

Рабочий доклад 2005/01

Развитие микрофинансирования в Узбекистане

ТАШКЕНТ 2005

Точка зрения, выраженная в данном докладе, принадлежит членам рабочей группы и может не совпадать с официальной точкой зрения ЦЭИ

Центр экономических исследований, 2005.

Все права принадлежат Центру экономических исследований. Любое воспроизведение доклада или использование выдержек из данной публикации могут осуществляться только с письменного согласия, ссылка на источник обязательна. По всем вопросам, касающимся перепечатки, перевода и приобретения печатных версий обращаться по адресу: Центр экономических исследований, Узбекистан, Ташкент, 700070, ул. Усмана Носира, 1-ый тупик, дом 5.

Состав рабочей группы

Руководитель исследовательской группы	Ш Хакимов.
Координатор:	Н. Сиражиддинов
Национальные эксперты:	Ж. Фаттахова, К. Талипов, М. Мирзаев, Р. Абдукаримов, Э. Мухитдинов, А. Навотный, Н. Обломуродов, Р. Сулайманов, Б. Нуритдинов, А. Абдухамидов

Выражение благодарности

Мы благодарим сотрудников Центра социальных исследований «Тахлил» за проведение масштабного социологического обследования, результаты которого легли в основу данного доклада. Выражаем особую признательность У. Рахимджанову из проекта ПРООН “Sustainable Income Generation”, руководителям ведущих микрофинансовых организаций страны «Барокот» (О.Каримов) и «Сабр» (М. Ширинова), коллегам из Центральноазиатского микрофинансового альянса (CAMFA) за ценные комментарии и практическую помощь при написании аналитической части доклада. Мы признательны представителям международных финансовых институтов Э. Трушину (Всемирный банк), У. Умарову (Международная финансовая корпорация) и А. Афаринову за оказанное содействие и ценные комментарии по отдельным вопросам доклада, а также членам Проблемного совета ЦЭИ, чьи замечания были очень полезны при написании данного доклада.

Резюме

В работе анализируется текущее состояние процесса микрофинансирования в Узбекистане, и предлагаются меры по основным направлениям его дальнейшего развития. При этом особое внимание уделено развитию негосударственных некоммерческих микрофинансовых организаций.

Большое внимание уделено вопросам нормативно-правового обеспечения процесса микрофинансирования в Узбекистане. В их числе ясность регистрационной процедуры микрофинансовых организаций, режим налогообложения их деятельности, доступ к внешним источникам заемного капитала и др.

Особое место в работе занимают вопросы изучения спроса на микрофинансовые услуги: указываются основные тенденции общенационального характера, которые окажут определяющее значение на развитие процесса микрофинансирования в ближайшие годы; дается характеристика групп клиентов, которые будут представлять клиентскую базу микрофинансовых организаций; представлена количественная оценка спроса на микрофинансовые услуги.

Предложены конкретные меры по дальнейшему стимулированию развития процесса микрофинансирования в Узбекистане, оформленные в виде проекта постановления Кабинета Министров. Реализация данных направлений позволит, по мнению авторов, не только активизировать микрофинансовую деятельность в республике, но и стать одним из действенных инструментов решения социально-экономических проблем.

Содержание

Введение.....	7
1. Роль, значение и специфика микрофинансирования.....	8
2. Анализ развития микрофинансирования в Узбекистане	11
2.1. Деятельность негосударственных некоммерческих микрофинансовых организаций	13
2.2. Микрофинансовые услуги коммерческих банков	17
2.3. Микрофинансовые услуги сберегательных кредитных союзов	19
2.4. Кредитные линии внебюджетных фондов и международных финансовых институтов	21
3. Анализ нормативно-правовой базы микрофинансирования	23
4. Проблемы микрофинансирования, требующие законодательного оформления	
4.1. Регулирование МФО	26
4.2. Налогообложение	32
4.3. Доступ к внешним источникам заемного капитала	33
4.4. Предельная сумма кредита и процентная политика	35
5. Оценка спроса на микрофинансовые услуги в Узбекистане.....	36
Заключение	44
Список использованной литературы	46
 <i>Приложение 1.</i> Итоги социологического обследования МФО и их клиентов.	
 <i>Приложение 2.</i> Международный опыт инновационных подходов в микрофинансировании.	
 <i>Приложение 3.</i> Проект Постановления «О мерах по дальнейшему развитию микрофинансирования в Узбекистане».	

Список условных сокращений

КМ	Кабинет Министров
ВНП	Валовой национальный продукт
МФИ	Микрофинансовый институт
МФО	Микрофинансовая организация
СКС	Сберегательный кредитный союз
ННО-МФО	Негосударственная некоммерческая микрофинансовая организация
АБР	Азиатский Банк Развития
ЕБРР	Европейский Банк Реконструкции и Развития
САМФА	Центральноазиатский микрофинансовый альянс
ЦВЕ	Центральная и Восточная Европа
АДЖК	Ассоциация деловых женщин Каракалпакстана
КРБИ	Каракалпакский Республиканский Бизнес Инкубатор
МФК	Международная финансовая корпорация
ПРООН	Программа Развития Организации Объединенных Наций
USAID	Агентство по международному развитию США
АО	Акционерное общество
ООО	Общество с ограниченной ответственностью
ГК	Гражданский Кодекс
НИКИ	Национальный институт кредитной информации
МКБ	Межбанковское кредитное бюро
ФОТ	Фонд оплаты труда
ФСЗ	Фонд содействия занятости
УК	Уставный капитал

Введение

Обеспечение опережающего развития частного сектора, увеличение его доли в экономике страны, а также расширение малого бизнеса указывались в качестве приоритетных направлений реализации экономических реформ в докладе Президента на совместном заседании Законодательной палаты и Сената Олий Мажлиса 28 января 2005 года.

В целях практической реализации приоритетных задач было принято Постановление Президента № ПП-24 от 10 марта 2005 года «О Программе по реализации целей и задач демократизации и обновления общества, реформирования и модернизации страны», в котором предусматривается расширение системы микрокредитования.

Особый статус микрофинансирования в общегосударственном масштабе усиливает объявление 2005 года международным Годом микрофинансирования, прикладным проявлением которого явилось создание информационного сайта microfinance.uz.

Микрофинансирование в Узбекистане пока не получило широкого развития. Из всех возможных услуг микрофинансирования¹ преобладающими являются микрокредиты (микрозаймы) и микролизинг (в незначительной степени). В то же время необходимо признать, что микрофинансирование, вовлекшее в себя более 70 тыс. клиентов, является наиболее реальной возможностью улучшения социально-экономического положения значительной части населения Узбекистана. Предприниматели, работающие по программам микрокредитования, привлекают в свой бизнес в среднем 2–3 членов семьи, что принципиально важно в контексте существующих проблем с занятостью и особенностями демографической ситуации в Узбекистане. Опрос, проводимый в рамках исследования, показал, что из тех предпринимателей, которые создают новые рабочие места после получения микрокредитов, 81% – это клиенты МФО и СКС.

При стимулировании процесса микрофинансирования его значимость для решения проблем занятости, бедности и расширения предпринимательства, особенно в сельской местности, трудно переоценить. Одновременно с этим снизится привлекательность всевозможных подпольных схем финансирования, которые являются микрофинансовыми по принципу организации, но преследуют цели с политическим контекстом.

Меры стимулирования дальнейшего развития микрофинансирования включают, прежде всего, разработку законодательно-нормативной базы. Хотя отдельные компоненты микрофинансирования существуют в Узбекистане уже в течение 7 лет, однако их правовая база разработана неравномерно: при наличии полного пакета документов по микрокредитованию коммерческими банками и кредитными союзами отсутствует нормативно-правовая база микрокредитования со стороны ННО-МФО. Не разработана также правовая база микрострахования, микролизинга и микросбережений.

Другой важной проблемой является отсутствие ясного юридического статуса и регистрационной процедуры для разных типов МФО. Особого внимания требуют также вопросы налогообложения МФО и их доступ к внешним источникам заемного капитала.

Существует ряд проблем технического характера, связанных с отчетностью, кадровыми вопросами, информационными компонентами, финансовой устойчивостью, налично-денежными операциями, внедрением новых микрофинансовых продуктов, координацией усилий, адресности и эффективности использования микрокредитных ресурсов.

¹ Микрофинансирование включает в себя следующие компоненты: микрокредитование, микросбережения, микрострахование, микролизинг, предоставление консалтинговых услуг, а также денежные переводы.

Цель исследования – анализ текущего состояния микрофинансирования в Узбекистане и выработка предложений по его дальнейшему развитию.

Методология проведения исследования – методы экономического анализа и социологическое обследование². Информационную базу исследования составили материалы Центрального банка, Министерства труда и социальной защиты населения, МФК, АБР, Всемирного банка, Центральноазиатского микрофинансового альянса, оперативные данные коммерческих банков. Для зарубежных сопоставлений использованы данные Микрофинансового центра ЦВЕ и стран СНГ и аналитические обзоры Всемирного банка.

Практическая значимость исследования:

- систематизирован материал по процессу микрофинансирования в Узбекистане;
- представлен анализ деятельности и проблемные вопросы всех МФИ;
- предложена регистрационная процедура разных типов МФО (с привлечением и без привлечения депозитов населения) в виде проекта Постановления «О мерах по дальнейшему развитию микрофинансирования в Республике Узбекистан»;
- представлены основные методические компоненты Закона «О микрофинансировании в Республике Узбекистан»;
- произведена оценка спроса на микрофинансовые ресурсы в Узбекистане.

1. Роль, значение и специфика микрофинансирования

Микрофинансирование – процесс предоставления несостоятельным людям³ доступа к финансам в целях создания и развития микробизнеса. В контексте достижения целей Декларации тысячелетия⁴ ООН оно способствует развитию следующих процессов:

- удовлетворению насущных потребностей и защите от рисков малообеспеченных слоев населения;
- расширению предпринимательства, в том числе частного и семейного;
- содействию гендерному равенству посредством расширения участия женщин в экономической деятельности;
- инвестированию в производственный потенциал местных сообществ;
- сокращению бедности и неравенства, усилению социального и человеческого развития⁵;
- вовлечению малоимущих людей в процессы реальной экономики;
- созданию новых рабочих мест;

² Основной задачей этого компонента было получение расширенной информации о потребности предпринимательства в услугах МФО, а также общая оценка потенциала сектора, включая анализ его возможностей и ограничений дальнейшего развития.

³ Люди с низким уровнем дохода (уязвимые слои), которые экономически активны и имеют возможности для участия в соответствующей деятельности, но не могут ее осуществлять в силу отсутствия финансовых средств.

⁴ Речь идет о цели №1, которая подразумевает «ликвидацию крайней нищеты и голода».

⁵ Доступ к финансовым ресурсам позволяет малообеспеченным слоям населения создать рентабельный бизнес, благодаря которому происходит рост дохода, обеспечивается продовольственная безопасность и получение образования детьми; во-вторых, снижается степень уязвимости при болезни кормильца, утере части имущества и прочих «шоковых» ситуациях; увеличивается занятость граждан и снижается за счет этого безработица; у людей возникает надежда на лучшее будущее, переходящая по мере развития бизнеса в уверенность в завтрашнем дне; предотвращается переход бедных слоев населения в категорию нищих со всеми вытекающими из этого тяжелыми социально-экономическими и морально-психологическими последствиями; способствует сглаживанию экономических различий между городом и деревней.

- формированию новых сегментов финансового рынка

Роль микрофинансирования на современном рынке финансовых услуг подтверждают оценки Всемирного банка: в мире имеются более 10000 МФИ, обслуживающие более 500 млн. бедных людей в развивающихся странах. Средства, находящиеся в обороте данных организаций, оцениваются в 2,5 млрд. долларов.

Первые усилия по предоставлению финансовых услуг малоимущим слоям населения привязывались к конечным целям использования этих услуг. В 50 – 70 е годы прошлого столетия государственные ведомства и донорские организации предоставляли субсидированные сельскохозяйственные кредиты мелким и малообеспеченным фермерам в надежде увеличить их производительность и уровень доходности. В 80-90-е годы микрокредиты представляли собой преимущественно займы для малообеспеченных предпринимателей для обретения и накопления активов, повышения дохода и уровня благосостояния семьи. Значительную часть получателей составляли женщины, для которых микрокредитование оказалось особенно эффективным инструментом.

Совершенствование услуг и методологии их предоставления, а также организационных структур в развивающихся странах привело к появлению финансовых организаций, специализирующихся на обслуживании малоимущих, получивших название микрофинансовых организаций (МФО). «Микро» – потому что объем операций был относительно мал (кредиты в объеме 50 долл. США и депозиты в сумме 5 долл. США).

В страны Центральной Азии концепция микрофинансирования проникла в середине 90-х годов прошлого столетия, т.е. значительно позже других регионов. Как и другие развивающиеся рынки, рынок микрофинансовых услуг стремительно растет. Объем его кредитного портфеля увеличивается на 40%, а число клиентов – на 20-30% в год. Рынки микрофинансирования в Центральной Азии только начали формироваться – уровень охвата клиентов еще незначителен и мобилизация сбережений населения еще не началась (не считая обязательных сбережений в рамках программ группового кредитования).

Вставка 1. Сравнительные показатели динамики микрофинансирования	
<i>Европа (сентябрь 2001 г.)</i>	<i>Центральная Азия (декабрь 2000 г.)</i>
<ul style="list-style-type: none"> • предоставлены кредиты на общую сумму 600 млн. долл. США; • портфель микрофинансовых услуг увеличивается на 54% ежегодно; • число потребителей услуг увеличивается на 30% в год; • 1,5 млн. заемщиков; • 2,4 млн. вкладчиков; • общая сумма депозитных вкладов – 674 млн. долл. США. 	<ul style="list-style-type: none"> • предоставлены кредиты на общую сумму 200 млн. долл. США; • портфель микрофинансовых услуг увеличивается на 40% ежегодно; • число потребителей услуг увеличивается на 20-30% в год; • 200 тыс. заемщиков; • мобилизация сбережений отсутствует, не считая фондов обязательного страхования.

Источник: CGAP 2003

Микрофинансирование содействует устойчивому развитию малого бизнеса и расширению индивидуального предпринимательства. Благодаря своей доступности оно расширяет вовлечение населения в малый бизнес путем расширения доступа к финансовым ресурсам и способствует перерастанию микробизнеса в средний. Как правило, это сопровождается ростом благосостояния граждан, сокращением социального неравенства, новыми возможностями самореализации, созданием развитого слоя собственников. При этом особенная гибкость и восприимчивость МФО к инновациям на рынке финансовых услуг ведет к повышению качества предоставляемых услуг.

В качестве новой финансовой структуры микрофинансирование укрепляет и расширяет финансовую систему в целом, способствуя развитию и диверсификации рынка сбережений и кредитования. Микрофинансирование рассматривается также как механизм

формирования кредитной истории для последующего получения кредитов в банках. Важным моментом является самокупаемость и финансовая стабильность МФИ, так как на практике микрофинансирование часто является бизнесом, приносящим доход учредителям и обеспечивающим занятость заемщикам.

Особо эффективно микрофинансирование в качестве инструмента расширения занятости и борьбы с бедностью. Доступ к финансовым услугам повышает возможности людей в реализации предпринимательского потенциала. Микрофинансирование также рассматривают как способ повышения прозрачности экономики и бизнеса: практика показывает, что развитие МФИ сокращает сектор неформального кредитования, а получение финансовой услуги повышает прозрачность деятельности получателя.

Вставка 2. Примеры эффективной работы микрофинансовых программ

В контексте бедности. В Индонезии в конце 80-х годов предприятия, участвовавшие в кредитном проекте, обеспечили около 1/8 доли экономического роста. В Боливии в 90-х годах микропредприятия были наиболее динамичным сектором экономики. В Бангладеш программы Grameen банка по микрокредитованию были признаны макроэкономически значимыми (48% бедных семей, получивших займы, смогли вырваться из черты бедности). В целом, в Бангладеш 5% клиентов Grameen банка избавляются от бедности каждый год, участвуя в программах микрофинансирования. Причем, семьи имеют возможность поддерживать результаты. В Индии 3/4 клиентов МФО SHARE, принимавших участие в программе, добились существенного улучшения экономического благосостояния, при этом половина клиентов избавилась от бедности.

В контексте повышения уровня образования. В семьях, получивших малые ссуды Комитета развития сельской местности Бангладеш (BRAC), удвоился (с 12% до 24%) показатель уровня базовых знаний в чтении, письме и арифметике среди детей в возрасте 11–14 лет. В Гондурасе клиенты, получившие малые ссуды организации Save the Children, увеличили доходы, что дало им возможность обучать детей в школе.

В контексте здравоохранения. В Уганде, в рамках программы микрофинансирования Фонда кредитной и общественной помощи, 95% клиентов обеспечили лучший уровень здравоохранения и питания для своих детей. Аналогичным образом 32% клиентов использовали, по меньшей мере, один из методов профилактики СПИДа (по сравнению с 18% для лиц, не являющихся клиентами). В Бангладеш меньшее количество клиентов BRAC страдает от недоедания по сравнению с остальным населением, и показатели недоедания уменьшаются по мере увеличения продолжительности членства в программе.

В контексте гендерного равенства. В рамках программы Women's Empowerment в Непале было установлено, что 68% ее участниц принимают решения относительно распоряжения собственностью, планирования семьи и образования своих дочерей, а также при заключении браков своих детей. В Боливии и Гане участие женщин в программах микрофинансирования привело к повышению их статуса внутри общины. Участницы из Ганы играют более активную роль в проведении церемоний общины, тогда как участницы из Боливии активно участвуют в местном самоуправлении.

