти неофициальные объединения групп лиц на ранней стадии расширения. Также отмечается возможная позитивная взаимосвязь между среднемесячным доходом и суммой кредита. Но тенденции при этом отличаются.

Приложение 4: Авторизированные банковские операции для каждого из трех типов кредитных организаций

- | | |
|------------|---|
| I | <ul style="list-style-type: none">✓ привлечение средств в иностранной валюте и ПР от предприятий в виде взносов (вкладов) на определенный период времени✓ вложение денег в иностранной валюте и ПР от своего имени и за свой счет✓ открытие корреспондентских счетов в Центральном банке и в банках-резидентах✓ выдача, продажа и выполнение других операций с платежными инструментами и ценными бумагами (чеки, аккредитивы, векселя, акции и другие инструменты)✓ проведение сделок по приобретению требований клиентов (реквизирование/форфейтинг) и дебиторской задолженности клиентов (факторинг)✓ скупка и продажа иностранной валюты в безналичной форме |
| II | <ul style="list-style-type: none">✓ открытие и ведение счетов юридических лиц – резидентов, в том числе корреспондентские банки✓ инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов✓ скупка и продажа иностранной валюты в безналичной форме |
| III | <ul style="list-style-type: none">✓ скупка иностранной валюты у физических лиц и продажа иностранной валюты физическим лицам за наличный расчет в ПР✓ изучение иностранной валюты, с пометкой той, подлинность которой вызывает сомнение✓ скупка у физических лиц неплатежеспособной (устаревшей) иностранной валюты за расчет в ПР✓ платежи, осуществляемые физическими лицами в Приднестровье |

Приложение 5: Суммарный баланс Банка сельскохозяйственного развития по состоянию на 1 июля 2012г.

Активы			Пассивы		
Исходное	В ПР	В долларах США	Бюджетная линия	В ПР	в долларах США
Наличные	2'346'835	211'427	Всего пассивы	260'841'971	23'499'276
Чистые кредиты	285'000'465	25'675'717	Полученные	258'406'269	23'279'843
- фермерское	1'795'769	161'781	кредиты	2'435'702	219'433
хозяйство	269'766'563	25'513'936	Счета до		
сельскохозяйственные			востребования		
компании			& депозиты		
оборудование,	938'701	84'568	Другие	48'291'634	4'350'598
нематериальные			пассивы		
активы, инвентарь,			капитал	28'511'395	2'568'594
ИВЕ			Всего	337'645'000	30'418'468
Прочие активы	49'358'999	4'446'757			
Итого	337'645'000	30'418'468			

Приложение 6: Интервью-вопросник для первого обзорного исследования спроса малого бизнеса на финансовые услуги

**ИНТЕРВЬЮ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
МАЛОГО БИЗНЕСА**

Дата _____

I. Предпринимательство:

1.1. Для открытия вашего бизнеса Вы использовали следующие источники финансирования:	
a) собственные ресурсы	
b) банковские кредиты	
c) займы у ростовщиков	
d) кредиты, полученные от родственников или друзей	
e) оплата товара продавцу в рассрочку	
f) финансирование от покупателей	
g) комбинированные средства, из вышеперечисленных _____ (указать какие)	

1.2. Для расширения вашего бизнеса Вы использовали следующие источники финансирования:	
h) собственные ресурсы	
i) банковские кредиты	
j) займы у ростовщиков	
k) кредиты, полученные от родственников или друзей	
l) оплата товара продавцу в рассрочку	
m) финансирование от покупателей	
n) комбинированные средства, из вышеперечисленных _____ (указать какие)	

I. Пользование Кредитами

1.3.	Пожалуйста, укажите объем кредитов, полученных за последние 3 года (источники и их назначение):			
	А) Оборотный капитал (то есть сбережения, дебиторская задолженность) Б) Инвестиции в модернизацию (новые инвестиции, новые здания, машины и т.д.)			
	Введите количество	Оборотный капитал	Улучшение капитала или инвестиции	Личные / Потребительские

1.3.1. Коммерческие банки				
1.3.2. Микрофинансовые организации ³¹				
1.3.3. Неофициальные ростовщики				
1.3.4. Друзья / Семья				
1.3.5. Коммерческие поставщики				
1.3.6. Другие				

1.4. Пожалуйста, укажите сумму _____ последнего кредита (если применимо):	
1.4.1. Источник финансирования:	
1.4.2. Количество лет	
1.4.3. Полученная сумма	
1.4.4. Срок (в месяцах)	
1.4.5. Процентная годовая ставка	
1.4.6. Залоговое обеспечение	<ul style="list-style-type: none"> a) Земля и здания b) Машины и оборудование, включая движимое имущество c) Дебиторская задолженность и сбережения d) Личное имущество владельца (дома и т.д.) e) Другие
1.4.7. Какова была основная цель кредита?	<ul style="list-style-type: none"> a) Расширение существующей деловой деятельности b) Начало новой деловой деятельности c) Улучшение жилищных условий d) Потребление e) Возмещение долгов f) Медицинские расходы g) Образование h) Другие
1.4.8. Что являлось вторичной целью кредита?	<ul style="list-style-type: none"> i) Расширение существующей деловой деятельности j) Начало новой деловой деятельности k) Улучшение жилищных условий l) Потребление m) Возмещение долгов n) Медицинские расходы o) Образование a) Другие
1.4.9. По шкале от 1 до 5, где 1 означает "крайне недоволен (на)", а 5 означает "очень доволен(на)", как бы вы оценили свой уровень общей удовлетворенности предоставленными услугами ?	1 2 3 4 5

³¹ Микрофинансирование - это предоставление финансовых услуг микропредпринимателям и малым предприятиям, которые не имеют доступа к банковским и связанным с ними услуг из-за высоких издержек, связанных с обслуживанием клиентов данной категории.

1.4.10. Чем конкретно вы довольны или недовольны?	
1.4.11. Как вы оцениваете ваш уровень обслуживания клиентов в учреждении, где вы получали кредит?	1 2 3 4 5
1.4.12. Насколько вероятно, что вы порекомендуете данное учреждение другу или родственнику?	

II. Спрос на финансовые услуги

1.5. Вы заинтересованы в подаче заявки на кредитование в ближайшие 12 месяцев?	
<ul style="list-style-type: none"> a) Да, я заинтересован (а) b) Нет, меня не интересует c) Не уверен (а) 	

1.6. Укажите сумму и срок кредита, который Вы хотели бы запросить?	
1.6.1. Валюта	Приднестровский рубль____ ДСША____
1.6.2. Сумма кредита	
1.6.3. Срок	месяц
1.6.4. Максимально приемлемая процентная ставка	%
1.6.5. Предпочтительный расчет процентной ставки	<ul style="list-style-type: none"> a) Фиксированная ставка b) Проценты на остаток задолженности c) Не знаю
1.6.6. Где Вы хотели бы взять кредит?	<ul style="list-style-type: none"> a) микрофинансовая организация b) коммерческий банк c) неофициальный ростовщик d) другие

1.7. Если Вы получите сумму кредита, указанную в вопросе 1.6, как Вы распорядитесь с этими деньгами?	
<ul style="list-style-type: none"> a) Расширение существующей деловой деятельности b) Начало новой деловой деятельности c) Улучшение жилищных условий d) Потребление e) Возмещение долга f) Медицинские расходы g) Образование h) Другие 	

1.7.1.Основное назначение	
1.7.2.Вторичное назначение	

1.8. Почему Вы не можете пользоваться формальными кредитами (кредиты, полученные в официальных учреждениях)?

- a) Не в состоянии погасить долг
- b) Долгий и сложный процесс кредитования
- c) Ожидание, что условия кредитования (процентные ставки, сроки и т.д.) будут неприемлемы для меня
- d) Недоверие к кредиторам
- e) Боязнь, что кредит не будет утвержден
- f) Не нравится быть в долгу
- g) Предпочтение получить кредит от друзей или родственников
- h) Другое

1.8.1. Основное назначение	
1.8.2. Вторичное назначение	

1.9. Какими видами собственности предприятий микро, малого и среднего бизнеса Вы располагаете, и какие из них могут использоваться в качестве залога?

	Собственность	Для залога
1.9.1.Недвижимость – коммерческое предназначение	Да/ Нет	Да/ Нет
1.9.2.Дом	Да/ Нет	Да/ Нет
1.9.3.Машина / Грузовик	Да/ Нет	Да/ Нет
1.9.4.Золотые ювелирные изделия	Да/ Нет	Да/ Нет
1.9.5.Машины – оборудование для бизнеса	Да/ Нет	Да/ Нет
1.9.6.Бизнес- инвентарь	Да/ Нет	Да/ Нет
1.9.7.Банковский счет – сбережения/депозит	Да/ Нет	Да/ Нет
1.9.8.Другое	Да/ Нет	Да/ Нет

1.10. Оцените факторы, которые являются наиболее важными при выборе кредитора? Укажите, № 1, как наиболее важные, и № 9, как наименее важные

1.10.1. Стоимость кредита (процентная ставка, платежи)	___
1.10.2. Валюта кредита (ПР, ДСША)	___
1.10.3. Сумма кредита	___
1.10.4. Продолжительность кредита	___
1.10.5. Гибкий график погашения	___
1.10.6. Минимальное или отсутствие залоговых требований	___
1.10.7. Удобное расположение Кредитора	___
1.10.8. Качество обслуживания (быстрое, прозрачное, дружелюбное и т.д.)	___
1.10.9. Наличие других финансовых услуг от той же	___

организации (страхования, сбережения, переводы и т.д.)	
--	--

III. Другие финансовые услуги

1.11. Имеет ли ваша семья сэкономленные деньги?	
	Да/ Нет

а. Для чего Вы экономите деньги?	
б) инвестировать в бизнес с) чрезвычайные расходы д) образование е) медицинские расходы ф) обеспечивать старость г) покупка дома, улучшение жилищных условий / ремонт h) возмещение долгов i) другие	
1.11.1. Основное назначение	
1.11.2. Вторичное назначение	

1.12. Лизинг является одним из видов финансирования для приобретения оборудования. Лизинг отличается от кредита тем, что финансовое учреждение сохраняет право собственности на оборудование до тех пор, пока стоимость приобретенного оборудования не погашена полностью. Использовали ли Вы лизинг для приобретения оборудования?	
	Да/ Нет

1.13. Заинтересованы ли Вы в использовании лизинга для приобретения оборудования в ближайшие 12 месяцев?	
	Да/ Нет
1.13.1. Что бы вы хотели приобрести?	
1.13.2. Какова ожидаемая стоимость оборудования?	