Примеры деятельности МФО в Узбекистане. В 2000–2001 годах у многих фермеров существовали проблемы с оросительной водой, поскольку при распределении воды приоритет отдавался ширкатным землям. Некоторые МФО начали давать микрокредиты для установки насосов, что позволило решить вопрос водообеспечения и снизить риски фермерства.

Специфика микрофинансирования



Рисунок 1 МФО и черта бедности

Следует отметить особую специфичность процесса микрофинансирования в Узбекистане по сравнению с близкими ему категориями «программы поддержки малого бизнеса», «кредитование банками субъектов малого бизнеса» и «социальными пособиями».

Хотя микрофинансирование направлено на развитие предпринимательства, его отличие от программ поддержки малого бизнеса в том, что ННО-МФО не

предоставляют кредиты по льготным процентным ставкам. В то же время отличие ННО-МФО от банков в том, что они выделяют небольшие кредиты и, как правило, не требуют залогового обеспечения⁶.

Микрофинансирование не является социальной программой. Оно не предусматривает выдачу денег в виде социальных пособий крайне бедным слоям населения, не имеющим постоянного источника дохода (например, бездомным или нищим). Его назначение в том, чтобы те, кто способен получить доход от своей деятельности, получили такую возможность при помощи небольшого внешнего финансового «импульса».

Процесс микрофинансирования отличает и «операционная» специфичность: малая сумма (заем, депозит); направленность на определенные социальные (целевые) группы; простые процедуры оценки и одобрения заявок; предоставление услуг на территории, максимально приближенной к клиенту; оперативность выдачи и стратегия возврата кредита, максимально учитывающие интересы клиентов; стимулирование возвратности ссуд возможностью получения последующих займов более крупных размеров; разработка услуг, максимально приспособленных к конкретным условиям и запросам клиентов.

2. Анализ развития микрофинансирования в Узбекистане

Общая характеристика сектора

Инициирование программы микрокредитования было осуществлено в 1998 году ПРООН посредством двух пилотных проектов в Кашкадарье и Каракалпакстане. Проекты поддержали создание трех ННО-МФО, их реализация заложила основу национального законодательства, принятого в августе 2002 года (постановление Кабинета Министров № 309). Основными результатами данных проектов стало реальное расширение доступа к финансовым ресурсам людей с низким уровнем дохода для участия в торговле, производственной деятельности небольшого масштаба, а также ведения микробизнеса в производстве на базе семейных активов, разведении скота и предоставлении услуг.

В настоящее время микрофинансирование в Узбекистане представлено коммерческими банками, сберегательными кредитными союзами (СКС), негосударственными некоммерческими (донорскими) организациями (ННО-МФО), а также внебюджетными фондами (Фонд поддержки дехканских и фермерских хозяйств, Государственный фонд содействия занятости) и кредитными линиями международных финансовых институтов (ЕБРР, АБР и др.). Банки играют ведущую роль в микрофинансировании – на них приходится более 80% общего объема микрокредитов.

К общим характеристикам развития микрофинансирования в Узбекистане относятся:

- **Целевая группа.** Среди получателей микрокредитов по всем типам МФИ заметно выделяются две группы – представители торговли и сельскохозяйственные производители.
- **Размер микрокредита и процентная ставка.** Средний размер банковского кредита в 3 раза больше, чем кредит в СКС, и в 16 раз больше, чем в МФО. Наиболее «дорогие» кредиты предоставляют СКС и при этом сроки их погашения более короткие. Поэтому хотя кредиты СКС избавлены от ряда недостатков, присущих банкам⁷, они не

⁶ Обычно официальные финансовые посредники, например, коммерческие банки, не обслуживают малообеспеченные семьи в связи с высокой себестоимостью мелких операций, отсутствием традиционного залога, географической изоляцией, высоким риском и, иногда, вследствие социальной предвзятости.

⁷ См. таблицу 9 приложения 1.

рассчитаны на малообеспеченные категории заемщиков. Кредиты ННО-МФО наиболее выгодны и привлекательны из-за упрощенных процедур и относительной дешевизны.

- **Расходы заемщиков.** Оплата банковских кредитов сопоставима с налоговыми платежами и составляет 12,6% в структуре расходов заемщиков банка. Члены СКС платят по заемным обязательствам 8,7% от общих расходов на бизнес, а участники МФО – 3,3%.
- **Эффективность.** Опрос показал, что небанковские кредиты эффективнее повышают устойчивость и доходность микробизнеса. Наиболее положительные изменения в своем бизнесе ощущают клиенты МФО: у 71% увеличивается оборот, у 60% – прибыль. Наибольший эффект (рост оборота и прибыли) микрокредиты оказывают в торговле, производстве продовольственных товаров и в общественном питании. Менее эффективны они в таких сферах, как выращивание сельхозпродукции и сфере услуг.

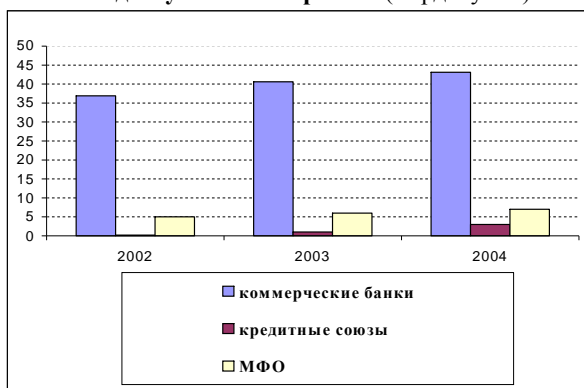
К общим проблемам микрофинансовой деятельности относятся:

Законодательные. Отсутствие закона о МФО и концепции развития микрофинансового рынка в целом являются наиболее сдерживающими факторами развития. Хотя отдельные компоненты микрофинансирования существуют в Узбекистане уже в течение 7 лет, однако их правовая база неоднородна:

по типам организаций. При наличии полного пакета нормативных документов по микрокредитованию коммерческих банков и закона по СКС практически полностью отсутствует законодательно-нормативная база микрокредитования со стороны ННО-МФО.

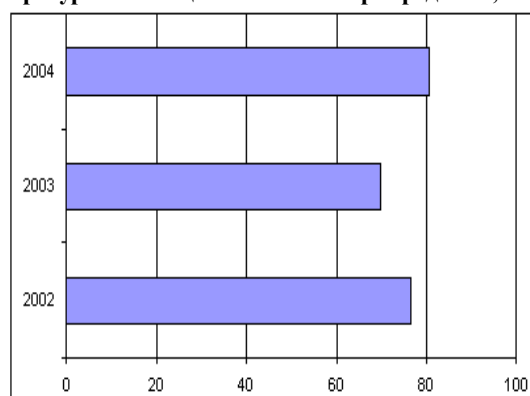
по видам деятельности. При относительной разработанности правовой базы микрокредитования отсутствует правовая база микрострахования, микролизинга и микросбережений.

Рисунок 2. Структура выданных микрокредитов по видам участников рынка (млрд. сумов)



Источник: расчеты авторов.

Рисунок 3. Доля собственных банковских ресурсов в общем объеме микрокредитов, %



Институциональные. Отсутствие законодательно-нормативной базы⁸ и официального юридического статуса не позволяют ННО-МФО (наиболее «социальному» компоненту микрофинансирования) привлекать внешние источники заемного капитала (кредиты коммерческих банков и депозиты населения), что ограничивает их кредитные ресурсы.

Экономические. Официально в Узбекистане не существует разницы между наличными и безналичными денежными средствами. Однако на практике юридически

⁸ Кроме базового Постановления Кабинета Министров №309 от 30 августа 2002 года «О мерах по развитию микрофинансирования в Республике Узбекистан».

закрепленное в Гражданском кодексе право снимать наличные средства со счета ограничено в силу нехватки наличности в банках. Все типы МФИ, в силу специфического характера их деятельности, особенно страдают от этого.

Анализ показывает, что в настоящее время не существует микрокредитных продуктов, которые могли бы обеспечить финансовую устойчивость всех МФИ. Основной причиной этого является высокий уровень операционных издержек, которые предположительно достигают 20-25% от суммы кредитного портфеля.

С другой стороны, отсутствуют утвержденные унифицированные критерии оценки финансовой устойчивости МФИ и их социального воздействия.

Информационные. Получение информации об организациях, предоставляющих микрокредиты, является наиболее востребованной предпринимателями, решившими получить микрокредит. На втором месте идет оказание помощи при оформлении документов (рисунок.4, приложение 1).

Более масштабной проблемой является достижение информационной консолидации всех институтов, предоставляющих микрофинансовые услуги. «Плохие» заемщики только выигрывают от существующей в настоящее время сегментированности информации по кредитным историям.

Таблица 1

Общая характеристика сектора микрофинансирования в Узбекистане

Участники рынка	На 1 июля 2000г.	На 1 января 2004г.	На 1 января 2005г.
Коммерческие банки			
- число клиентов	4900	15500	16200
- общий объем выданных кредитов	4,7 млрд. сум	40,6 млрд. сум	43,1 млрд. сум
- средний размер кредита	1,025 млн. сум (\$ 3,15 тыс.)	2,620 млн. сум (\$ 2,7 тыс.)	2,660 млн. сум (\$ 2,6 тыс.)
- процентная ставка	6- 10,6% годовых	5-24% годовых	2,7-16% годовых
Кредитная линия ФСЗ			
- число клиентов	-	Более 5 тыс.	Более 8 тыс.
- общий объем кредитных ресурсов	-	Около 800 млн. сумов	Около 900 млн. сумов
- средний размер кредита	-	-	0,9 млн. сумов
- процентная ставка	-	4-11% годовых	3-8% годовых
Кредитная линия ЕБРР*			
- число клиентов	-	Около 1700	5262
- общий объем выданных кредитов	-	\$ 19, 4 млн.	\$ 37, 0 млн.
- средний размер кредита	-	\$ 2, 0 тыс.	\$ 2,831 тыс.
-процентная ставка	-	36-42% в год	16-56% годовых
ННО-МФО			
- число клиентов	2	13	14**
- общий объем кредитного портфеля	154,2 млн. сум (\$ 475 тыс.)	-	40832 (общее число) 24481 (активн.) ***
- средний размер кредита	\$ 85	\$ 115	\$ 146
- процентная ставка	6,5-7% в месяц	4 -6% в месяц	5-7,5% в месяц
Кредитные союзы			
- число клиентов	1	14	20
- общий объем выданных кредитов	11,3 млн. сум (\$ 35 тыс.)	966,6 млн. сум (\$ 996 тыс.)	2,889 млн. сум (\$ 2832 тыс.)
- средний размер кредита	-	-	1,1 млн. Сум (\$ 1,0)
- процентная ставка	36% годовых	3-10 % в месяц	40-50% годовых

Источник: По коммерческим банкам и кредитным союзам – Центральный банк Республики Узбекистан
По кредитной линии ЕБРР – данные офиса ЕБРР, а также [www. j-usbp.com](http://www.j-usbp.com)
По ННО-МФО – данные САМФА

Примечания: * по данным на май месяц 2005 года; ** по данным на май месяц 2005года; *** по 11 МФО.

Макроэкономическими следствиями указанных проблем являются:

- **Низкий уровень глубины охвата.** Географический охват и глубина проникновения микрофинансовых программ являются незначительными. Средняя расчетная глубина охвата составляет около 9%⁹ (К примеру, «продвинутое» МФО в реформирующихся странах Восточной Европы добились значений показателя на уровне 20-25%.
- **Низкий уровень охвата малоимущего населения.** Данный показатель оценивается на уровне менее 0,6%¹⁰, что гораздо ниже даже относительно низкого среднего регионального уровня, оцениваемого в 2%.

Таблица 1. Оценка текущего потенциала микрофинансирования в Узбекистане

Показатели	2003	2004
Общий объем микрокредитов всех типов МФИ/ ВВП, %	0,65	0,71 ¹¹
- микрокредиты банков к ВВП, %	0,42	0,35
- микрокредиты ФСЗ к ВВП, %	0,0	0,0
- микрокредиты ЕБРР к ВВП, %	0,2	0,3
- микрокредиты МФО к ВВП, %	-	0,04
- микрокредиты СКС к ВВП, %	0,03	0,02
Микрокредиты банков / Общий объем кредитов банков в реальный сектор экономики, %		1,2
Микрокредиты всех типов микрофинансовых учреждений / Общий объем кредитов банков в реальный сектор экономики, %		2,4

Источник: расчеты авторов.

2.1. Деятельность негосударственных некоммерческих микрофинансовых организаций

В настоящее время в Узбекистане осуществляют свою деятельность 14 ННО-МФО:

- организации, для которых микрофинансирование не является основной деятельностью (например, Ассоциация деловых женщин);
- местные организации, зарегистрированные в соответствии с законодательством, для которых микрофинансирование является основной целью (например, ННО «Даулет»);
- программы и проекты международных организаций, не зарегистрированные в качестве хозяйствующих субъектов в Узбекистане (например, «Барокот», действующая в рамках проекта “Mercy Corp” (Нидерланды)).

Динамику рынка характеризует темп роста объема операций и числа клиентов. Если по состоянию на 1.10.2004 г. кредитный портфель 9 ННО-МФО составлял 2,53 млн. долл. США, то в мае 2005 года – 3,9 млн. долл. США. Общее количество клиентов ННО-МФО

⁹ Измеряется отношением среднего размера займа к ВВП на душу населения. По данным САМФА, по 11 крупным МФО, действующим на территории Узбекистана на 1 апреля 2005 года, средний размер займа составил 146 долл. США. По данным World Bank, расчетный показатель ВВП на душу населения в Узбекистане по паритету покупательной способности (ППС) составил в 2003 году 1720 долларов США.

¹⁰ Рассчитывается как отношение общего количества клиентов МФО к численности малообеспеченного населения. По оценкам World Bank, общая численность малообеспеченного населения в Узбекистане в 2003 году оценивалась на уровне 27,5% от общей численности населения (25,6 млн. человек в 2003 году).

¹¹ Для сравнения в Кыргызстане кредитный портфель НПО-МФО равен около 30 млн. долл. США или 1,8% к ВВП, в Казахстане – около 5 млн. долл. США или 0,02% к ВВП, а в Таджикистане – около 3 млн. долл. США или 0,2% к ВВП (по данным за 2002 год).

составляет почти 41 тыс. человек, при этом численность активных клиентов – около 25 тыс. человек.

Из более 10,3 тыс. кредитов, выданных заемщикам, 97% не превышало 500 долларов и лишь 1% составили кредиты в 1000 долларов. ? всех кредитов предоставлялись на срок до 3-х месяцев, из них немногим более половины – до 1 месяца. Опрос показал, что 75% обратившихся за кредитом заемщиков делали это не впервые и только 25% – были новыми.

Особенностями деятельности ННО - МФО в Узбекистане являются:

- женщины - клиенты (до 70%), имеющие в основном среднее образование и занимающиеся выращиванием сельскохозяйственной продукции, торговлей или оказанием услуг;
- домашний характер производства заемщиков и широкое использование неоплачиваемого труда членов семьи;
- устоявшиеся программы и правила политик всех ННО-МФО, что проявляется в идентичности процедур подачи и рассмотрения заявок, а также выдачи кредитов;
- высокая возвратность микрозаймов, превышающая 96%;
- значительное превышение спроса на микрофинансовые услуги над предложением, что определяет существующую завышенность и негибкость процентных ставок;
- высокий уровень операционных затрат;
- невысокий максимальный размер кредита (500-600 тыс. сумов). Причем такой кредит можно получить лишь после 1-1,5 лет участия в программе. В течение первого года кредит не превышает 100 тыс. сумов.
- «средний» клиент МФО имеет более 500 тыс. сумов оборота в месяц (контингент с меньшими среднемесячными оборотами бизнеса в программах МФО не удерживается).

В целом отечественные ННО-МФО видят свою роль не в превращении их в банки, а в сохранении акцента на новаторской работе с малообеспеченными слоями населения, которыми никто, кроме них, заниматься не будет. Хотя в мире существуют яркие примеры превращения ННО-МФО в банки, такого рода трансформации являются одним из многих направлений предоставления малоимущим группам населения финансовых услуг.

Лизинговые операции

В августе 2002 года был издан Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему стимулированию развития лизинговой деятельности», в соответствии с которым были устранены налоговые барьеры, затрудняющие развитие лизингового сектора. В период 2002-2003 годы Парламентом было принято более 40 поправок в Гражданский, Налоговый, Хозяйственно-процессуальные кодексы страны, в законы «О лизинге» и «О таможенном тарифе», что привело к созданию в стране прогрессивной законодательной среды по развитию лизинга.

Благодаря этим усилиям, на рынке появились новые игроки¹², которые снизили долю компании «Узсельхозмашлизинг». Если в 2001 году она составляла 93%, в 2002 – 84%, то в 2004 году – 64%.¹³ В числе новых участников рынка лизинга появились и две МФО: Каракалпакский Республиканский бизнес-инкубатор (КРБИ) и Ассоциация деловых женщин Каракалпакстана (АДЖК), предоставляющие услуги по микролизингу в рамках

¹² До 2002 года лизинговые операции осуществляли 13 лизингодателей, в конце 2004 года их количество выросло до 28: 15 коммерческих банков, 11 лизинговых компаний и 2 МФО.

¹³ По данным МФК.

пилотного проекта АБР «Инновационные методы снижения уровня бедности в Каракалпакстане».

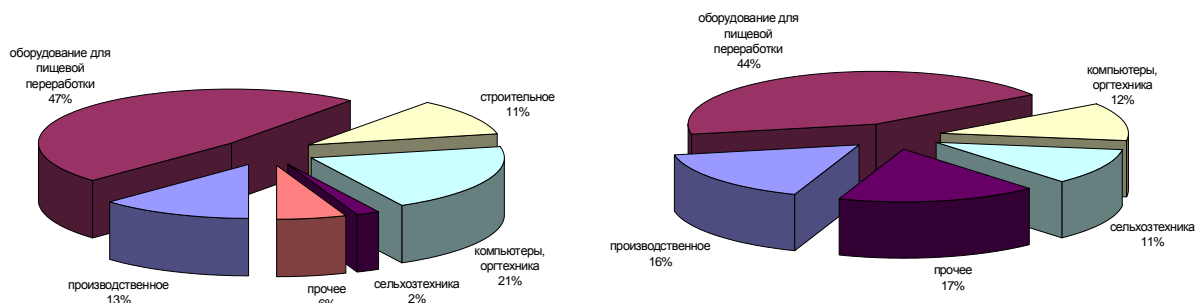
Максимальная сумма лизинга в рамках проекта АБР составляет 10 тыс. долл. США. Однако на практике размер проектов значительно варьируется. По состоянию на 29.05.2005г. было профинансировано 52 проекта по линии КРБИ на общую сумму 160 тыс. долл. США и 56 проектов по линии АДЖУ на общую сумму 110 тыс. долл. США.

Вставка 3. Показатели лизинговых сделок МФО в рамках пилотного проекта АБР

Показатели	АДЖК		КРБИ	
	2003	2004	2003	2004
Количество договоров лизинга, заключенных за год	27	26	31	16
Общая стоимость заключенных за год договоров лизинга (по стоимости приобретенного для передачи в лизинг имущества), тыс. долл. США	55,0	55,1	55,2	83,1
Общая стоимость фактически переданного в лизинг имущества за год, тыс. долл. США	47,4	55,1	55,3	83,1
Портфель лизинговых сделок по количеству на конец года (количество действующих договоров лизинга)	25	51	31	47
Лизинговый портфель (остаток основного долга по действующим лизинговым сделкам) на конец года, тыс. долл.	48,0	96,3	54,7	132,2
Стоимость передаваемого в лизинг имущества, тыс. долл.				
— минимальная	—	—	—	—
— максимальная	10,0	10,0	10,0	10,0
Минимальная стоимость имущества, переданного в лизинг, тыс. долл.	0,7	0,6	0,2	0,7
Максимальная стоимость имущества, переданного в лизинг, тыс. долл.	8,6	9,6	10,0	9,7
Средний размер лизинговой сделки (по стоимости приобретения переданного в лизинг имущества), тыс. долл.	1,9	2,1	1,8	5,2
Срок, на который лизингодатель предоставляет имущество в лизинг (согласно кредитной политике)	3 года	3 года	3 года	3 года
Средний срок заключенных договоров лизинга	3 года	3 года	3 года	3 года

Источник: годовой отчет МФК «Лизинг в Центральной Азии – 2005».

Рисунок 4. Виды предоставленного в лизинг имущества за 2003-2004 гг.
 Ассоциация деловых женщин Каракалпакстана Каракалпакский Республиканский бизнес – инкубатор



Источник: годовой отчет МФК «Лизинг в Центральной Азии – 2005».

Государство стимулирует деятельность ННО-МФО посредством освобождения от уплаты налогов на доходы (прибыль) до 1 января 2006 года при условии целевого использования высвобождаемых средств на покрытие операционных расходов, развитие

собственной материально-технической базы, а также на дальнейшее микрофинансирование.

Перечень проблем, связанных с функционированием ННО-МФО приведен ниже.

- **Отсутствие официального юридического статуса.** Без такого статуса невозможным становится привлечение депозитов населения и кредитов банков. Поэтому, несмотря на почти нулевую себестоимость кредитных фондов, получение процентного дохода и донорские гранты являются для ННО-МФО основными источниками увеличения объема кредитного капитала. Это также является причиной высоких процентных ставок.

В то же время, несмотря на «полулегальность» существования, микрокредитование со стороны международных доноров уже вовлекло в себя более 40 тыс. клиентов, что говорит о значительном потенциале этого процесса при условии его полной легитимности.

- **Регистрационная процедура.** Непрозрачность процедуры регистрации сдерживает количественный рост ННО-МФО и в целом развитие конкурентной среды данного сегмента. Регистрация в форме ННО неудачна, поскольку порождает множество правовых противоречий. Наиболее предпочтительной является уведомительная (заявительная) форма регистрации, особенно для МФО, не привлекающих депозиты населения. Необходимо также законодательно определить порядок регистрации филиалов, пунктов и отделений МФО, который также целесообразно осуществлять на уведомительной основе.

- **Координация усилий.** В силу малочисленности МФО отсутствует координация их усилий в плане направления ресурсов в регионы с напряженной социально-экономической ситуацией. Однако с усилением конкурентной среды в этом секторе и ростом числа МФО, координация действий и консолидация их усилий по оказанию микрофинансовых услуг, станут решающими для обеспечения эффективности деятельности.

В настоящее время Министерство труда и социальной защиты населения прорабатывает вопрос создания Фонда социальных инвестиций по консолидации усилий, координации и разнообразию микрофинансовых услуг. Принципиальной особенностью такого Фонда предполагается переориентация части финансовых ресурсов кредитных линий коммерческих банков на кредитные линии данного Фонда.

- **Максимальная степень риска.** Микрокредитование ННО-МФО является наиболее рискованным по сравнению с аналогичной деятельностью других учреждений (банков и СКС). Во-первых, большинство кредитов предоставляется без залога, во-вторых, все виды микробизнеса клиентов рискованные (особенно животноводство, где колебания цен значительные, требуется много затрат на начальном этапе, а оборот – наиболее медленный).

Бизнес, характеризующийся небольшим оборотом и высокой прибылью, является чрезвычайно чувствительным к конъюнктурным изменениям на рынке сбыта. Малейшее снижение прибыли (рост затрат или снижение цен на данную продукцию) делает бизнес убыточным. Сельскохозяйственное производство подвержено таким рискам в наибольшей степени, постоянно угрожая финансовой устойчивости МФО. Хотя МФО стараются поддерживать стабилизационный эффект кредита¹⁴, профессиональная оценка местных рынков сбыта на предмет риска и угроз не осуществляется.

- **Отчетность.** Традиционные формы отчетности не подходят для ННО-МФО в силу своей громоздкости. Тем не менее, ясно, что деятельность ННО-МФО нуждается в

¹⁴ Первый способ – вложение кредита в другой вид бизнеса, не связанный с бизнес-планом. Второй – по договоренности с членами группы микрокредитом пользуется один человек в группе.

систематизации и информационной прозрачности путем разработки упрощенных форм отчетности, адаптированных к специфическим особенностям их деятельности.

В настоящее время между некоторыми МФО-ННО действует разработанная при содействии САМГА методика подготовки консолидированных отчетов по движению текущих займов и планированию будущих финансовых прогнозов на базе единых стандартов. Местными МФО-ННО («Даулет», «Сабр», АДЖ Каракалпакстана и Кашкадарьинской области) наработан также солидный практический опыт по подготовке профессионалов по осуществлению микрофинансовых программ для малоимущих слоев населения. Однако в целом внутренние расчеты и мониторинг, как правило, не оптимизированы с точки зрения методологии, разделения труда и финансовых расходов.

- **Слабый профессионализм работников.** Данная сфера является принципиально новой и специфичной. Опытные кадры отсутствуют, потребность в обучении кадров и в создании обучающих материалов и пособий (особенно на узбекском языке) очень высока. Персонал пока не способен самостоятельно создавать новые кредитные продукты или эффективно адаптировать заимствованные продукты, в особенности направленные на создание устойчивых источников доходов в сельской местности.

- **Аудит.** Проведение аудита ННО-МФО сдерживается неразвитостью институтов аудита и высокой стоимостью аудиторских проверок. Закон должен предусматривать обязательность процедуры аудита ННО-МФО и определить перечень независимых организаций, которые будут вправе это осуществлять. Аудит со стороны государственного органа, регистрирующего и осуществляющего надзор за МФО, недопустим.

2.2. Микрофинансовые услуги коммерческих банков

Микрофинансовые услуги коммерческих банков делятся на два компонента:

- предоставление микрокредитов за счет ресурсов самих банков;
- обслуживание кредитных линий внебюджетных фондов и международных институтов.

Микрокредитование коммерческих банков за счет собственных ресурсов

В соответствии с инструкциями ЦБ для фермеров и других субъектов малого бизнеса, осуществляющих свою деятельность с образованием юридического лица, выдаются микрокредиты в иностранной или национальной валюте в размере, эквивалентном до 10 тыс. долл. США¹⁵ на срок до 3 лет. Микрокредиты предоставляются только резидентам по месту нахождения депозитного счета до востребования клиента, не допускается выдача кредитов клиентам других банков¹⁶.

Выдача кредита в наличной форме допускается до 50% от суммы микрокредита фермерам на покупку скота, птицы, семян и саженцев на срок до 1,5 года (18 месяцев). Процентная ставка по микрокредитам устанавливается на основе кредитного договора, но не более ставки рефинансирования ЦБ.

Микрокредиты предоставляются заемщикам на следующие цели:

- приобретение мини-оборудования;
- развитие и расширение собственного производства, в том числе на приобретение семян, скота, молодняка скота, птицы, фуража и комбикормов, ветеринарных препаратов, химических средств защиты растений, минерального удобрения;
- первичную обработку сырья и материалов;

¹⁵ По курсу Центрального банка на день выдачи кредита.

¹⁶ Перечень всех микрокредитных продуктов, предоставляемых коммерческими банками Узбекистана, приведен в таблице 19 приложения 1 к докладу.

- на покупку орудий труда, сырья, полуфабрикатов, фурнитуры;
- на производство изделий художественных промыслов и прикладного искусства;
- на развитие ремесленничества, организации надомного труда;
- развитие сервисных услуг и бытового обслуживания населения;
- развитие здравоохранения;
- развитие индустрии туризма;
- организацию малогабаритных производств;
- другие виды предпринимательской деятельности, связанной с производством товаров народного потребления и сферы услуг (работ), не запрещенные законодательством.

Микрокредиты не могут выдаваться на следующие цели:

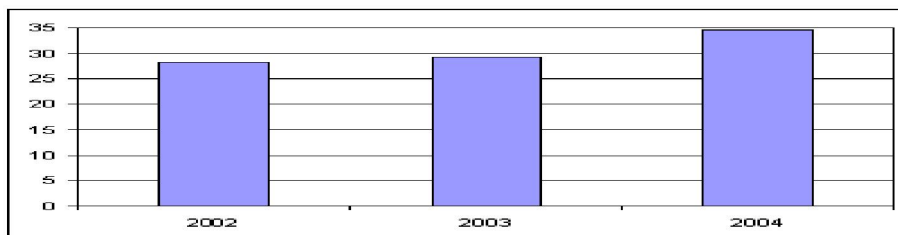
- погашение ранее полученных кредитов или любых других долгов;
- табаководство и производство алкогольных напитков;
- осуществление торгово-посреднической деятельности;
- приобретение личного имущества, неиспользуемого в производственных целях.

Сроки кредитов варьируются от 1 года (на пополнение оборотных средств) до 5 лет (на инвестиционные проекты, финансируемые из Фонда льготного кредитования банка).

Порядок выдачи микрокредитов физическим лицам такой же, с единственным отличием в максимальном размере 5 тыс. долл. США.

Для стимулирования малого бизнеса и частного предпринимательства устанавливаются льготные процентные ставки по микрокредитам: не более 50% от действующей ставки рефинансирования, если средства выделяются из Фонда льготного кредитования, образуемого за счет 25% отчислений от прибыли банка. При этом банкам предоставляются налоговые льготы в отношении доходов, полученных от кредитования малого бизнеса и средств, направляемых на увеличение микрокредитного портфеля.

Рисунок 5. Объемы микрокредитов, выданных за счет собственных ресурсов коммерческих банков, млрд. сумов



Источник: расчеты авторов.

К проблемам микрокредитования коммерческих банков относятся:

- **Убыточность микрокредитования.** Банки не заинтересованы в микрокредитовании из-за высоких операционных расходов и риска микрокредитных операций. Льготные процентные ставки определяют убыточность данных кредитов для банков, поскольку противоречат их изначальной коммерческой природе.
- **Ограничения.** Банки выдают микрокредиты, в основном, на организацию производства. Однако за 2-3 года, на которые выдается кредит, развернуть бизнес производственного характера практически невозможно, если только этот бизнес – не торговля. Кроме того, имеющиеся ограничения на получение всего размера микрокредита наличными деньгами становятся нецелесообразными, когда речь идет о малых суммах.

- **Залоговое обеспечение.** Существует целый ряд проблем, связанных с залоговым обеспечением банковских микрокредитов. К ним относятся: отсутствие права продать залог без разрешения клиента и четкого порядка взыскания и отчуждения залогового имущества; проблемы нотариального удостоверения залогового обеспечения; проблемы объективности определения оценочной стоимости залогового обеспечения; слабость страховых компаний в качестве страховых гарантов; высокая стоимость оформления залога¹⁷; спорные вопросы налогообложения залогового имущества¹⁸; проблемы хранения отдельных видов залогового обеспечения;¹⁹ проблемы поручительства²⁰.
- **Задолженность по кредитам.** Все виды микрокредитов банков рискованные, поскольку все производители сталкиваются с проблемами сбыта и высокими налогами. Фактически невозврат кредитов это не проблема банков, а проблема грамотного стимулирования развития малого бизнеса и предпринимательства в общегосударственном масштабе.

С другой стороны, работники банков отмечают, что размер микрокредитов от 5 до 10 млн. сумов является завышенным. Многие клиенты переоценивают свои возможности по его возврату и не имеют достаточных навыков управления таким капиталом.

2.3. Микрофинансовые услуги сберегательных кредитных союзов

В целях расширения возможностей кредитования населения в отдаленных регионах республики, привлечения денежных средств на депозиты и усиления конкуренции между кредитными организациями, 4 апреля 2002 года был принят Закон «О кредитных союзах» № 355-П. В настоящее время 20 СКС осуществляют деятельность в соответствии с выданными лицензиями. По размерам активов они разделяются на три категории: крупные (с активом более 500 млн. сумов), средние (от 100 – 500 млн. сумов) и мелкие (менее 100 млн. сумов).

Рисунок 6. Рост членства в СКС в 2002-2004 гг.

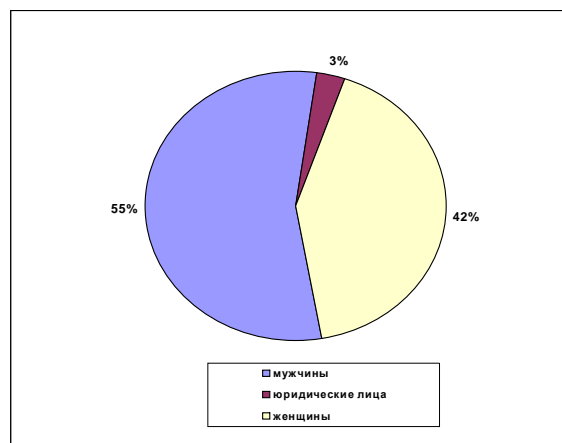
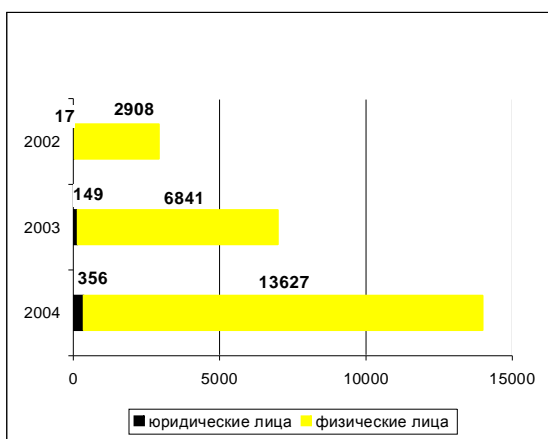
Рисунок 7. Структура кредитов СКС по типам заемщиков, %

¹⁷ При кредите в 1 млн. сумов стоимость залога должна составлять минимум 1,2 млн. сумов. За оценку залога независимые эксперты берут 10 тыс. сумов. Страховое агентство берет 0,5% от стоимости залогового имущества – 6 тыс. сумов. Нотариус за оформление залогового контракта взимает госпошлину в размере 0,15% от стоимости залога – 1800 сумов, плюс услуги самого нотариуса 5000 сумов. В результате фермер тратит 22800 сумов за оформление кредита (из материалов опроса).

¹⁸ Если банк берет залоговое имущество на свой баланс, то при его реализации начисляется НДС в размере 20%. Согласно законодательству, банк должен реализовать предмет залога на аукционе после решения суда. Однако на практике банки «мучаются» с продажей залога, не преследуя при этом цели получения прибыли. Ювелирные изделия банки в качестве залога не берут, так как процедура получения лицензий на «ювелирный» залог очень сложная. Требуется оценщик, необходимо также специальное помещение.