1.14. Вы получали когда-либо кредит на покупку или ремонт дома?	
	Да/ Нет

1.15. Заинтересованы ли Вы в использовании кредита для финансирования покупки или ремонта в ближайшие 12 месяцев?	
	Да/ Нет

1.16. Страхование урожая обеспечивает возмещение вложенных средств, в случае уничтожения вашего урожая из-за стихийного бедствия. Пользовались ли Вы услугой страхования урожая?	
	Да/ Нет

1.17. Заинтересованы ли Вы в страховании урожая в ближайшие 12 месяцев, если это доступно и по разумной цене?

Да/ Нет

1.18. Что Вы считаете разумной ценой для страхования урожая (год / га)?

Рубль _____

IV. Разнообразие финансирования для Вашего бизнеса

1.19. Как Вы оцениваете спектр кредитных продуктов, доступных для развития бизнеса, предоставляемых поставщиками финансовых услуг?

- a) широкий
- b) узкий
- c) очень узкий
- d) недостаточный

1.20. Преграды в формальном секторе кредитования, ограничивающие доступ к финансированию Вашего бизнеса

Процентные ставки	• Преувеличены
	• Высокие
	• Непрозрачные
Банковские комиссионные на предоставляемые услуги	• Преувеличены
	• Высокие
	• Непрозрачные
Количество запрашиваемых документов	• Преувеличено
	• Высокое
	• Непрозрачно
Срок рассмотрения заявки	• Преувеличен
	• Большой
	• Непрозрачный
Требования к получателям кредитов	• Преувеличены
	• Большие
	• Непрозрачные

Приложение 7: Интервью-вопросник для повторного исследования спроса на финансовые услуги крестьянским хозяйствам

ОЦЕНКА ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ В ПРИДНЕСТРОВЬЕ

Раздел 0. ИСХОДНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ПРИМЕЧАНИЕ ДЛЯ ИНТЕРВЬЮЕРА: заполните этот раздел перед интервью.

A.	Анкета №:					
B.	Дата проведения интервью:					
C.	Город:					
D.	Регион:					
E.	Пол респондента:	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>мужской</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>женский</td> </tr> </table>	1	мужской	2	женский
1	мужской					
2	женский					
F.	Функция Респондента в фирме:					
G.	Место нахождения фирмы:	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>город</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>поселок</td> </tr> </table>	1	город	2	поселок
1	город					
2	поселок					

2. Основная информация о Предприятии/Владельце

2.1. Сколько лет этот бизнес работает?	
Количество лет:	

2.2. Сколько лет Вы управляете этим бизнесом?	
Количество лет:	

2.3. Сколько Вам лет?	

2.4. Высшее завершённое образование	
<ul style="list-style-type: none"> a) Обязательные (1-9 классов) b) Специализированное: профессионально-техническое c) Среднее (общее) d) Высшее - первая ступень - бакалавра e) Магистр университета f) Кандидат наук / Доктор наук 	<p>_____</p> <p>Укажите букву</p>

2.5. Есть ли у Вас высшее образование в сфере сельского хозяйства?	
	Да / Нет / частично

2.6. Участвовали ли Вы в любом формальном бизнес -обучении, кроме университетов? (семинары, обучения)	
	Да / Нет
2.6.1.Количество дней:	_____ дней
2.6.2.Количество дней за последние 2 года:	_____ дней

2.7. Каков правовой статус Вашей фирмы?	
а) Незарегистрированный (патент) б) Индивидуальное предприятие в) Партнерство г) Общество с ограниченной ответственностью е) Другие, пожалуйста, укажите_____	_____ Укажите букву

2.8. Каков первичный сектор Вашего бизнеса?	
а) Первичное сельское хозяйство (растениеводство, животноводство, садоводство)	

2.9. Оцените первичную и вторичную деятельность Вашего предприятия?		
Предпринимательская деятельность		% от продаж
первичная деятельность		_____%
вторичная деятельность		_____%

2.10. Сколько человек работает в вашем бизнесе, включая себя, в соответствии со следующими категориями?		
	Члены семьи	Не члены семьи
2.10.1. Постоянные работники:		
2.10.2. Временные работники:		

2.11. Пожалуйста, заполните информацию о фактической стоимости Вашего бизнеса? Пожалуйста, отметьте:	
< 50 000 рублей ПМР	
50 000 < 150 000 рублей ПМР	
150 000 < 365 000 рублей ПМР	
< 365 000 рублей ПМР	

2.12. Как Вы оцениваете развитие вашего бизнеса в последние 3 года? Пожалуйста, отметьте:	
Высокие темпы роста	
Маленький рост	
Стагнация роста	
Снижение роста	

2.13. Каковы годовые объемы продаж в 2012 году?	
< 50 000 рублей ПМР	
50 000 < 150 000 рублей ПМР	
150 000 < 365 000 рублей ПМР	
< 365 000 рублей ПМР	

2.14. Существуют ли значительные сезонные колебания в доходах и расходах?	
	Да /Нет

2.15. Если есть значительные сезонные колебания в вашем бизнесе, заполните следующую таблицу а. Ниже среднего; б. Средний; с. Выше среднего;				
	Весна	Лето	Осень	Зима
Доходы:				
Необходимость кредита:				