¹⁹ Анализ показывает, что наиболее распространенный вид залога – автотранспорт. Однако банки не имеют специальных помещений для хранения автомобиля, а оплата стоянки требует дополнительных расходов.

²⁰ Поручительство создает дополнительные трудности для банка, который должен анализировать не только финансовое состояние кредитополучателя, но и поручителя. Только финансово устойчивые организации могут быть поручителями, но отсутствует их утвержденный перечень. Практика показывает, что страховые компании являются ненадежными поручителями, а поручительства махаллинских комитетов не имеют реальной силы, так как не обеспечены реальным имуществом.



Источник: WOCSCU, материалы семинара. Ташкент, май 2005.

Судя по динамике членов, 2004 год можно по праву назвать годом СКС: если в начале 2003 года в системе насчитывалось чуть менее 3 тыс. лиц, то в конце 2004 года в нее было вовлечено почти 14 тыс. лиц. Отличительной особенностью СКС в Узбекистане является преобладающая численность физических лиц (более 97%) в структуре клиентского состава. При этом растет и количество юридических лиц, представленных в основном субъектами малого и частного предпринимательства.

Ускоряется динамика основных финансовых показателей СКС. Общий размер активов СКС превышает 4,2 млн. долларов США²¹, причем доля кредитов держится на высоком уровне (82%), что соответствует международным нормам деятельности. При этом СКС осуществляют активную кредитную политику: объем микрокредитов, предоставленных всем категориям заемщиков увеличился по сравнению с 1.01.2004 г. в 3 раза и на 1.01.2005 г. составил около 3,0 млрд. сумов.

Активизировалась также работа СКС по мобилизации сбережений своих членов. Только за 2004 год объем депозитов вырос в 3,5 раза. Темп роста депозитов соответствует темпу роста кредитов (иногда с опережением), что характеризует расширение кредитной деятельности за счет привлечения дополнительных сберегательных ресурсов. Такая тенденция свидетельствует о повышении финансовой устойчивости СКС.

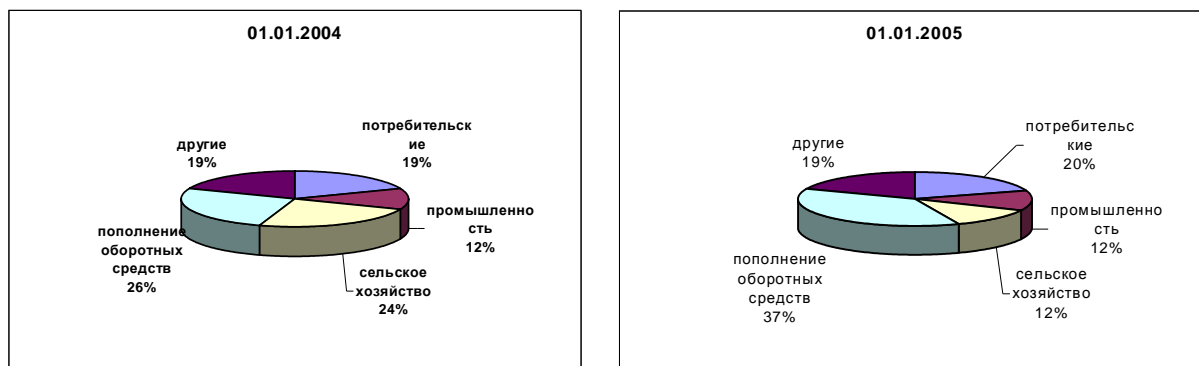
Произошли заметные изменения в структуре депозитов: в течение 2004 года доля сберегательных депозитов увеличилась с немногим более 7% до 17%. Такой рост объясняется усилением маркетинговой деятельности СКС по предложению сберегательных продуктов, ориентирующихся на индивидуальные потребности своих членов.

Активизация кредитной деятельности сопровождается укрупнением размеров кредитов одному заемщику. Если ранее наибольшее количество составляли кредиты размером от 200 тыс. до 500 тыс. сумов, то сейчас распространенными становятся кредиты размером более 1 млн. сумов. При этом следует учесть, что СКС в большинстве случаев не ориентированы на целевые группы (только члены СКС), их кредитные продукты немногочисленны и различаются лишь процентными ставками. Хотя размеры и сроки кредитов очень гибкие, они ограничены размером кредитного портфеля. Главным критерием при выдаче кредитов является финансовая состоятельность заемщиков, поэтому представителей малообеспеченных групп здесь практически нет.²²

²¹ По состоянию на конец мая 2005 года.

²² Приложение 1 к докладу: рисунок 3 «Оценка предпринимателями вероятности получения микрокредита обеспеченными и малообеспеченными гражданами в различных типах кредитных организаций».

Рисунок 8. Структура кредитного портфеля кредитных союзов, %



Источник: WOCUU, Материалы семинара. Ташкент, май 2005г.

В структуре кредитов наиболее стабильными с точки зрения востребованности остаются кредиты на потребительские цели с долей 20%. В 2004 году возросла доля кредитов на пополнение оборотных средств (с 26 до 37%), происходившая за счет существенного сокращения кредитов на сельскохозяйственные нужды (с 24 до 12%). Учитывая, что основными заемщиками являются физические лица, можно сказать, что основная часть кредитов всех СКС «работает» на развитие частной предпринимательской деятельности и в потребительских целях.

Хотя процесс повышения уровня капитализации СКС пока не сопоставим с капитализацией банковского сектора, однако впечатляют темпы: на начало 2005 года капитал СКС составил 950 млн. сумов и по сравнению с 2003 годом вырос в 2,5 раза. Структура капитала представлена в основном уставным фондом, сформированным за счет паевых взносов членов СКС. Снижение в течение 2004 года среднего размера паевого взноса для физических лиц с 5 тыс. сумов до 2 тыс. сумов позволило СКС расширить клиентскую базу и, тем самым, увеличить размер уставного фонда.

К основным проблемным моментам развития СКС относятся:

- **Ограничения на рост активов.** Существуют законодательные ограничения, препятствующие росту активов: запрет на все виды деятельности, кроме приема вкладов и выдачи кредитов; ограничения на инвестиции в государственные ценные бумаги (не более 20% от капитала); ограничения по инвестициям в недвижимость (не более 10% активов). Данные ограничения обременительны ввиду небольших размеров активов и капитала СКС.
- **Задолженность по кредитам.** Эта группа проблем делится на две части. Первая связана с обеспечением взимания кредитов. Судебные исполнители занимаются по большей части невозвращенными кредитами банков (где размеры кредитов на порядок выше) и игнорируют запросы СКС.

Вторая группа проблем связана с методологией расчета просроченных кредитов. В коммерческих банках кредит считается просроченным, когда наступает основной срок погашения кредита. В отличие от банков, в СКС весь кредит начинает считаться просроченным в том случае, если существует даже однодневная просрочка по процентам. Данный подход предполагает формирование резервного фонда, который создается из активов СКС, а значит, уменьшаются кредитные возможности и доходы СКС.

2.4 Кредитные линии внебюджетных фондов и международных финансовых институтов

В Узбекистане предоставляются льготные микрокредитные линии следующих внебюджетных фондов и международных финансовых организаций:

1. Фонд поддержки дехканских и фермерских хозяйств при Ассоциации дехканских и фермерских хозяйств (АДФХ) осуществляет:

- Льготное кредитование владельцев дехканских и фермерских хозяйств при условии предоставления залоговых, страховых и иных гарантий погашения кредита;
- Выделение кредитов сроком до 3 лет вновь созданным дехканским и фермерским хозяйствам для формирования их первоначального (стартового) капитала;
- Наделение создаваемых малых предприятий, входящих в состав АДФХ, оборотными средствами на возвратной основе;
- Долевое участие в формировании уставных фондов дехканских и фермерских хозяйств при условии недостаточности их имущества для залогового обеспечения получаемых иностранных микрокредитов.

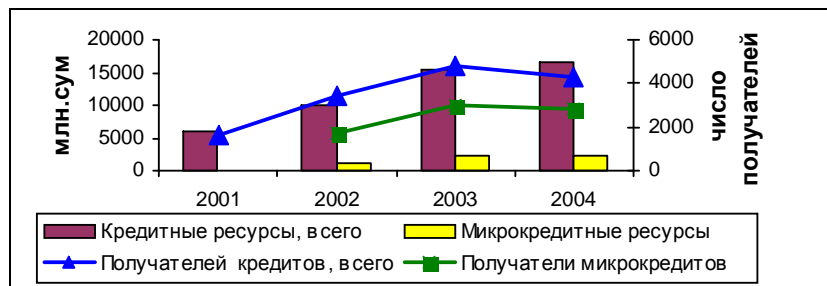
2. Государственный фонд содействия занятости (ФСЗ) в составе Министерства труда и социальной защиты населения осуществляет предоставление кредитов в целях сохранения и создания новых рабочих мест. Средства ФСЗ формируются за счет отчислений предприятий, учреждений и организаций от Фонда оплаты труда (ФОТ). С 2002 года приоритетным направлением микрокредитования по линии ФСЗ является развитие семейного бизнеса среди малообеспеченных семей.

За период с 2001 по 2005 годы общий объем кредитов Фонда составил 50 млрд. сумов, из которых 12% (6,1 млрд. сумов) приходится на микрокредиты. Значительно возросло число клиентов, воспользовавшихся микрокредитами из средств Фонда, составив около 8 тыс. человек.²³ При этом средний размер микрокредитов составляет 0,9 млн. сумов.

Перечень услуг по указанным кредитным линиям приведен в приложении 1 (табл. 19).

Министерство труда и социальной защиты населения ежегодно формирует территориальные программы обеспечения занятости населения, определяя районы приоритетного размещения микрокредитных ресурсов. На 2005-2006 годы предусматривается выделение кредитных ресурсов в объеме 16,9 млрд. сумов, в том числе микрокредитов - 6,2 млрд. сумов в 51 район республики с напряженной ситуацией на рынке труда.

Рисунок 9. Динамика кредитов по линии Фонда содействия занятости



Источник: Министерство труда и социальной защиты населения.

Анализ показывает, что микрокредиты внебюджетных фондов наиболее привлекательны для с/х деятельности (особенно на развитие животноводства) и

²³ По состоянию на май 2005 года.

формирование стартового капитала. Преимущества кредитов внебюджетных фондов очевидны: низкая процентная ставка²⁴, возможность получения кредита наличными деньгами, длительные сроки кредитования и продолжительный льготный период. В то же время к проблемным моментам кредитных линий внебюджетных фондов относятся:

- **Ограниченность.** Кредитные ресурсы ограничены и продолжают уменьшаться (в связи со снижением ставки отчислений в ФСЗ от ФОТ с 1,5 % в 2002 году до 0,5% в 2005 году). Сокращающиеся возможности требуют большей целевой направленности средств Фонда на развитие семейного бизнеса в районах, где доступ к кредитным ресурсам из других источников ограничен.
- **Низкая эффективность использования.** Растет размер невозвращенных и просроченных кредитов и процентных платежей по ним. Кредиты не достигают поставленных социальных целей (повышение доходов малообеспеченных семей) из-за того, что практически не работает механизм беззалогового обеспечения кредитов, возможность реализации которого предусмотрена соответствующими положениями.
- **Удаленность банковских учреждений.** Для получения кредита необходимо иметь банковский счет, что является затруднительным для сельских предпринимателей из-за удаленности банковских учреждений. К тому же для получения кредита необходима регистрация в органах юстиции, на которую не всегда есть средства.

Кредитная линия ЕБРР.

Особенный спрос на кредиты ЕБРР обусловлен рядом факторов. Во-первых, ЕБРР в отличие от других²⁵, выдает деньги на торговлю. Во-вторых, зарплата кредитных инспекторов напрямую зависит от количества выданных кредитов. В-третьих, клиенты могут расходовать кредит по своему усмотрению, а не в соответствии с бизнес-планом. Кроме этого, есть еще одно очень важное удобство – сроки и порядок кредита можно изменить по просьбе клиента. Платежи по процентам осуществляются как на ежемесячной основе, так и целиком, не дожидаясь окончания срока возврата кредита.

²⁴ На формирование стартового капитала – 1/6 действующей ставки рефинансирования ЦБ; на развитие и расширение дехканских и фермерских хозяйств, приобретение сельскохозяйственной техники, строительство фермерских сооружений – 1/3 ставки рефинансирования; на производство и глубокую переработку сырья и материалов, развитие местной промышленности – 40% ставки рефинансирования; на другие цели – в размере 45% ставки рефинансирования. При этом маржа банка по микрокредитам за счет кредитных линий ФСЗ и Фонда поддержки дехканских и фермерских хозяйств устанавливается в размере 50% льготной ставки. По другим кредитам маржа банка устанавливается в размере 45% от льготной ставки.

²⁵ В Узбекистане открыты кредитные линии следующих международных финансовых институтов: АБР, ЕБРР, Фонда ОПЕК, МФК, Эксимбанк США, Исламский банк развития, АКА банк (Германия), Банкгезельшафт (Германия), Дрезднер банк (Германия), Хипо Верейнс (Германия, Италия), ABN AMRO банк, Банк Национале де Лаворе/Саче (Голландия), Коммерцбанк (Германия), Банк Гезельшафт Берлин (Германия), Туркэксимбанк (Турция). Данные линии предоставляются Национальным банком ВЭД, Асакабанком, Промстройбанком.

Рисунок 10. Кредитная линия ЕБРР в Узбекистане: кредитный портфель (доллары США)

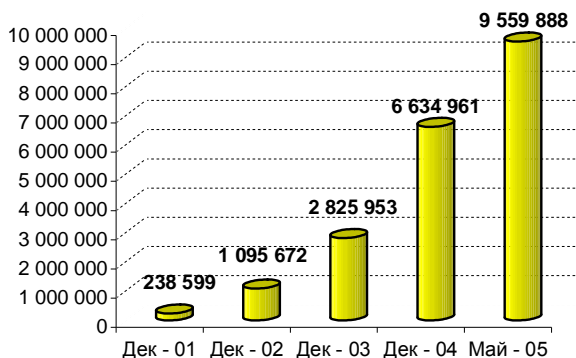
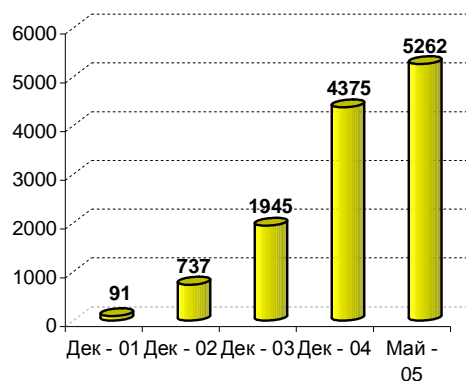


Рисунок 11. Кредитная линия ЕБРР в Узбекистане: количество выданных кредитов



Источник: www.j-usbp.com

3. Анализ нормативно-правовой базы микрофинансирования.

Нормативно-правовая база микрофинансовых услуг коммерческих банков.

Анализ показывает, что правовая база, регулирующая отношения, связанные с микрокредитованием²⁶ банками физических и юридических лиц, создана в наиболее полном виде. Банки имеют право заниматься микрокредитованием без каких-либо ограничений, но с учетом отдельных условий.

Вставка 4. Перечень законодательных и нормативно-правовых актов, регулирующих вопросы кредитования.

I. Законы Республики Узбекистан

1. Закон Республики Узбекистан «О дехканском хозяйстве» от 30 апреля 1998 года.
2. Закон Республики Узбекистан «О фермерском хозяйстве» от 30 апреля 1998 года.
3. Закон Республики Узбекистан «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности» от 25 мая 2000 года.
4. Закон Республики Узбекистан «О хозяйственных товариществах» от 6 декабря 2001 года.
5. Закон Республики Узбекистан «Об обществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» от 6 декабря 2001 года.
6. Закон Республики Узбекистан «О кредитных союзах» от 4 апреля 2002 года.

II. Указы Президента Республики Узбекистан

1. Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему стимулированию развития частного предпринимательства и малого бизнеса» № УП-1987 от 9 апреля 1998 года.
2. Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшей либерализации и реформированию банковской системы» № УП-2554 от 21 марта 2000 года.

III. Постановления Кабинета Министров Республики Узбекистан

1. Постановление Кабинета Министров №232 от 27 мая 1998 года «О совершенствовании механизма стимулирования развития малого предпринимательства».
2. Постановление Кабинета Министров №75 от 4 марта 2000 года «О мерах по поддержке фермеров, частных предпринимателей, а также других субъектов малого бизнеса».
3. Постановление Кабинета Министров №104 от 24 марта 2000 года «О дополнительных мерах по реформированию банковской системы».
4. Постановление Кабинета Министров №195 от 19 мая 2000 года «О дополнительных мерах по стимулированию участия коммерческих банков в развитии малого предпринимательства».
5. Постановление Кабинета Министров №366 от 10 сентября 2001 года «О дополнительных мерах по финансированию, материально-техническому обеспечению, таможенным льготам, оказанию банковских и других услуг малым предприятиям, дехканским и фермерским хозяйствам».
6. Постановление Кабинета Министров №367 от 10 сентября 2001 года «О мерах по реализации программы микрокредитования с Европейским банком реконструкции и развития».
7. Постановление Кабинета Министров №201 от 6 июня 2002 года «О мерах по реализации программы Европейского банка реконструкции и развития по полномасштабному развитию малого бизнеса».

²⁶ А следовательно и микрокредитованием, как подкатегории кредитования.

8. Постановление Кабинета Министров №309 от 30 августа 2002 года «О мерах по развитию микрофинансирования в Республике Узбекистан».

IV. Нормативные документы Центрального банка Республики Узбекистан

1. Порядок страхования (включая страхование залогов, предоставленных под обеспечение получаемых кредитов предприятиями малого бизнеса) субъектов частного предпринимательства и малого бизнеса, утвержденный Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан №292 от 26 июля 1995 года «О вопросах организации и деятельности агентства «Мадад».

2. Порядок микрокредитования коммерческими банками индивидуальных предпринимателей и дехканских хозяйств, осуществляющих свою деятельность без образования юридического лица, в национальной и иностранной валюте, зарегистрированный Министерством юстиции № 902 от 29 февраля 2000 года.

3. Порядок микрокредитования коммерческими банками фермерских хозяйств, других субъектов малого бизнеса, осуществляющих свою деятельность с образованием юридического лица, в национальной и иностранной валюте, зарегистрированный Министерством юстиции № 903 от 29 февраля 2000 года.

4. Положение о требованиях к кредитной политике коммерческих банков зарегистрированное в Министерстве юстиции за № 905 от 2 марта 2000 года.

5. Положение о процедуре по ведению кредитной документации в банках Республики Узбекистан, зарегистрированное в Министерстве юстиции за № 906 от 2 марта 2000 года.

6. Порядок кредитования коммерческими банками фермерских хозяйств, а также субъектов малого бизнеса в национальной валюте, зарегистрированный в Министерстве юстиции за № 907 от 7 марта 2000 года.

7. Положение о порядке кредитования индивидуальных предпринимателей, субъектов малого бизнеса коммерческими банками за счет кредитных линий внебюджетных фондов (новая редакция), зарегистрированное в Министерстве юстиции за № 1074 от 3 октября 2001 года.

8. Положение о порядке выдачи микрокредитов коммерческими банками субъектам семейного предпринимательства за счет кредитной линии Фонда содействия занятости, зарегистрированное в Министерстве юстиции за № 1146 от 3 июня 2002 года.

9. Правила осуществления ломбардами деятельности и операций, зарегистрированы в Министерстве юстиции за № 1290 от 10 декабря 2003 года.

Основными нормативными документами, регулирующими деятельность банков в сфере микрокредитования, являются:

- «Порядок микрокредитования коммерческими банками индивидуальных предпринимателей и дехканских хозяйств, осуществляющих свою деятельность без образования юридического лица, в национальной и иностранной валюте» № 902 от 29 февраля 2000 года;
- «Порядок микрокредитования коммерческими банками фермерских хозяйств, других субъектов малого бизнеса, осуществляющих свою деятельность с образованием юридического лица в национальной и иностранной валюте» № 903 от 29 февраля 2000 года;
- Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан № 104 от 24 марта 2000 года «О дополнительных мерах по реформированию банковской сферы»;
- Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан № 195 от 19 мая 2000 года «О дополнительных мерах по стимулированию участия коммерческих банков в развитии малого предпринимательства».

Отличительными характеристиками банковского микрокредита являются размер микрокредита (3 тыс. долл. США в ННО-МФО); льготных процентных ставок (ставки микрокредитов ННО-МФО не субсидируются); обязательности залогового обеспечения и процедуре подготовки кредитной документации (кредитная документация в банках идентична другим видам банковских кредитов, тогда как в ННО-МФО она наиболее упрощенная).

Вставка 5. Перечень документов для получения микрокредитов субъектами малого бизнеса, осуществляющими свою деятельность с образованием юридического лица:

- кредитная заявка на получение микрокредита;
- бизнес-план с обязательным указанием анализа денежного потока;
- бухгалтерский баланс за последний отчетный период, заверенный налоговой инспекцией.

Индивидуальные предприниматели и дехканские хозяйства без образования юридического лица предоставляют в банк следующие документы:

- заявление на получение микрокредита, с указанием запрашиваемой суммы;
- бизнес-план с обязательным указанием цели использования получаемого кредита.

Кроме того, индивидуальный предприниматель или глава дехканского хозяйства лично представляет паспорт, копия которого подшивается в кредитное дело.

В целях избежания риска непогашения, заемщик должен иметь обеспечение, основным требованием к которому является его реализуемость. Заемщик вправе предоставить в банк один из следующих видов обеспечения:

- залог имущества или ценных бумаг;
- гарантия банка или страховой организации;
- поручительства третьих лиц;
- страховой полис страховой компании о страховании риска непогашения кредита заемщиком;
- поручительство органа схода граждан махалли, кишлака, аула.

Анализ действующих законодательно-нормативных документов в сфере банковского микрокредитования позволяет сделать следующие выводы:

- Понятие «банковское микрокредитование» появилось в 1999 году²⁷. Принципиальное отличие понятия «микрокредитование» от «кредитования» заключалось в провозглашении предельной суммы микрокредита и возможности получения 50% микрокредита наличными деньгами. При этом погашение полученной наличной суммы и начисленных по ней процентов должно осуществляться только наличными деньгами.
- В Порядке №903 речь идет о микрокредитовании юридических лиц, ведущих свою деятельность в качестве малых предприятий или фермерских хозяйств. Они, как правило, имеют доступ к обычным банковским кредитам, не являясь категорией, нуждающейся в микрокредитах. При этом механизм выдачи микрокредитов и защиты банков от риска их непогашения идентичны условиям предоставления обычных кредитов (т.е. независимо от размера кредита).
- Микрокредитование банками физических лиц осуществляется для тех, кто уже зарегистрирован в качестве индивидуальных предпринимателей. Государственная регистрация в числе прочего предполагает платность, что усложняет доступ к микрокредитам для начинающих предпринимателей.

Нормативно-правовая база микрофинансовых услуг, предоставляемых ННО-МФО

Понятие МФО появилось в республике с принятием базового Постановления Кабинета Министров № 309 от 30 сентября 2002 года «О мерах по развитию микрофинансирования в Республике Узбекистан». Принятое в целях создания условий для более активного участия населения в предпринимательской деятельности путем внедрения новых инструментов микрофинансирования и привлечения безвозмездных грантов международных финансовых институтов, зарубежных правительственных и неправительственных некоммерческих организаций²⁸, оно создало благоприятные условия

²⁷ «Порядок кредитования индивидуальных предпринимателей, субъектов малого бизнеса коммерческими банками за счет кредитных линий внебюджетных фондов» №755 от 20 июля 1999 года.

²⁸ Начиная донорами и заканчивая банками развития и международными ННО: ACD/VOCA, FINCA по линии USAID; АБР; ПРООН, институт «Открытое общество» (Фонд Сороса); Международная гуманитарная организация «Корпус милосердия» (при поддержке правительства Великобритании); Нидерландская организация международного развития и сотрудничества (НОВИБ); Неправительственная организация США «Совместное развитие» (JDA); Неправительственные организации по линии JICA (Япония) -

для развития ННО-МФО. Министерство труда и социальной защиты населения Республики Узбекистан было утверждено координатором развития программ микрофинансирования.

Микрофинансирование юридических и физических лиц (резидентов Республики Узбекистан) осуществляется в национальной валюте наличными средствами в сумме, не превышающей в эквиваленте 3 тыс. долл. США на одного заемщика, на условиях срочности, платности и возвратности. Средства грантов донорских организаций в свободно конвертируемой валюте, используемые в качестве источника микрофинансирования, перечисляются на корреспондентский счет соответствующего уполномоченного банка и подлежат продаже на межбанковских валютных торгах.

Основными проблемными моментами являются:

- Постановление №309 предоставляет ограниченный правовой режим. Несмотря на то, что оно включает в себя приложение с перечнем «доноров», остается неясным, является ли данный перечень исключительным (могут ли МФО, использующие средства других доноров, не указанных в постановлении, также работать в формате микрофинансирования), т.е. постановление не распространяется на все типы МФО.
- Не определен юридический статус ННО-МФО. АО и ООО могут быть приемлемыми механизмами для ведения микрозаемной деятельности для МФО, претендующих на привлечение депозитов населения. Обе юридические формы совмещают ограниченную ответственность участников с централизованным управлением. Другие три юридические формы (хозяйственные товарищества (полные, коммандитные), производственные кооперативы и унитарные предприятия) характеризуются особенностями, которые делают их неприемлемыми для этих целей²⁹.
- ННО-МФО ограничены в предоставлении микрозаймов из-за проблем доступа и использования наличности. Клиенты банка имеют право снимать средства со своих депозитов по собственному усмотрению без каких-либо ограничений. Банк обязан осуществить эти действия в течение одного дня, следующего за днем получения платежного поручения клиента, либо в соответствии с условиями, оговоренными в договоре. Банк несет также ответственность за задержки в выполнении поручений клиента или осуществлении переводов. Проблема в том, что другие нормативно-правовые акты, касающиеся наличного обращения, противоречат условиям Гражданского кодекса. ННО-МФО в наибольшей степени страдают от этих ограничений, поскольку должны предоставлять микрокредиты (микрозаймы) в наличной форме.

Проблематичность налично-денежных ограничений для сектора микрофинансирования была учтена в постановлении № 309 (для ННО-МФО), в постановлении №348³⁰ (для СКС) и в постановлениях №201³¹ и №367³² (программы

программа обучения; Неправительственные организации США “Норт Вест Медикал Тим” и “Глобал Лайфлайн”.

²⁹ В случае хозяйственных товариществ, ответственность участников за обязательства товарищества не ограничена (с некоторыми исключениями в случае коммандитного товарищества), а минимальный размер уставного капитала не определяется законом. Коммерческая деятельность товарищества может осуществляться любым из полных участников от имени товарищества в соответствии с уставными документами. В отсутствие централизованного управления, управление деятельностью товарищества является сложной задачей.

Производственные кооперативы организуются, главным образом, для производственных целей и должны отвечать многочисленным требованиям и условиям, не подходящим для предприятия непромышленного сектора (такого, как микрофинансовая деятельность).

³⁰ Постановление КМ от 8 ноября 2003 года «О мерах по реализации проекта «Развитие малого бизнеса и микрофинансирования» с участием Азиатского банка развития».

субкредитования ЕБРР через банки). Данный подход не нужно менять и в дальнейшем, сохраняя тем самым последовательность нормативных актов и подтверждая статус микрофинансирования.

- Проблемой ННО-МФО является ограничение по хранению в собственных помещениях наличных поступлений от погашения кредитов (займов). МФО обязаны инкассировать наличные средства в банк, хотя им было бы предпочтительнее использовать их для выдачи дальнейших займов, поскольку инкассирование выплат по займам ведет к последующим проблемам по обратному получению этих средств из банков. Но:

1. Все юридические лица, независимо от формы собственности, должны соблюдать Правила ведения кассовых операций юридическими лицами, утвержденными ЦБ и зарегистрированными Министерством юстиции № 565 от 17 декабря 1998 года. Это означает, что никто не будет делать исключений для МФО.

2. В соответствии с п.4 указанных Правил, лимиты остатков наличных денег в кассе устанавливаются с банками по согласованию с руководителями организаций, причем при необходимости данные лимиты могут быть пересмотрены. Таким образом, данный вопрос может быть урегулирован путем расширения полномочий МФО по увеличению остатка кассовой наличности и нормы использования наличных денег.

Нормативно-правовая база микрофинансовых услуг, предоставляемых СКС

Деятельность СКС осуществляется в соответствии с законом «О кредитных союзах». В нем дается определение СКС и видов его деятельности, порядок государственной регистрации СКС и выдачи им лицензий со стороны ЦБ, приводятся полномочия ЦБ по регулированию деятельности СКС, устанавливаются обязательные для СКС правила проведения финансовых операций, ведения бухгалтерского учета и отчетности.

Законом устанавливается также минимальное число членов кредитного союза, которое не может быть менее пятидесяти. Отдельно указываются права и обязанности членов СКС, а также его учредительные документы, которым является устав. Законом определяется также порядок предоставления кредитов, выплаты дивидендов, а также реорганизация и ликвидация кредитного союза.

Вставка 6. Нормативные документы, регулирующие деятельность СКС

1. Правила проведения кредитными союзами финансовых операций³³, связанных с формированием капитала, кредитованием, привлечением денежных средств в форме депозитов, а также инвестированием свободных денежных средств с целью минимизации возникающих в результате деятельности кредитного союза рисков.

В соответствии с Правилами, в целях обеспечения устойчивого функционирования СКС общий размер сформированного капитала должен составлять не менее 15 % от общей суммы активов кредитного союза. СКС вправе предоставлять кредиты только своим членам. Размер кредита, предоставленного одному заёмщику или группе взаимосвязанных заёмщиков, не может превышать 25% от капитала кредитного союза. Максимальный размер доверительного кредита, выданный одному заёмщику, не должен превышать 10% от капитала СКС.

СКС может привлекать денежные средства на сберегательные или срочные депозиты, которые осуществляются на основании заключаемых между СКС и его членами депозитных договоров.

Правилами предусматриваются соблюдение коэффициента текущей ликвидности, рассчитываемого как отношение ликвидных активов и вложений сроком погашения до 30 дней, к сумме обязательств до востребования и сроком исполнения до 30 дней. Значение коэффициента текущей ликвидности для

³¹ Постановление КМ от 6 июня 2002 года «О мерах по реализации Программы Европейского банка реконструкции и развития по полномасштабному развитию малого бизнеса».

³² Постановление КМ от 10 сентября 2001 года «О мерах по реализации программы микрокредитования с Европейским банком реконструкции и развития».

³³ Утверждены постановлением правления Центрального банка от 14 сентября 2002 года № 21-А/2 и зарегистрированы в Минюсте от 7 сентября 2002 года за № 1179.

кредитных союзов должно быть не менее 20 % .

2. Положение об утверждении минимального размера уставного фонда, размера сбора за регистрацию, квалификационных требований к руководителю исполнительного органа кредитного союза, формы и процедуры регистрации и выдачи лицензии на право осуществления деятельности кредитного союза и формы сертификата об оплате паевого взноса членом кредитного союза³⁴.

Минимальный размер уставного фонда СКС устанавливается:

- в эквиваленте 20 тыс. долл. США - для кредитных союзов, создаваемых в г. Ташкенте;
- в эквиваленте 10 тыс. долл. США - для кредитных союзов, создаваемых в других населенных пунктах.

За государственную регистрацию кредитного союза взимается сбор в размере 0,1 % от установленного минимального размера уставного фонда кредитного союза. К руководителю исполнительного органа СКС предъявляются квалификационные требования, включающие высшее образование, стаж работы не менее 3 лет в финансовой сфере и безупречная деловая репутация.

3. Инструкция по ведению бухгалтерского учета в кредитных союзах³⁵ устанавливает правила ведения бухгалтерского учета и отчетности: учет и контроль финансовых операций; структура бухгалтерского аппарата; способы обслуживания членов СКС; методы построения документооборота; объемы и порядок составления бухгалтерской отчетности, основанной на Международных стандартах.

Динамичное развитие СКС в 2004 году, даже с учетом указанных ранее ограничений показывает, что разработанная законодательно-нормативная база СКС является прогрессивно стимулирующей.

В целом представляется, что дальнейшее развитие законодательно-нормативной базы процесса микрофинансирования в Узбекистане должно происходить в два этапа:

1. Принятие Постановления Кабинета Министров, задачами которого станут оформление наиболее злободневных базовых текущих проблем МФО: ясная регистрационная процедура разных типов МФО, определение доступа МФО к альтернативным финансовым источникам и режим дальнейшего налогообложения.
2. Разработка Закона «О микрофинансировании в Республике Узбекистан», целью которого станет оформление полного спектра вопросов, связанных с деятельностью МФО. Принятие закона обеспечит наиболее позитивный эффект для микрофинансового сектора с точки зрения формирования оптимальной правовой базы.

4. Проблемы микрофинансирования, требующие законодательного оформления

Регулирование МФО

При разработке законодательного акта, посвященного регулированию деятельности МФИ возникает много вопросов, которые представляют три группы:

1. Применять ли нормы пруденциальных³⁶ регулирующих положений?
2. Когда и какие применять пруденциальные регулирующие положения?
3. Что регулировать: организации или виды деятельности?

Применять или не применять пруденциальные регулирующие положения.

Эксперты отмечают, что даже имея сотни тысяч клиентов, микрофинансирование не обладает объемом активов, представляющим серьезный риск для банковской и платежной системы в целом. Поэтому единственным основанием для наличия пруденциальных регулирующих положений для МФО, принимающих депозиты, является защита интересов

³⁴ Зарегистрировано Министерством юстиции от 21 июня 2002 года за № 1151.

³⁵ Зарегистрировано Министерством юстиции от 27 марта 2003 года за № 1228.

³⁶ Регулирующие положения или надзор являются пруденциальными, когда они направлены на защиту финансовой надежности лицензированного посредника во избежание нестабильности финансовой системы и убытков для мелких вкладчиков, не имеющих специальных знаний.

вкладчиков МФО.³⁷ «Весомость» усиливается в условиях переходной экономики, когда финансовая неустойчивость может быть спровоцирована дополнительными факторами неэкономического характера.