2.16. Сколько собственной и арендованной земли Вы используете в сельскохозяйственной деятельности (растениеводство, животноводство, садоводство)?	Га
2.16.1. Собственная земля	
2.16.2. Арендованная земля	

3. Использование кредитов

3.1.	3.2. Пожалуйста, укажите объем кредитов, полученных в 2012 году(источники и их назначение): i) Оборотный капитал (то есть, сбережения, дебиторская задолженность) ii) Инвестиции в модернизацию (новые инвестиции, новые здания, машины и т.д.)			
	Введите сумму	Оборотный капитал	Улучшение капитала или инвестиции	Личные / Потребительские
3.2.1. Коммерческие банки				
3.2.2. Микрофинансовые организации ³²				
3.2.3. Неофициальные ростовщiki				

³² Микрофинансирование - это предоставление финансовых услуг микропредпринимателям и малым предприятиям, которые не имеют доступа к банковским и связанным с ними услугам из-за высоких издержек, связанных с обслуживанием клиентов данной категории.

3.2.4.Друзья / Семья				
3.2.5.Коммерческие поставщики				
3.2.6.Другие, укажите _____				

3.3.	3.4. Пожалуйста, укажите объем кредитов, полученных в 2011 году (источники и их назначение): i) Оборотный капитал (то есть, сбережения, дебиторская задолженность) ii) Инвестиции в модернизацию (новые инвестиции, новые здания, машины и т.д.)			
	Введите сумму	Оборотный капитал	Улучшение капитала или инвестиции	Личные / Потребительские
3.4.1. Коммерческие банки				
3.4.2. Микрофинансовые организации				
3.4.3. Неофициальные ростовщики				
3.4.4. Друзья / Семья				
3.4.5. Коммерческие поставщики				
3.4.6. Другие, укажите _____				

3.5.	3.6. Пожалуйста, укажите объем кредитов, полученных в 2010 году (источники и их назначение): i) Оборотный капитал (то есть, сбережения, дебиторская задолженность) ii) Инвестиции в модернизацию (новые инвестиции, новые здания, машины и т.д.)			
	Введите сумму	Оборотный капитал	Улучшение капитала или инвестиции	Личные / Потребительские
3.6.1. Коммерческие банки				
3.6.2. Микрофинансовые организации				
3.6.3. Неофициальные ростовщики				
3.6.4. Друзья / Семья				
3.6.5. Коммерческие поставщики				
3.6.6. Другие, укажите _____				

3.7. Пожалуйста, укажите стоимость последнего кредита, полученного от коммерческого банка или МФО (если применимо):	
3.7.1. Название банка или МФО	
3.7.2. Количество лет	
3.7.3. Полученная сумма	
3.7.4. Срок (в месяцах)	
3.7.5. Процентная годовая ставка	
3.7.6. Залоговое обеспечение	<ul style="list-style-type: none"> a) Земля и здания b) Машины и оборудование, включая движимое имущество c) Дебиторская задолженность и сбережения d) Личное имущество владельца (дома и т.д.) e) Другие

3.7.7. Первичная и вторичная цель кредита?		
Цель получения кредита	Первичная цель	Вторичная цель
а) Сезонные хозяйственные ресурсы (семена, удобрения, химикаты, корм) б) Сезонные фермерские услуги (вспашка, заготовка, первичная обработка, транспортировка, труд) в) Приобретение сельскохозяйственной техники, оборудования, инвентаря, тракторов, автомобилей г) Приобретение скота, саженцев д) Строительство / реабилитация хозяйственных построек и подготовка сельскохозяйственных земель		
3.7.8. По шкале от 1 до 5, где 1 означает "крайне недоволен (на)", а 5 означает "очень доволен(на)", как бы Вы оценили свой уровень общей удовлетворенности предоставленными услугами?	1 2 3 4 5 / не знаю	
3.7.9. Чем конкретно Вы довольны или недовольны?		
3.7.10. Как Вы оцениваете ваш уровень обслуживания клиентов в учреждении, где Вы получали кредит?	1 2 3 4 5 / не знаю	
3.7.11. Насколько вероятно, что Вы порекомендуете данное учреждение другу или родственнику?		

3.8. Если кредит необходим для предпринимательской деятельности, это связано с:		
Расширением существующей линии бизнеса _____	Началом новой предпринимательской деятельности _____	Созданием нового бизнеса _____

4. Спрос на финансовые услуги

4.1. Вы заинтересованы в подаче заявки на кредитование в ближайшие 12 месяцев?	
д) Да, я заинтересован (а) е) Нет, меня не интересует ф) Не уверен (а)	_____ Укажите букву

4.2. Укажите сумму и срок кредита, который Вы хотели бы запросить?	
4.2.1. Валюта	Рубли ПМР / ДСША / Евро
4.2.2. Сумма кредита	
4.2.3. Срок	месяц
4.2.4. Максимально приемлемая процентная ставка	%

4.3. Если Ваш ежемесячный денежный оборот будет таким, как и ожидалось после получения кредита, сколько Вы сможете платить для погашения кредита?

ПР

4.4. Какими типами собственностей Вы располагаете, какие из них могут использоваться в качестве залога?

	Собственность	Для залога
4.4.1. Недвижимость – коммерческое предназначение	Да/ Нет	Да/ Нет
4.4.2. Дом / квартира	Да/ Нет	Да/ Нет
4.4.3. Машина / Грузовик	Да/ Нет	Да/ Нет
4.4.4. Золотые ювелирные изделия	Да/ Нет	Да/ Нет
4.4.5. Машины – оборудование для бизнеса	Да/ Нет	Да/ Нет
4.4.6. Бизнес-инвентарь	Да/ Нет	Да/ Нет
4.4.7. Банковский счет – сбережения/депозит	Да/ Нет	Да/ Нет
4.4.8. Другое	Да/ Нет	Да/ Нет

4.5. Почему Вы не можете пользоваться формальными кредитами (кредиты, полученные в официальных учреждениях)?

- i) Не в состоянии погасить долг
- j) Долгий и сложный процесс кредитования
- k) Ожидание, что условия кредитования (процентные ставки, сроки и т.д.) будут неприемлемы для меня
- l) Недоверие к кредиторам
- m) Боязнь, что кредит не будет утвержден
- n) Не нравится быть в долгу
- o) Предпочтение получить кредит от друзей или родственников
- p) Другое, пожалуйста, укажите _____

4.5.1. Основное назначение

4.5.2. Вторичное назначение

4.6. Оцените факторы, которые являются наиболее важными при выборе кредитора? Укажите № 1, как наиболее важные и № 9, как наименее важные

4.6.1. Стоимость кредита (процентная ставка, платежи)	___
4.6.2. Валюта кредита (рубли ПМР, ДСША, ЕВРО, РУБЛЬ, МЛ, Укр.гривна)	___
4.6.3. Сумма кредита	___
4.6.4. Продолжительность кредита	___
4.6.5. Гибкий график погашения	___
4.6.6. Минимальное или отсутствие залоговых требований	___
4.6.7. Удобное расположение Кредитора	___
4.6.8. Качество обслуживания (быстрое, прозрачное, дружелюбное, и т.д.)	___

4.6.9. Наличие других финансовых услуг от той же организации (страхования, сбережения, переводы и т.д.)	—
---	---

5. Другие финансовые услуги

5.1. Имеет ли Ваша семья сэкономленные деньги?	
	Да/ Нет

5.2. Если да, то как часто Вы и Ваша семья откладывают эти сбережения?	
а) еженедельно б) ежемесячно в) ежегодные д) нерегулярно е) не способствуют ф) пожалуйста, отметьте валюту	Укажите букву ДСША, ЕВРО, ПР, РУБЛЬ

а. Для чего Вы экономите деньги?	
ж) Инвестировать в бизнес з) Чрезвычайные расходы и) Образование м) Договор / Расходы для миграции на работу за рубеж н) Медицинские расходы о) Обеспечивать старость п) Покупка дома, улучшение жилищных условий / ремонт қ) Возмещение долгов р) Другие _____	
5.2.1. Основное назначение	
5.2.2. Вторичное назначение	

5.3. Страхование урожая обеспечивает возмещение вложенных средств ,в случае уничтожения Вашего урожая из-за стихийного бедствия. Пользовались ли Вы услугой страхования урожая?	
	Да/ Нет

5.4. Вы заинтересованы в страховании урожая в ближайшие 12 месяцев, если это будет доступно в рамках разумной цены?	
	Да/ Нет

5.5. Что бы Вы считали разумной ценой для страхования урожая (год / га)?	
	ПР _____

5.6. Насколько Вы заинтересованы в последующих шагах развития бизнеса?: 1 = нет необходимости, 2 = небольшая потребность 3 = необходимые, 4 = крайне необходимы	
--	--

1.1.1. Увеличение продаж	1	2	3	4
1.1.2. Улучшение организационных / управленческих навыков	1	2	3	4
1.1.3. Улучшение продукции	1	2	3	4
1.1.4. Маркетинг	1	2	3	4
1.1.5. Профессиональное обучение	1	2	3	4
1.1.6. Финансовый менеджмент	1	2	3	4
1.1.7. Другие	1	2	3	4

Приложение 8: Интервью- вопросник для повторного исследования спроса на финансовые услуги микропредприятий

ОЦЕНКА МИКРОПРЕДПРИЯТИЙ В ПРИДНЕСТРОВЬЕ

Раздел 0. ИСХОДНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ПРИМЕЧАНИЕ ДЛЯ ИНТЕРВЬЮЕРА: заполните этот раздел перед интервью.

H.	Анкета №:					
I.	Дата проведения интервью:					
J.	Город:					
K.	Регион:					
L.	Пол респондента:	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>мужской</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>женский</td> </tr> </table>	1	мужской	2	женский
1	мужской					
2	женский					
M.	Функция респондента в фирме:					
N.	Место нахождения фирмы:	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>город</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>поселок</td> </tr> </table>	1	город	2	поселок
1	город					
2	поселок					

1. Основная информация о Предприятии/Владельце

5.7. Сколько лет работаете на предприятии?	
Количество лет:	

5.8. Сколько лет Вы управляете этим бизнесом?	
Количество лет:	

5.9. Сколько Вам лет?	