Большинство специалистов сходятся во мнении, что по отношению к МФО, осуществляющим прием депозитов населения, необходимо применять пруденциальные положения (необходимость получения лицензии регулирующего органа). В настоящее время только один регулирующий орган располагает необходимыми ресурсами, опытом и независимостью для эффективного выполнения данной задачи – Центральный банк Республики Узбекистан.³⁸

По вопросам, не требующим обеспечения финансовой надежности организаций, не следует использовать пруденциальные регулирующие нормы. Для МФО, не принимающих депозиты населения, можно ограничиться требованиями непруденциального характера (включая положения гражданского и уголовного кодексов)³⁹, а регулирование ограничить мониторингом с некоторой степенью административных полномочий.

Когда и какие применять пруденциальные регулирующие положения

Большинство отечественных МФО однозначно отрицают коммерческий характер предоставления микрофинансовых услуг. Во-вторых, ННО-МФО хотят сохранить свой статус ННО и при этом получить разрешение на привлечение заемных источников финансирования (в т.ч. депозиты населения), что противоречиво с юридической точки зрения. В-третьих, согласно результатам опроса, МФО пока не осуществляют операции по предоставлению займов с прибылью, достаточной для выплаты процентов и для защиты тех вкладов, которые они желают привлечь.

Анализ также показывает, что прибыль существующих МФО пока недостаточна для того, чтобы покрывать финансовые и административные издержки, связанные с приемом депозитов, не истощая при этом собственный капитал. Исключение составляет, возможно, МФО «Барокот», добившаяся высокого уровня операционной самоокупаемости.

В таких условиях, а также учитывая трудно преодолеваемое недоверие к финансовой системе, сложившееся в странах СНГ, разрешать существующим МФО принимать депозиты населения без определенных требований (т.е. лицензии) нецелесообразно.

Депозиты предприятий и заменители депозитов. В ряде стран МФО могут осуществлять самофинансирование, выпуская коммерческие ценные бумаги, облигации или аналогичные инструменты на внутреннем фондовом рынке, а также напрямую эмитировать крупные депозитные сертификаты. В отличие от вкладов населения, эти инструменты приобретаются крупными инвесторами. Хотя МФО в Узбекистане еще «не доросли» до этого, методы регулирования данного процесса необходимо предусмотреть при разработке закона о микрофинансировании. Сложность заключается в отсутствии единого мнения относительно того, как регулировать работу с такими инструментами⁴⁰.

³⁷ Развитие микрофинансирования не стоит на месте. Поэтому, как только развитие принимающих депозиты МФО достигает значительного уровня, помимо вопросов защиты интересов вкладчиков возникают вопросы системных рисков. Крах лицензированной МФО с относительно небольшими активами, но значительным количеством клиентов может дискредитировать идею микрофинансирования в целом.

³⁸ Существует большой разброс мнений: от возможности осуществления надзора со стороны ассоциации микрофинансовых институтов («самонадзор») до передачи в полномочия органа, осуществляющего общий надзор над финансовыми институтами. Опыт других стран по использованию механизма саморегулирования финансовых посредников показывает несостоятельность этого подхода.

³⁹ Они проще в исполнении и не столь дорогостоящи, как положения пруденциального характера.

⁴⁰ Часть аналитиков считает, что покупатели таких бумаг должны самостоятельно анализировать финансовую надежность МФО – эмитента. В данном случае должны применяться обычные положения,

Сбережения членов. Полемика о выборе регулирующих положений идет, в основном, вокруг ННО-МФО, созданных на средства доноров. В силу наблюдающейся в мире тенденции «усталости доноров» такие МФО, которые начинали с предоставления займов, задумываются теперь о приеме вкладов, в большинстве своем от своих же членов.

Хотя часто говорят о том, что поскольку такие организации принимают депозиты (взносы) только от своих членов, а не от «населения вообще», их не следует подвергать пруденциальному надзору. Однако данный аргумент неубедителен в силу двух обстоятельств: во-первых, когда такая МФО вырастает, практические возможности ее членов контролировать управление оказываются не выше, чем у вкладчиков коммерческого банка. Во-вторых, понятие членства может быть размыто, к примеру, МФО, действующие по географическому признаку, могут привлекать депозиты на широкой территории. Для этого достаточно лишь разрешить членство любому, кто захотел бы сделать вклад.

Нормирование пруденциальных положений: минимальный размер капитала. Существует прямая связь между количеством новых учреждений, получающих лицензии и эффективностью надзора за ними. Поскольку ресурсы надзорного органа ограничены, в качестве критерия отбора используют требование к минимальному размеру капитала.

Учитывая отсутствие значительного опыта в области лицензирования и практических аспектов осуществления надзора в области микрофинансирования в республике, изначально необходимо избрать консервативный подход. Впоследствии требования могут быть скорректированы в сторону смягчения в подзаконных актах.

По мере развития рынка неизбежно появятся МФО, «претендующие» на прием депозитов населения. Поэтому вопрос минимального размера капитала⁴¹ таких МФО требует законодательного утверждения. В данном контексте важность закона, где будет предусмотрен механизм «перелива» некоммерческих МФО в коммерческие и МФО с правом приема депозитов населения возрастает.

Требования по достаточности капитала. В целом, нет необходимости повышать требования по достаточности капитала МФО по сравнению с имеющимся аналогичным требованием к коммерческим банкам.⁴² Есть два веских аргумента в пользу данного утверждения.

Во-первых, установленный для банков республики показатель достаточности капитала уже превышает пруденциальные нормативы Базельского Комитета.⁴³ Это означает, что данный норматив в Узбекистане «усилен» на 2%. Во-вторых, анализ деятельности существующих МФО показывает высокую (95-98%) возвратность займов. Уровни просроченных и невозвращенных займов (кредитов) намного ниже, чем в банках.

регламентирующие работу с ценными бумагами. Другая группа (принципиально не разделяют депозиты предприятий и вклады населения, а также скептически относятся к местному законодательству о ценных бумагах и его практическому применению) настаивает на применении пруденциальных положений к МФО – эмитенту таких бумаг.

⁴¹ В соответствии с Законом «Об акционерных обществах» минимальный уставной капитал открытого АО должен быть равен 500 размерам минимальной ежемесячной заработной платы, существующей на момент регистрации. Однако в постановлении КМ №189 от 19 апреля 2003 года были установлены новые минимальные требования к УК открытого АО в эквиваленте 50 тыс долл. США. Минимальный размер закрытого АО (не менее 3, но не более 50 акционеров; если больше - преобразуется в открытое АО в течение шести месяцев) должен равняться 200 размерам минимальной ежемесячной заработной платы.

Минимальный УК ООО (количество участников не более 50) должен равняться 50 минимальным размерам ежемесячной заработной платы, существующей на момент регистрации.

⁴² В настоящее время норматив достаточности капитала коммерческих банков установлен на уровне 10%.

⁴³ Согласно нормативам Базельского комитета, коэффициент достаточности капитала установлен на уровне 8%.

В то же время мнения относительно отсутствия требований по достаточности капитала неверны. При высокой степени возврата, портфель займов МФО менее стабилен по сравнению с портфелем банка и может очень быстро ухудшиться (поскольку микрофинансовый портфель не имеет обеспечения). Кроме того, издержки МФО высоки и им приходится назначать высокую процентную ставку. При более высоком уровне операционных издержек и при одинаковом уровне просроченных займов МФО утратят капитал гораздо быстрее, чем произойдет декапитализация коммерческих банков.

Другим аргументом наличия требований по достаточности капитала является тот факт, что в Узбекистане микрофинансирование как вид деятельности и отдельные МФО как организации появились недавно. Руководство МФО и их сотрудники относительно неопытны, а ЦБ в качестве надзорного органа также не имеет практики анализа и борьбы с рисками в данной сфере. Кроме того, существующие МФО быстро растут, что «утяжеляет» управление и используемые системы.

По всем указанным причинам для МФО, принимающих депозиты населения, необходимы требования к достаточности капитала на уровне аналогичных требований к коммерческим банкам. Такое положение должно сохраняться на протяжении определенного времени, пока МФО не продемонстрируют, что они способны успешно управлять рисками, а ЦБ – оперативно реагировать на возникающие проблемы.

Отечественные МФО могут возразить, что это приведет к снижению отдачи на капитал или повышению процентных ставок. Однако анализ показывает, что спрос на микрозаймы практически не чувствителен к процентной ставке: даже при текущих почти «фростовщических» ставках спрос на микрокредиты стабильно высокий. Поскольку государство не вводит ограничения по максимальному размеру процентной ставки, у отечественных МФО есть широкие возможности по «процентной игре».

Формирование резервов на случай невозвращения займов. Отечественные МФО в качестве «обеспечения» своих микрокредитов применяют групповые (солидарные) гарантии, что в принципе делает возможным применение такой схемы в качестве норматива в сфере микрофинансирования. Но это может стать удобным вариантом только в случае, если все МФО используют такие гарантии.

Большинство кредитов на солидарной основе в Узбекистане предоставлялись в начальный период деятельности МФО. В настоящее время отечественные МФО все чаще используют индивидуальное кредитование с залогом имущества.

Учитывая данные обстоятельства, необходимость разработки соответствующей нормативной базы формирования резервов⁴⁴ представляется оправданной. Это особенно верно для отечественных МФО, предоставляющих микрозаймы преимущественно на короткий срок (в среднем до 6-ти месяцев). Считается, что если при коротких сроках займа просрочка превышает 60 дней, вероятность невозвращения необеспеченного микрозайма, выданного на три месяца с еженедельным графиком погашения выше, чем для обеспеченного займа, выданного на два года с ежемесячным графиком погашения.

Требования к безопасности и порядку работы МФО. Требования по безопасности и порядку работы МФО с денежными средствами определяются в Правилах ведения кассовых операций №565. Особенно сложным с точки зрения исполнения является требование пользоваться услугами вневедомственной охраны, в силу монопольного характера цен.

⁴⁴ Нормативная база должна решать целый ряд вопросов: о делимости/ неделимости резервного фонда, возможностям его использования, источникам его формирования, индексации, ограничениях и форс-мажорных обстоятельствах и т.д.

Действительно, соблюдение Правил сопряжено с дополнительными затратами для МФО и требует пересмотра, но не отмены. Сложность в том, что Правила обязательны для исполнения всеми юридическими лицами, расположенными на территории республики, независимо от форм собственности. Это означает, что их пересмотр должен быть зафиксирован в законодательном акте, касающемся непосредственно микрофинансирования.

Механизмы юридических преобразований. Комплекс вопросов связан с преобразованиями (из одного типа организаций в другой). Данный вопрос для отечественных МФО носит второстепенный характер, поскольку пока нет потенциальных кандидатов на преобразование. Однако с расширением сферы микрофинансирования решение вопроса столкнется с серьезными препятствиями нормативного характера (к примеру, ограничения на иностранное участие, неоднозначность налогообложения на передачу портфеля займов, вопросы трудового законодательства в связи с переводом сотрудников и т.д.).

Поскольку все указанные вопросы являются спецификой взаимоотношений «микрофинансового свойства», обычная разработка отдельных нормативных инструкций и их «встраивание» в имеющуюся законодательную базу нецелесообразны. Все данные вопросы должны найти отражение в соответствующем законе.

Что регулировать: организации или виды деятельности?

В ответе на данный вопрос мнения специалистов расходятся в сторону некоторого преобладания регулирования микрофинансирования как совокупности видов деятельности, независимо от того, какой тип организации их осуществляет. Можно привести веские аргументы в пользу обоих подходов, однако в конкретных условиях Узбекистана представляется целесообразным разработка закона «О микрофинансировании» или «О микрофинансовых организациях», в котором будут учтены оба данных подхода.

Такая необходимость ощущается в силу отсутствия четкого организационно-правового поля деятельности МФО (регулирование по типу организации), так и разной по степени разработанности нормативной базы микрофинансовых услуг, предлагаемых различными финансовыми институтами.

Планируемая разработка Закона «О микрокредитовании» при прямом участии ЦБ столкнется с некоторыми сложностями, поскольку именно данная сфера уже проработана в наиболее завершенном виде. Правовая разработка остальных видов микрофинансовой деятельности нуждается в команде экспертов, выходящей за рамки Центрального банка.

Налогообложение МФО

Налогообложение деятельности МФО в разных странах носит неоднозначный характер. Базовый подход по решению вопроса основан на разграничении налогов на финансовые операции (например, налог на добавленную стоимость на предоставление займов, налог на процентный доход и т.д.) и налогов на чистую прибыль. Предлагается также подход, когда создаются равные условия для организаций различных типов. Например, при проведении одних и тех же финансовых операций ставка по налогам должна быть единой, независимо от субъектов сделки.

Актуальность данного вопроса в Узбекистане особенно чувствуется. Срок действия «налоговых каникул», которые были предоставлены в рамках постановления №309, истекает в конце 2005 года и у практикующих МФО, а также новых потенциальных учредителей возникает закономерный вопрос: а что же будет дальше?

Учитывая начальный этап развития отечественных МФО, а также особую социальную значимость их деятельности, представляется целесообразным продление льготного режима налогообложения по доходам на очередные три года (с 1 января 2006 года по 31 декабря 2008 года). Данная целесообразность обусловлена следующими факторами:

- *Необходимость стимулирования микрофинансирования как вида деятельности*, независимо от типа МФО. Это позволит избежать необоснованного преимущества одного типа МФО перед другими.
- *Стимулирование создания финансово устойчивых МФО*. Как известно, существующие в Узбекистане МФО пока не устойчивы в финансовом отношении. Текущее состояние налогооблагаемой базы МФО таково, что взимание налогов с их деятельности не сыграет сколь либо значительной роли в формировании доходных статей государственного бюджета, зато однозначно приведет к замедлению и прекращению деятельности МФО.
- *Аккумуляция кредитных ресурсов*. В настоящее время кредитные ресурсы действующих МФО крайне ограничены. Если будет отменен (или не принят) льготный режим налогообложения, эти ресурсы сократятся еще больше, что дискредитирует саму идею микрофинансирования.
- *Акцентирование внимания на социальной миссии МФО*. МФО предоставляют блага общественного характера, их прибыль реинвестируется в целях борьбы с бедностью. Наряду с этим, особая социальная роль МФО в Узбекистане усиливается в контексте проблем в сфере занятости и текущей демографической ситуации.

Условиями получения льготы по налогообложению могут быть целевое использование высвобождаемых средств на дальнейшее предоставление микрофинансовых услуг, покрытие операционных расходов МФИ, развитие их материально-технической базы.

Уместно отметить, что в свое время банкам также были предоставлены налоговые льготы на доходы, сыгравшее важную роль в становлении банковского сектора.

Также, в соответствии с вышесказанным, от налога на добавленную стоимость необходимо освободить услуги по выдаче микрокредитов и предоставлению микролизинга.

Доступ к внешним источникам заемного капитала

В микрофинансовом секторе четко выделяются два сегмента, которые располагают финансовыми ресурсами для своей деятельности: микрокредитование коммерческих банков и СКС. Хотя финансовые источники деятельности указанных сегментов также имеют проблемные вопросы, они находятся все же в лучшем положении по сравнению с ННО-МФО, которые ориентируются исключительно на донорское финансирование.

Усиливающаяся в мире тенденция «усталости» доноров, ведущая к снижению объемов донорского финансирования, ставит вопрос о нахождении других источников заемного капитала как для ННО-МФО, так и для всех типов МФО в целом.

В настоящее время в качестве таких источников могут выступать:

1. Установление связей с коммерческими банками и расширение на этой основе доступа к коммерческим источникам финансирования:

а) Согласно проекту нового постановления и приложений к нему (приложение 3), МФО могут получать коммерческие кредиты отечественных банков. При этом нет необходимости использовать пруденциальные положения в отношении МФО–заемщика, поскольку соответствующие пруденциальные нормы уже «выдержаны» в лицензиях

банков. Поэтому получение МФО заемного капитала от банка не может быть основанием применения пруденциальных положений в большей степени, чем к любому другому заемщику. Проблемным моментом в данном контексте является залоговое обеспечение кредита. Вопрос требует рассмотрения в рамках Закона «О микрофинансировании», поскольку сопряжен с рядом ранее принятых законодательных актов;

б) Специфической проблемой взаимоотношений МФО с банками является форма кредитования. МФО предоставляют клиентам займы в наличной форме, в то время как коммерческие банки не могут кредитовать МФО в наличной форме.⁴⁵ В этой связи в проекте Постановления зафиксировано право МФО получать в установленном порядке по первому требованию наличные денежные средства в объемах, необходимых для осуществления микрофинансирования в пределах средств, находящихся на их банковских счетах;

в) Облегчение «участи» МФО в контексте наличных денежных операций возможно в части повышения лимитов остатка наличных средств. Поэтому в проекте постановления необходимо рекомендовать банкам совместно с МФО определять лимиты остатка в кассах и нормы использования наличных денег, поступающих по вкладам населения, с учетом прогнозных объемов выдачи микрокредитов в наличной денежной форме. Рекомендации, проходящие на уровне постановлений Кабинета Министров, автоматически обязывают банки решить данный вопрос в сторону повышения лимитов остатка наличных средств;

г) В целях стимулирования предоставления банковских кредитов для МФО необходимо установить более низкую классификацию риска по таким кредитам при расчете коэффициента достаточности капитала банка. Это позволит банкам увеличить объемы кредитов МФО и, в определенной мере, снизить стоимость услуг. В перспективе для коммерческих банков, имеющих развитую филиальную сеть и широкую клиентскую базу из числа представителей мелкого бизнеса и физических лиц, необходимо создать условия для формирования отдельных подразделений по предоставлению микрофинансовых услуг. Это позволит расширить рынок и диверсифицировать деятельность банков;

д) Важно предусмотреть возможность взаимодействия МФО со службами кредитной информации. Это повысит эффективность деятельности МФО по снижению рисков, а заемщикам даст хорошую кредитную историю для получения новых займов.

Система кредитной информации в Узбекистане была создана в соответствии с Постановлением Кабинета Министров №197 от 23 апреля 2004 года «О мерах по формированию системы учета информации». В структуре ЦБ был создан Национальный институт кредитной информации (НИКИ), а при Ассоциации банков Узбекистана учреждено Межбанковское кредитное бюро (МКБ). Задачами данных органов является сбор и анализ сведений о кредитных операциях и их заемщиках, а также предоставление информации коммерческим банкам.

МФО могут предоставлять информацию и пользоваться услугами МКБ на договорной основе. Проблемой может стать организация технического обеспечения передачи и обмена данными, что потребует значительных финансовых затрат, которые могут оказаться слишком высокими для некоторых МФО. Именно здесь и понадобится донорская поддержка.

2. Привлечение депозитов населения (вкладов физических лиц)

Структура деятельности МФО такова, что в случае привлечения заемных средств, мелкие вклады физических лиц будут составлять значительную часть обязательств. Опыт

⁴⁵ На банки возложены функции регулирования наличного денежного оборота в Республике Узбекистан.

деятельности банковских структур показывает, что данная категория клиентов обычно не может самостоятельно оценить финансовое положение кредитного учреждения, что в случае МФО чревато рисками утраты сбережений социально уязвимых слоев населения.

Если вклады в коммерческих банках застрахованы, то должна действовать общая установка, что вклады и в других организациях, имеющих лицензию надзорного органа, также должны быть застрахованы.

Для защиты интересов мелких вкладчиков возможно участие МФО в системе страхования вкладов граждан. В соответствии с Законом «О гарантиях защиты вкладов граждан в банках», в Узбекистане создан специальный Фонд, целью которого является гарантирование возмещений по вкладам граждан в случае отзыва ЦБ лицензии на право проведения банковских операций. Возмещения по вкладам граждан выдаются в полном объеме до стократного размера минимальной заработной платы и в размере 90% от суммы вклада при условии, что вклад не превышает 250-ти кратного размера минимальной заработной платы.

Возможное участие МФО, которые будут иметь лицензию ЦБ на право привлечения вкладов физических лиц, в системе гарантирования вкладов может осуществляться путем обязательных взносов в указанный Фонд. Размер ежеквартальных календарных взносов составляет 0,5% от общей суммы вкладов, но выплаты приостанавливаются при достижении суммы взносов 5% от общей суммы вкладов. Таким образом, размер взносов не составит большую сумму, которая может повлиять на финансовое положение и ликвидность МФО.

Участие МФО Узбекистана в системе гарантирования вкладов граждан позволит повысить доверие вкладчиков и увеличить ресурсную базу деятельности. Законодательно установленный размер возмещения в пределах 250-ти кратного размера минимальной заработной платы позволит обеспечить необходимую глубину охвата клиентов МФО ввиду небольших сумм вкладов. Для достижения указанных целей необходимо внести поправки в Закон «О гарантиях защиты вкладов граждан в банках», либо предусмотреть отдельную статью (раздел) в законе о микрофинансировании.

Предельная сумма кредита и процентная политика

Предельная сумма кредита. Относительно утверждения предельного размера микрокредита существует разброс мнений от 1000 до 5000 долларов и выше. Установление предельного размера микрокредита на уровне 3000 долларов целесообразно в силу ряда аргументов:

- Соблюдение преемственности и последовательности законодательных актов;⁴⁶
- Согласно определению микрокредита, приведенному в бюллетене «Микрофинансовые банки и их деятельность» размер кредита не должен превышать 250% удельного ВВП в стране;⁴⁷
- Средний размер микрозайма в настоящее время составляет 140-150 долларов. В то же время опрос показал, что почти половина клиентов МФО хотели бы взять кредит в размере 500 долларов и более, а пятая часть предпринимателей нуждаются в займах 1200-3000 долларов (таблица 13, приложение 1);

⁴⁶ Данная сумма указана в базовом постановлении № 309.

⁴⁷ Согласно данным World Bank, за период 2000-2003 гг. данный показатель снизился с 630 долл. США до 420 долл. США. Этот же показатель, рассчитанный с учетом паритета покупательной способности (PPP), изменился с 1490 долл. США до 1740 долл. США.

- Именно данный размер кредита позволяет получать прибыль, достаточную для удовлетворения нужд и для реинвестиций в бизнес, даже при сохранении текущих высоких кредитных ставок (4-7% в месяц);
- Именно этот ценовой сегмент остается «не охваченным» ни одним типом финансовых учреждений страны.
- Учитывая передовой инновационный опыт микрофинансирования. К примеру, размер микрокредита «Grameen Bank» (Бангладеш) составляет 100–300\$, Эфиопия – до 673\$, Марокко – 5300\$, Непал – до 1000\$, Пакистан – 150\$, Польша и Венгрия – 3500\$, Великобритания – до 4000 тыс. фунтов стерлингов; Казахстан – 3000\$. В ряде стран (Бенин, Буркина – Фасо, Берег Слоновой Кости, Мали, Нигер, Сенегал, Того, Гвинея Бисау) предельный размер микрокредита составляет 17\$. Средний размер займов в группе «эталонных» стран Восточной Европы, Центральной Азии и Кавказа составляет 1209 долларов.

Установление предельного размера микролизинга на уровне 10 тыс. долл. США целесообразно в силу ряда аргументов:

- Учитывая уже имеющийся (хотя и незначительный) опыт. Хотя средний размер лизинговых сделок не превышает эквивалента 2 тыс. долл. США, однако есть прецеденты, когда максимальная стоимость имущества, переданного в лизинг, составляет до 10 тыс. долл. США (вставка 2).
- Данный уровень соответствует средней стоимости оборудования отечественного производства, хотя и намного ниже стоимости импортного оборудования.

Процентная политика. Анализ показал, что микрокредиты в размере до 1 тыс. долл. США с высокой процентной ставкой дают хороший эффект, если бизнес–расходы предпринимателей составляют 600-1400 долларов в месяц (при условии, что размер прибыли составляет около 30%). Эффективны они также для предпринимателей, бизнес–затраты которых составляют 1500-3400 долларов в месяц при норме прибыли 15–20%. После того, как расходы на бизнес начинают превышать 3500 долларов, предпринимателю становится выгодно брать кредит на банковских условиях (поскольку норма прибыли недостаточна для выплаты высокого ссудного процента МФО и СКС в короткие сроки). Таким образом, для предпринимателей с разным финансовым потенциалом бизнеса происходит самый настоящий классический рыночный отбор.

Хотя процентные ставки действующих МФО высоки, представляется, что на данном этапе нет целесообразности их законодательного регулирования в силу следующих причин:

- Спрос на микрокредиты даже при данных ставках значителен и не наблюдается тенденции к его падению;
- Высокие процентные ставки – это издержки начального периода развития микрофинансового движения в республике, «болезнь роста»;
- Количественный рост, расширение масштабов⁴⁸, а также качественное совершенствование деятельности МФО В перспективе приведут к падению ставок к уровню, который наиболее предпочтителен с точки зрения предпринимателей (3-4% в месяц)⁴⁹;

⁴⁸ Чем больше портфель МФО, тем больше она может снижать процентные ставки.

⁴⁹ См. таблицу 15, приложение 1.

- Переход на единые стандарты финансовой отчетности, а также постепенное упрощение процедур неизбежно приведет к повышению эффективности МФО, что отразится на снижении процентных ставок;
- Следуя запросам предпринимателей, МФО будут увеличивать сроки кредита до 1–1,5 лет⁵⁰, что неизбежно приведет к падению процентных ставок;
- Взятый курс по созданию в республике различных учреждений, предоставляющих микрофинансовые услуги, будет последовательно углублять конкурентную среду в данном сегменте, что приведет к падению процентных ставок.

5. Оценка спроса на микрофинансовые услуги в Узбекистане

Динамика спроса на микрофинансовые услуги будет определяться следующими тенденциями общенационального характера:

- Макроэкономическая стабилизация и валютная либерализация;
- Институциональные реформы в сельском хозяйстве;
- Децентрализация;
- Углубление либерализации финансового сектора;
- Переориентация бизнеса на производство.

В клиентской базе МФО можно выделить три расширенные группы клиентов⁵¹:

1. Предприниматели, имеющие небольшой бизнес, зарегистрированные как микрофирмы, а также предприниматели без образования юридического лица.
2. Дехканские и фермерские хозяйства.
3. Социально незащищенные слои населения. Речь идет о вынужденных безработных, людях, имеющих низкий уровень дохода, а также трудовых мигрантах.

Предприниматели, имеющие небольшой бизнес, зарегистрированные как микрофирмы, а также предприниматели без образования юридического лица

Оценка масштабов клиентской базы МФО со стороны микрофирм. Законодательство⁵² и государственная статистика с точки зрения размеров выделяют следующие основные категории субъектов малого бизнеса:

- индивидуальные предприниматели;
- микрофирмы с численностью работников в производственных отраслях – не более 20 человек; в сфере услуг и других непромышленных отраслях – не более 10 человек; в оптовой, розничной торговле и общественном питании – не более 5 человек.

Малые предприятия со среднегодовой численностью работников, занятых в отраслях:

- легкой и пищевой промышленности, металлообработки и приборостроения, деревообрабатывающей, мебельной промышленности и промышленности строительных материалов – не более 100 человек;

⁵⁰ См. таблицу 14, приложение 1.

⁵¹ При расчетах использовались материалы исследования «Анализ развития микрофинансирования в России, 2003», реализованного в рамках проекта USAID «Межпарламентская рабочая группа по малому предпринимательству “Дума РФ-Конгресс США”».

⁵² Указ Президента РУз УП-3305 от 30 августа 2003 года «О внесении изменений и дополнений в Указ Президента РУз от 9 апреля 1998 года «О мерах по дальнейшему стимулированию развития частного предпринимательства, малого и среднего бизнеса».

– машиностроения, металлургии, топливно-энергетической и химической промышленности, производства и переработки с/х продукции, строительства и прочей промышленно-производственной сферы – не более 50 человек;

- науки, научного обслуживания, транспорта, связи, сферы услуг (кроме страховых компаний), торговли и общественного питания и др. непроизводственной сферы – не более 25 человек.

Как правило, для оценки круга потенциальных клиентов «классических» МФО к микропредприятиям относятся хозяйствующие субъекты с численностью занятых до 10 человек.⁵³ Такой же методологический подход был применен в данных расчетах. Результаты опроса также показали, что численность персонала на микропредприятиях в независимости от сферы деятельности составляет от 2,7 до 9,7 человек, т.е. ниже 10 человек (таблица 3, приложение 1). Таким образом, в круг клиентской базы входят все микрофирмы. По итогам 2004 года количество микрофирм в Узбекистане составило 259,3 тыс.

В круг клиентской базы МФО практически «не попадают» малые предприятия, являясь, как правило, клиентами банков (нуждаются в кредитах большего размера).

Для более точного определения масштаба микрофирм, как компонента программ МФО, необходимо скорректировать данное число на тех, кто не испытывает необходимости во внешнем финансировании: около 20% по результатам опроса. С учетом этой поправки, наиболее реальный размер клиентской базы МФО из числа микропредприятий можно оценить на уровне 207,4 тыс.

Необходимо также учесть, что микрофирмы могут обращаться за кредитами в банки. Доля таких микрофирм составляет также около 20%. С учетом последней поправки число микропредприятий – потенциальных клиентов МФО составляет 155,6 тыс.

Говоря об обеспечении доступа этим предприятиям к финансовым услугам, необходимо помнить, что тем самым *оказывается косвенная поддержка 989,9 тыс. человек, занятых на микропредприятиях* с численностью занятых до 10 человек.

Оценка масштабов клиентской базы МФО со стороны предпринимателей без образования юридического лица. Индивидуальные предприниматели более соответствуют классической целевой группе МФО. Они более социально-ориентированы, легче адаптируются к изменениям в сложностях текущей экономической ситуации. Сектор индивидуального предпринимательства предоставляет занятие наиболее социально уязвимым слоям общества.

Положительная динамика числа субъектов малого предпринимательства в целом по республике обеспечивается именно *стойким положительным приростом числа предпринимателей без образования юридического лица, представляющих наиболее подвижный тип предпринимателей.*

По итогам 2004 года в Узбекистане работало 4689,3 тыс. индивидуальных предпринимателей. Согласно опросу, частные предприниматели сосредоточены, в основном, в торговле и производстве непродовольственных товаров. Если скорректировать данное количество на тех, кто не нуждается во внешнем финансировании (таких в этой группе, согласно опросу, насчитывалось 38,3%), размер клиентской базы МФО из сектора индивидуального предпринимательства составит 2893,4 тыс. человек.

⁵³ Такие критерии действуют в Европе. Этот же порог был означен ФИНКА International ООО в ходе проекта «Анализ состояния предложения и спроса на рынке микрофинансовых услуг» в России.

Из данного количества лишь 62,5% (согласно результатам опроса) могут составлять клиентскую базу МФО, т.е. реальный размер клиентской базы МФО со стороны предпринимателей без образования юридического лица составляет 1808,4 тыс.

Дехканские и фермерские хозяйства

Фермерские хозяйства. Анализ спроса на финансовые услуги со стороны фермерских хозяйств показывает, что они ориентируются на кредиты банков с льготными процентными ставками и поэтому не должны включаться в потенциальную клиентскую базу МФО. Так, средняя сумма кредитов Пахта-банка хлопкосеющим фермерским хозяйствам составляет около 4,8 млн. сум, что намного превышает максимальный порог микрокредитования, предоставляемый МФО в сумме, эквивалентной 3 тыс. долл. США.

Средняя сумма микрокредита, выдаваемая банками (в т.ч. фермерским хозяйствам) на льготных условиях, составляет около 2,6 млн. сумов, что значительно превышает средний сложившийся уровень микрокредитов МФО в сумме, эквивалентной 146 долл. США. Таким образом, спрос на микрокредиты со стороны фермерских хозяйств не будет составлять значительную величину, так как будет ориентирован на льготные кредиты банков.

Дехканские хозяйства. Дехкане – фермеры (семейные подряды малого масштаба), являются клиентской базой МФО. В соответствии с законодательством, они могут работать как с образованием, так и без образования юридического лица. Найм работников на постоянной основе запрещен дехканам, не имеющим юридического статуса. В настоящее время в Узбекистане зарегистрировано 4500 тыс. дехкан – фермеров обеих категорий.

Однако не все дехканские хозяйства станут клиентами МФО. Во-первых, согласно опросу, 18,3% не нуждаются во внешнем финансировании, а из оставшихся лишь 26,7% становятся клиентами МФО. С учетом данных корректировок, реальный размер клиентской базы МФО со стороны дехканских хозяйств составит 981,6 тыс.

Оценка клиентской базы МФО со стороны наименее защищенных слоев населения

Безработные. Население Узбекистана составляет 26,1 млн. чел. Экономически активную его часть составляют 9945,6 тыс. чел., из которой по оценкам Всемирного банка 6% не имеют работы. Таким образом, общее число безработных оценивается около 597 тыс. человек.

Не все безработные обладают качествами предпринимателя. Соответственно, не все из них являются потенциальными клиентами МФО. К ключевым характеристикам, формирующим предпринимательский потенциал, относятся: гендерная принадлежность, возраст, уровень образования, должность и статус по последнему месту работы.

По данным ряда исследований, социальный портрет руководителя – предпринимателя в среднем таков: возраст от 30 до 49 лет; высшее образование имеют более 50%. Распределение численности безработных в Узбекистане по возрастным группам свидетельствует, что 43,3% из них находятся в возрасте, благоприятном для предпринимательской деятельности.

55,3% от общего числа безработных – молодые люди в возрасте от 16 до 30 лет. Это возраст, когда происходит профессиональное формирование личности, осуществляется выбор сферы деятельности. Нет данных о том, сколько людей данной категории могут возглавлять малые предприятия, но отдельные обследования в России, к примеру, показали, что таких может быть около 3-5%. Уместно отметить, что именно в таком возрасте отсутствие необходимых финансовых ресурсов является одной из основных проблем при создании бизнеса (на нее указали около 60% респондентов социологического

опроса, таблица 7, приложение 1). В этой связи *развитие микрофинансирования позволит не только «омолодить» отечественный малый бизнес, но и реализовать амбиции молодого поколения*, что особенно важно в контексте особенностей демографической ситуации в Узбекистане, когда безработица среди молодежи составляет более 13%.

Таким образом, около 48% или 287 тыс. безработных при благоприятных условиях могли бы организовать свой бизнес и предъявить спрос на микрофинансовые услуги.

Малообеспеченные слои населения. Спрос на микрофинансовые услуги может формироваться также лицами с низким доходом, не обеспечивающим им достойное существование. По данным Министерства труда и социальной защиты населения, на начало 2005 года в стране было 1,661 млн. домохозяйств, получивших пособие как малообеспеченные семьи. Кроме того, 254 тыс. домохозяйств получают материальную помощь. Таким образом, масштаб малообеспеченного слоя в Узбекистане оценивается в 1,915 млн. домохозяйств.

Трудовая миграция. Данная категория с методологической точки зрения также должна быть включена в расчет клиентской базы МФО, поскольку при благоприятном доступе к финансам часть трудовых мигрантов осталась бы в стране, пытаясь организовать свой небольшой бизнес.