5.10. Высшее завершённое образование	
Обязательные (1-9 классов) г) Специализированное: профессионально-техническое h) Среднее (общее) i) Высшее - первая ступень - бакалавр j) Магистр университета к) Кандидат наук / Доктор наук	_____ Укажите букву

5.11. Ваше образование связано с бизнесом?	
	Да / Нет / частично

5.12. Участвовали ли Вы в любом формальном бизнес- обучении, кроме университетов (семинары, обучения)?	
	Да / Нет
5.12.1. Количество дней:	_____ дней
5.12.2. Количество дней за последние 2 года:	_____ дней

5.13. Каков правовой статус вашей фирмы?	
f) Незарегистрированный (патент) g) Индивидуальное предприятие h) Партнерство i) Общество с ограниченной ответственностью j) Другие, пожалуйста, укажите _____	_____ Укажите букву

5.14. Каков первичный сектор Вашего бизнеса?	
b) Переработка сельскохозяйственной продукции (покупка сельскохозяйственных культур или продуктов животного происхождения и их обработка) c) Производство, ремесло d) Торговля (магазин, покупка и продажа продуктов) e) Услуги	_____ Укажите букву

5.15. Оцените первичную и вторичную деятельность Вашего предприятия?		
Предпринимательская деятельность		% от продаж
Первичная деятельность		_____ %
Вторичная деятельность		_____ %

5.16. Сколько человек работает в Вашем бизнесе, включая себя, в соответствии со следующими категориями?		
	Члены семьи	Не члены семьи
5.16.1. Постоянные работники:		
5.16.2. Временные работники:		

5.17. Пожалуйста, заполните информацию о фактической стоимости Вашего бизнеса? Пожалуйста, отметьте:	
< 50 000 рублей ПМР	
50 000 < 150 000 рублей ПМР	

150 000 < 365 000 рублей ПМР	
< 365 000 рублей ПМР	

5.18. Как Вы оцениваете развитие Вашего бизнеса в последние 3 года? Пожалуйста, отметьте:	
Высокие темпы роста	
Маленький рост	
Стагнация роста	
Снижение роста	

5.19. Каковы годовые объемы продаж в 2012 году?	
< 50 000 рублей ПМР	
50 000 < 150 000 рублей ПМР	
150 000 < 365 000 рублей ПМР	
< 365 000 рублей ПМР	

5.20. Существуют значительные сезонные колебания в доходах и расходах?	
	Да / Нет

5.21. Если есть значительные сезонные колебания в Вашем бизнесе, заполните следующую таблицу				
в. Ниже среднего; в. Средний; с. Выше среднего;				
	Весна	Лето	Осень	Зима
Доходы:				
Необходимость кредита:				

2. Использование кредитов

5.22.	5.23. Пожалуйста, укажите объем кредитов, полученных в 2012 году (источники и их назначение): i) Оборотный капитал (то есть, сбережения, дебиторская задолженность) ii) Инвестиции в модернизацию (новые инвестиции, новые здания, машины и т.д.)			
	Введите сумму	Оборотный капитал	Улучшение капитала или инвестиции	Личные / Потребительские
5.23.1. Коммерческие банки				
5.23.2. Микрофинансовые организации ³³				
5.23.3. Неофициальные ростовщики				
5.23.4. Друзья / Семья				
5.23.5. Коммерческие поставщики				

³³ Микрофинансирование - это предоставление финансовых услуг микропредпринимателям и малым предприятиям, которые не имеют доступа к банковским и связанным с ними услугам из-за высоких издержек, связанных с обслуживанием клиентов данной категории.

5.23.6. Другие, укажите _____				
-------------------------------	--	--	--	--

5.24.	5.25. Пожалуйста, укажите объём кредитов, полученных в 2011 году (источники и их назначение): i) Оборотный капитал (то есть, сбережения, дебиторская задолженность) ii) Инвестиции в модернизацию (новые инвестиции, новые здания, машины и т.д.)			
	Введите сумму	Оборотный капитал	Улучшение капитала или инвестиции	Личные / Потребительские
5.25.1. Коммерческие банки				
5.25.2. Микрофинансовые организации				
5.25.3. Неофициальные ростовщiki				
5.25.4. Друзья / Семья				
5.25.5. Коммерческие поставщики				
5.25.6. Другие, укажите _____				

5.26.	5.27. Пожалуйста, укажите объём кредитов, полученных в 2010 году (источники и их назначение): i) Оборотный капитал (то есть, сбережения, дебиторская задолженность) ii) Инвестиции в модернизацию (новые инвестиции, новые здания, машины и т.д.)			
	Введите сумму	Оборотный капитал	Улучшение капитала или инвестиции	Личные / Потребительские
5.27.1. Коммерческие банки				
5.27.2. Микрофинансовые организации				
5.27.3. Неофициальные ростовщiki				
5.27.4. Друзья / Семья				
5.27.5. Коммерческие поставщики				
5.27.6. Другие, укажите _____				

5.28. Пожалуйста, укажите стоимость последнего кредита, полученного от коммерческого банка или МФО (если применимо):		
5.28.1. Название банка или МФО		
5.28.2. Количество лет		
5.28.3. Полученная сумма		
5.28.4. Срок (в месяцах)		
5.28.5. Процентная годовая ставка		
5.28.6. Залоговое обеспечение	f) Земля и здания g) Машины и оборудование, включая движимое имущество h) Дебиторская задолженность и сбережения i) Личное имущество владельца (дома и т.д.) j) Другие	
5.28.7. Первичная и вторичная цель кредита?		
Цель получения кредита	Первичная цель	Вторичная цель

f) покупка поставок и инвентаря g) предварительная оплата услуг (аренда бизнес-услуги, плата за контракты и лицензии и т.д.). h) кредиты, предоставленные клиентам (клиенты платят один месяц после получения услуг / продукта в зависимости от типа бизнеса) i) приобретение машин, оборудования и транспортных средств j) строительство / восстановление офисных зданий k) погашение долгов l) строительство / восстановление дома / квартиры		
5.28.8. По шкале от 1 до 5, где 1 означает "крайне недоволен (на)", а 5 означает "очень доволен(на)", как бы Вы оценили свой уровень общей удовлетворенности предоставленными услугами?	1	2 3 4 5 / не знаю
5.28.9. Чем конкретно Вы довольны или недовольны?		
5.28.10. Как Вы оцениваете ваш уровень обслуживания клиентов в учреждении, где Вы получали кредит?	1	2 3 4 5 / не знаю
5.28.11. Насколько вероятно, что Вы порекомендуете данное учреждение другу или родственнику?		

5.29. Если кредит необходим для предпринимательской деятельности, это связано с:

Расширением существующей линии бизнеса _____	Началом новой предпринимательской деятельности _____	Созданием нового бизнеса _____
--	--	--------------------------------

3. спрос на финансовые услуги

5.30. Вы заинтересованы в подаче заявки на кредитование в ближайшие 12 месяцев?

g) Да, я заинтересован (а) h) Нет, меня не интересует i) Не уверен (а)	
	Укажите букву

5.31. Укажите сумму и срок кредита, который Вы хотели бы запросить?

5.31.1. Валюта	Рубли ПМР / ЕВРО
5.31.2. Сумма кредита	
5.31.3. Срок	месяц
5.31.4. Максимально приемлемая процентная ставка	%

5.32. Если Ваш ежемесячный денежный оборот будет таким, как и ожидалось после получения кредита, какую сумму Вы сможете выплачивать в месяц для погашения

кредита?	
	рублей ПМР

5.33. Какими видами собственности Вы располагаете, и какие из них могут быть использованы в качестве залога?		
	Собственность	Для залога
5.33.1. Недвижимость – коммерческое предназначение	Да/ Нет	Да/ Нет
5.33.2. Дом / квартира	Да/ Нет	Да/ Нет
5.33.3. Машина / Грузовик	Да/ Нет	Да/ Нет
5.33.4. Золотые ювелирные изделия	Да/ Нет	Да/ Нет
5.33.5. Машины – оборудование для бизнеса	Да/ Нет	Да/ Нет
5.33.6. Бизнес-инвентарь	Да/ Нет	Да/ Нет
5.33.7. Банковский счет – сбережения/депозит	Да/ Нет	Да/ Нет
5.33.8. Другое	Да/ Нет	Да/ Нет

5.34. Почему Вы не можете пользоваться формальными кредитами (кредиты, полученные в официальных учреждениях)?	
q) Не в состоянии погасить долг r) Долгий и сложный процесс кредитования s) Ожидание, что условия кредитования (процентные ставки, сроки и т.д.) будут неприемлемы для меня t) Недоверие к кредиторам u) Боязнь, что кредит не будет утвержден v) Не нравится быть в долгу w) Предпочтение получить кредит от друзей или родственников x) Другое, пожалуйста, укажите _____	
5.34.1. Основное назначение	
5.34.2. Вторичное назначение	

5.35. Оцените факторы, которые являются наиболее важными при выборе кредитора? Укажите № 1, как наиболее важные и № 9, как наименее важные	
5.35.1. Стоимость кредита (процентная ставка, платежи)	___
5.35.2. Валюта кредита (рубли ПМР, ДСША, Евро, Рубли, МЛ, Укр. гривна)	___
5.35.3. Сумма кредита	___
5.35.4. Продолжительность кредита	___
5.35.5. Гибкий график погашения	___
5.35.6. Минимальное или отсутствие залоговых требований	___
5.35.7. Удобное расположение Кредитора	___
5.35.8. Качество обслуживания (быстрое, прозрачное, дружелюбное, и т.д.)	___
5.35.9. Наличие других финансовых услуг в ой же организации	___

(страхования, сбережения, переводы и т.д.)	
--	--

6. Другие финансовые услуги

6.1. Имеет ли Ваша семья сэкономленные деньги?	
	Да/ Нет

6.2. Если да, то как часто вы и ваша семья откладывают эти сбережения?	
g) еженедельно h) ежемесячно i) ежегодно j) нерегулярно k) не откладывает <p style="text-align: right;">пожалуйста, отметьте валюту</p>	<p style="text-align: center;">Укажите букву</p> ДСША, ЕВРО , рубль ПМР, РУБЛЬ

а. Для чего Вы экономите деньги?	
s) Инвестировать в бизнес t) Чрезвычайные расходы u) Образование v) Договор / Расходы на работу за рубеж w) Медицинские расходы x) Обеспечивать старость y) Покупка дома, улучшение жилищных условий / ремонт z) Возмещение долгов aa) Другие _____	
6.2.1. Основное назначение	
6.2.2. Вторичное назначение	

6.3. Страхование урожая обеспечивает возмещение вложенных средств, в случае уничтожения вашего урожая из-за стихийного бедствия. Пользовались ли Вы услугой страхования урожая?	
	Да/ Нет

6.4. Вы заинтересованы в страховании урожая в ближайшие 12 месяцев, если это будет доступно в рамках разумной цены?	
	Да/ Нет

6.5. Что бы Вы считали разумной ценой для страхования урожая (год / га)?	
	рубли ПМР _____

6.6. Насколько Вы заинтересованы в последующих шагах развития бизнеса?: 1 = нет необходимости, 2 = небольшая потребность 3 = необходимы, 4 = крайне необходимы	
--	--

1.1.1. Увеличение продаж	1	2	3	4
1.1.2. Улучшение организационных / управленческих навыков	1	2	3	4
1.1.3. Улучшение продукции	1	2	3	4
1.1.4. Маркетинг	1	2	3	4
1.1.5. Профессиональное обучение	1	2	3	4
1.1.6. Финансовый менеджмент	1	2	3	4
1.1.7. Другие	1	2	3	4

Приложение 9: Кредитные продукты пяти основных коммерческих банков по типу заемщика

Банк	Клиент	Кредитные продукты	Срок возврата кредита	Обеспечение кредита		
Сберегательный банк СберБанк	Юридические лица	Овердрафт/превышение кредита	Краткосрочный до 1 года	наличные		
		Стандартный кредит	Среднесрочный до 3 лет	заклад/ипотека		
		Не возобновляемая кредитная линия		депозит		
		Возобновляемая кредитная линия		банковские гарантии		
		Лизинг		ценные бумаги гарантии/поручительство юридических лиц		
	Физические лица	Кредиты для срочных нужд	Краткосрочный до 1 года	без залога		
		Ипотечный заем	Среднесрочный до 3 лет	заклад/ипотека		
		Депозит гарантия кредита		депозиты		
				заработная плата		
				заклад/ипотека		
Тираспромстрой банк	Юридические лица	Бизнес - кредиты	Краткосрочный до 1 года	заклад/ипотека		
		Вексельный займ	Среднесрочный до 3 лет	оборотный капитал		
		Гарантийная оплата в аванс	Долгосрочный – более 3 лет	права собственности		
		Тендерные гарантии		казначейские обязательства		
		Потребительские гарантии		банковские гарантии		
	Физические лица	Денежный заем	Краткосрочный до 1 года	без залога		
		Кредит на отпуск	Среднесрочный до 3 лет	заработная плата		
		Кредит на образование, лечение и др.	Долгосрочный – более 3 лет	другой ликвидный залог		
		Проекты по заработной плате				
		Автомобили в кредит		автомобиль		
		Заклад/ипотека		заклад/ипотека		
		Кредит на основании ипотеки		депозиты		
		Ипотечный банк	Юридические лица	Стандартный кредит	Краткосрочный до 1 года	заклад/ипотека
				Овердрафт/превышение кредита	Среднесрочный до 3 лет	основные средства
Вексельный заем	Долгосрочный – более 3 лет			инвентаризация		
Кредитная линия				вексель		

		Банковские гарантии		банковские гарантии	
		Заклад/ипотека		гарантии/поручательство юридических лиц	
				поручительство физических лиц	
				сочетание высшего	
	Физические лица	кредит "5"	Краткосрочный до 1 года	без залога	
		микрокредит	Среднесрочный до 3 лет	зарботная плата	
		Товары в рассрочку	Долгосрочный – более 3 лет		
		Кредит с согласия работодателя			
		Автомобиль в кредит		автомобиль	
		Заклад/ипотека		заклад/ипотека	
Бизнес Инвест Банк	Юридические лица	Стандартный кредит		заклад/ипотека	
		Кредитная линия	Краткосрочный до 1 года	основные средства	
		Овердрафт/превышение кредита	Среднесрочный до 3 лет	инвентаризация	
		Долговое обязательство	Долгосрочный – более 3 лет	вексель	
			Банковские гарантии		банковские гарантии
			Кредит с фиксированными активами		в сочетании с верхними
	Физические лица	"Чудо наличные"	Среднесрочный до 3 лет		зарботная плата
		Автомобиль в кредит	Долгосрочный – более 3 лет		автомобиль
Агропром Банк	Юридические лица	Промышленное кредитование	Краткосрочный до 1 года	заклад/ипотека	
		Бюджет кредитования	Среднесрочный до 3 лет	основные средства	
		Банки кредитования	Долгосрочный – более 3 лет	инвентаризация	
		Кредитование торговли		вексель	
		Предэкспортное финансирование		банковская гарантия	
		Ипотека		в сочетании с верхними	
			Банковские гарантии аккредитив		
	Физические лица	Кредит пред-зарплатный	Краткосрочный до 1 года		зарботная плата
Кредиты юридическим лицам-работодателям					

Приложение 10: Неприемлемая деятельность в соответствии с определением Организации Объединенных Наций

Покупка или аренда земли, жилищное строительство или перестройка, покупка каких-либо зданий, рефинансирование существующих долгов, финансирование производства или маркетинга табака и табачных изделий и крепких алкогольных напитков или приобретение пестицидов не будут иметь право на финансирование из кредитной линии.