По данным ННО «Тонг», среднегодовая трудовая миграция в Узбекистане в 2002-2004 гг. составила около 1 млн. чел. При этом средний возраст мигрантов составлял 35 лет. В отличие от миграционных процессов развитых стран, когда мигрируют люди с высоким образовательным уровнем и значительным опытом работы, миграционный контингент в Узбекистане представляет собой малообеспеченные слои населения.

Разрыв в среднедушевых доходах по сравнению с соседними государствами (Казахстаном, Россией) постоянно «питает» трудовой миграционный поток из Узбекистана. Принципиально важным моментом при этом является тот факт, что *указанный разрыв в среднедушевых доходах увеличивается: если еще 3-4 года назад он составлял 30-40%, то теперь исчисляется в разгах*. Такой разрыв вкуче с факторами, сдерживающими развитие малого бизнеса, является причиной стойкого потока трудовых мигрантов из Узбекистана.

Не все мигранты обладают качествами, позволяющими реализовать себя в качестве предпринимателя. Поэтому не все из них являются возможными клиентами МФО. Применяя методологический подход, использованный для расчета потенциального масштаба клиентов из числа безработных, 48% или около 480 тыс. мигрантов при благоприятных условиях могли бы организовать свой бизнес и предъявить спрос на микрофинансовые услуги.

Таблица 2. Сводная таблица структуры клиентского состава МФО

	Всего (тыс.)	В качестве клиентов МФО (тыс.)
Микрофирмы	259,3	155,6
Предприниматели без образования юридического лица	4689,3	1808,4
Дехканские хозяйства	4500	981,6
Безработные	597	287
Малообеспеченные слои населения	1915	1915
Трудовые мигранты	1000	480
ИТОГО	12960,6	5627,6

Источник: расчеты авторов

Итак, число потенциальных клиентов МФО из сферы бизнеса оценивается на уровне 1964 тыс. Это уже действующие субъекты, которые могут предъявить спрос на микрофинансовые услуги. Клиентская база из числа наименее защищенных слоев населения составляет 2682 тыс. Размер клиентской базы наиболее социальной для Узбекистана отрасли народного хозяйства – сельского – составляет 981,6 тыс.

Из числа наименее защищенного населения 2,7 млн. человек потенциально готовы создать свой бизнес, это порядка 27% от экономически активного населения страны.

Суммарная стоимостная оценка спроса на микрофинансовые ресурсы

Для расчета суммарной количественной оценки спроса на микрофинансовые услуги были рассчитаны две стоимостные оценки⁵⁴:

1. Стоимостная оценка спроса из расчета сложившегося уровня кредита в размере 146 долл. США. Такая оценка составляет 914,2 млрд. сум (821,6 млн. долларов).
2. Стоимостная оценка спроса из расчета уровня кредита в 500 долл. США. Согласно опросу, именно такой микрокредит имеет желание получить около половины клиентов МФО. В данном случае стоимостная оценка составляет 3131,1 млрд. сумов (2813,8 млн. долларов).

Краткосрочная перспектива – первая стоимостная оценка:

Совокупный текущий спрос на микрофинансовые ресурсы составляет в Узбекистане около 914,2 млрд. сумов. Это довольно значительная сумма, которая составит 5,8% к прогнозному уровню ВВП 2005 года. В настоящее время все действующие в стране финансовые институты вместе взятые удовлетворяют всего 9,2% текущего спроса.

По состоянию на начало мая 2005 года, кредитный портфель ННО-МФО составил около 4,2 млрд. сумов (3,9 млн. долл. США), или 0,5% от текущего спроса (0,04% от уровня ВВП 2004 года).

При принятии предлагаемых в докладе мер по стимулированию развития МФО до конца 2005 года предполагается довести их кредитный портфель до 15,5 млрд. сумов, что составляет 0,1% от прогнозного уровня ВВП 2005 года. Для достижения прогнозных показателей, с учетом среднего количество клиентов МФО в 2 тыс. человек, понадобится дополнительное создание 21–22 МФО. Таким образом, общее количество МФО должно составить 35–36.

Среднесрочная перспектива – вторая стоимостная оценка.

Для удовлетворения спроса на микрофинансовые услуги в среднесрочной перспективе предполагается до окончания срока предлагаемых налоговых льгот довести объем выделенных микрокредитов МФО до 100 млрд. сумов в абсолютном выражении, что составит 10,9% от текущего спроса по первой стоимостной оценке или около 3,2% по второй стоимостной оценке спроса. При этом удовлетворение спроса в среднесрочной перспективе должно происходить за счет открытия новых МФО (увеличение числа клиентов и повышение среднего размера микрокредита) и улучшения качества предоставляемых услуг уже существующими МФО. Для достижения прогнозных показателей, с учетом среднего количества клиентов МФО в 3 тыс. человек и среднего размера кредита 500 долл.США, в дополнение к существующим к концу 2005 года 35-36 МФО необходимо будет создать 43 МФО. Таким образом, общее количество МФО к 2009 году должно составить 78-79.

Перспективы взаимоотношений МФО с банками

⁵⁴ По курсу Центрального банка на июнь (1112, 75 сум. за 1 долл. США).

На текущем этапе развития микрофинансового сегмента банки и МФО действуют “автономно” друг от друга, не конкурируя между собой. Причиной, которая может подтолкнуть МФО к выходу на уже освоенный банками рынок, может стать избыточное регулирование деятельности банков. Стимулом к более активному освоению банками рынка микрофинансовых услуг, напротив, может стать смягчение регулятивного воздействия со стороны ЦБ (в части требований к обеспечению кредитов). В качестве подтверждения этого выступают ответы респондентов опроса, из которых можно заключить, что банковские кредиты больше всего соответствуют представлениям о приемлемом кредите с точки зрения размера, процентных ставок и сроков возврата. Однако сложные процедуры получения микрокредитов в банках заставляют предпринимателей в поисках средств обращаться в небанковские организации (СКС и МФО), несмотря на предельно высокие процентные ставки, короткие сроки кредитования и небольшие размеры кредитов.

В то же время МФО и банки могут быть партнерами по определенным направлениям. Например, банки могут кредитовать МФО для последующей продажи микрозаймов «в розницу». Они могут быть также партнерами в части минимизации издержек и привлечения дополнительных клиентов.

Банки не будут работать в микрофинансовом сегменте в силу высоких операционных расходов, а МФО пока не могут предложить более высокие кредиты в силу недостаточности финансовых ресурсов. Анализ показывает, что ниша от 500 до 3000 долларов останется малоосвоенной и потенциально значительной еще длительное время.

Как указывалось, микрокредиты не оказывают никакого позитивного влияния на тех предпринимателей, чьи расходы составляют менее 500 долларов в месяц. Это означает, что для таких предпринимателей нужен специальный кредитный продукт, который позволит довести их ежемесячные вложения в бизнес минимум до 1500 долл. США. Ясно, что потенциально такой продукт могут предоставить исключительно МФО (рисунок 5, приложение 1). Разработка такого продукта очень актуальна сегодня для Узбекистана.

Влияние микрофинансирования на развитие финансового сектора экономики

Через привлечение мелких предпринимателей в финансовый сектор возможно снижение внебанковского оборота денежных средств, посредством допуска частных лиц к формированию капиталов МФО. Это повысит эффективность монетарной политики ЦБ, банки смогут кредитовать предпринимательство по рыночным условиям, а снижение уровня теневой экономики приведет к увеличению налоговых поступлений в бюджет страны.

Микрофинансирование уже начинает формировать новый сегмент финансового рынка. Результаты опроса показали, что в республике существует сегмент микропредпринимателей, которые «выросли», не обращаясь к услугам банков. 10% предпринимателей уверены, что в банках невозможно получить небольшие кредиты, 14% опрошенных не сталкивались с банками в своей предпринимательской деятельности, а 38% – не обращались в банки в течение последних двух лет. Таким образом, микрофинансирование стало основой формирования нового сегмента финансового рынка, функционирующего на исключительно рыночных принципах, ускоряющего рост финансового посредничества в стране и диверсификацию рынка сбережений и кредитования в целом.

Микрофинансирование формирует новую культуру сбережений. Принцип формирования обязательных сбережений в рамках программ группового микрокредитования позволяет быстро наращивать значительный объем сбережений. При организации микрофинансового движения в общенациональном масштабе данная схема

формирования сбережений может стать новым и стабильным компонентом инвестиционных программ.

Влияние микрофинансирования на решение социальных проблем

Все социальные аспекты микрофинансирования актуальны для Узбекистана, учитывая текущие демографические тенденции и обостряющуюся ситуацию на рынке труда.⁵⁵

Микрофинансирование уже вовлекло в себя более 70 тыс. клиентов. Анализ показывает, что предприниматели, работающие по программам микрокредитования, привлекают в свой бизнес в среднем 2-3 членов семьи. Это значит, что дополнительной занятостью в Узбекистане охвачено около 200 тыс. человек.

В микрофинансовом секторе страны отсутствует и пресловутое гендерное неравенство – в результате опроса 71% респондентов ответили, что затруднения при получении кредита не зависят от пола заемщика, а 22,5% считают, что женщинам получить кредит даже легче, чем мужчинам. Опрос также показал, что женщины-предприниматели всегда привлекают женскую рабочую силу и, в первую очередь, обеспечивают работой женщин из своей семьи.

Особый интерес представляют оценки доступа малообеспеченных слоев населения к займам МФО, поскольку только последние (по сравнению с банками и СКС) преследуют цели повышения занятости и доходов. На практике кредиты МФО не только более доступны, но и практически не различаются между сельскими и городскими респондентами, т.е. позволяют выравнять региональные социальные перекося.

Учитывая низкую мобильность аграрного труда и наиболее сложные проблемы занятости в сельскохозяйственном секторе, представляется, что именно здесь микрофинансирование является долгосрочным, принципиальным и действенным инструментом снижения остроты социальных проблем.

Новые пилотные проекты

Два типа новых пилотных проектов усилят статус микрофинансирования в Узбекистане: апробирование новых микрофинансовых продуктов и внедрение традиционных микрофинансовых продуктов в районах с наиболее напряженной ситуацией на рынке труда.

В качестве пилотного проекта первого типа может стать внедрение микрострахования. Анализ показывает, что микрокредиты по размеру очень подходят для целей микрострахования и многие МФО заинтересованы в предоставлении данной услуги своим клиентам, но не могут его осуществлять в рамках действующего законодательства. Пилотные проекты такого типа можно осуществить в рамках разрабатываемой в настоящее время стратегии развития регионов. Регионы, охватываемые данной стратегией (за исключением Бухары и Хорезма), изначально являлись «полигоном» для внедрения микрофинансирования со стороны международных организаций и доноров, а значит, созданная база микрокредитования достаточна для апробации соответствующих схем микрострахования.

За основу пилотных проектов второго типа можно взять расчеты Министерства труда и социальной защиты населения, которое в рамках прогнозных параметров на 2005-2006 гг. определило 51 район республики с напряженной ситуацией на рынке труда.

⁵⁵ За счет высокого уровня рождаемости и демографического всплеска середины 80-х годов рынок труда Узбекистана ежегодно пополняют около 0,8 млн. человек, в то время как покидают его не более 0,12 млн. человек. Из общего прироста 400-500 тыс. человек приходится на молодежь из сельской местности.

Внедрение уже опробованных ранее схем микрокредитования будет осуществляться здесь намного быстрее и даст быстрый социальный эффект.

Перспективы донорской поддержки МФО

Доноры могут предоставить долгосрочную помощь и ресурсы, необходимые для создания организаций, способных работать без донорской поддержки, в т.ч. предложить «стратегию ухода». В качестве направлений такой стратегии могут выступать:

- техническая помощь;
- совершенствование законодательно-нормативной среды процесса микрофинансирования;
- способствуя регулированию процесса микрофинансирования с точки зрения перспектив его интеграции в финансовый сектор в целом⁵⁶;
- развивая стандарты отчетности, прозрачности и показателей работы в развивающейся индустрии;
- повышение квалификации персонала МФО по оценке риска, учета, финансового менеджмента, внутреннего контроля, аудита и отчетности;
- повышение квалификации руководства МФО в вопросах мониторинга и финансовой ответственности;
- содействуя инновациям МФО в целях более широкого охвата малообеспеченных слоев населения;
- помощь в преобразовании ННО–МФО в устойчивые организации. Они могли бы начать с преобразования развитых ННО–МФО в принимающие депозиты и регулируемые МФО, такие как микрофинансовые банки;
- выступая в качестве гарантов получения кредитов отечественных и зарубежных банков;
- финансируя создание небольших начинающих венчурных предприятий инновационного характера;
- инвестируя ресурсы в более трудоемкий бизнес, связанный с расширением возможностей МФО.

Перспективы слияния МФО

В перспективе более сильные МФО со сформировавшейся клиентурой и долей рынка могли бы выиграть от реорганизации в полноценные регулируемые финансовые организации, способные предложить своим клиентам более широкий спектр услуг.⁵⁷

⁵⁶Принимая во внимание, что микрофинансовые услуги могут предоставляться учреждениями различных типов.

⁵⁷ Примером может служить слияние двух НПО-МФО, проведенное при содействии Программы поддержки развития горных селений (ППРГС) и Фонда поддержки предпринимательства в Таджикистане, приведшее к возникновению лицензированного микрофинансового банка (при поддержке МФК).

В Камбоджи «Ассоциация местных агентств экономического развития» (АМАЭРК) была реорганизована из НПО-МФО в банк (при значительной помощи доноров). В момент реорганизации НПО оставила у себя 45% собственного капитала, а иностранные инвесторы выкупили 49% акций нового банка. Сейчас АМАЭРК насчитывает более 85 тыс. клиентов.

На Филиппинах после шести лет деятельности в статусе НПО-МФО Центр сельскохозяйственного развития (ЦСР) стал первой в стране организацией, которая была реорганизована в с/х банк. Это стало возможным в результате долгосрочной поддержки со стороны доноров и настойчивых усилий ЦСР по формированию позиции правительства по этому вопросу. За год деятельности число членов увеличилось на 90%, количество активных кредитов возросло на 70%, а общий объем кредитного портфеля вырос на 134%. Несмотря на быстрое развитие, показатель возвратности кредитов оставался высоким (в среднем 98-99%).

В Армении «Католическая служба помощи» и «Помогите детям» (США) слились и образовали в 2000 году Фонд развития микропредприятий (ФРМП) Камурдж. ФРМП предоставляет кредиты женским коллективам в сумме от 50 до 250 долл. США и является финансово устойчивым.

Мелкие МФО с низким уровнем капитализации в большинстве случаев не смогут продолжить свою деятельность без постоянного получения субсидий. Консолидация путем слияния мелких МФО, при котором фиксированные составляющие затрат, такие как накладные расходы, затраты на персонал, оборудование и обучение, могут быть объединены, способствовала бы усилению этих организаций.

Заключение

Все известные социальные аспекты микрофинансирования особенно актуальны для Узбекистана, учитывая текущие демографические тенденции, обостряющуюся ситуацию на рынке труда и усиливающуюся социальную напряженность.

1. Решение проблем занятости. Предприниматели, работающие по программам микрокредитования, привлекают в свой бизнес в среднем 2-3 члена семьи. Микрофинансирование уже вовлекло в себя более 70 тыс. клиентов, т.е. дополнительной занятостью охвачено в республике около 200 тыс. человек. Учитывая низкую мобильность аграрного труда, высокую рождаемость и наиболее сложные проблемы занятости в сельскохозяйственном секторе, представляется, что именно здесь микрофинансирование является долгосрочным, принципиальным и действенным инструментом снижения остроты социальных проблем.

2. Формирование среднего класса собственников, являющегося основой социально-политической стабильности любого государства. Анализ показывает, что именно небанковские кредиты эффективнее повышают устойчивость и доходность микробизнеса. С помощью микрокредитов у 71% клиентов МФО увеличивается оборот, у 60% – прибыль.

3. Организованное и поддерживаемое государством микрофинансирование снижает привлекательность всевозможных подпольных альтернативных схем финансирования, особенно с религиозно-экстремистским контекстом. Поскольку в основе таких схем лежат социальные проблемы, они постоянно «воспроизводятся», становясь основой «цветных революций».

Организации религиозного толка быстро развиваются, они необычайно мобильны и становятся многочисленнее. События последних лет показывают, что они могут получить неограниченный морально-психологический перевес перед государством в короткие сроки. Сегодня исключительно силовых методов борьбы с ними недостаточно. Необходима организация мощного государственного альтернативного процесса противостояния, и актуальность микрофинансирования в данном смысле трудно переоценить.

4. Организация процесса не требует крупных финансовых затрат со стороны государства, поскольку осуществляется на условиях срочности, платности и возвратности. Важно, что микрофинансирование позволяет решить проблемы там, где официальные государственные программы не срабатывают: мелкая торговля, мелкий бизнес, сельскохозяйственное производство (особенно животноводство), предоставление услуг.

5. Формирование новой культуры сбережений. Принцип формирования обязательных сбережений в рамках программ группового микрокредитования позволяет быстро наращивать значительный объем сбережений. При организации микрофинансового движения в общенациональном масштабе данная схема формирования сбережений может стать новым и стабильным компонентом инвестиционных программ.

В Кыргызской Республике организация «Бай Тушум» была создана в 2000 году путем слияния ACDI/VOCA и кредитных программ «Каритас».

6. Снижение остроты проблем налично-денежного обращения посредством снижения внебанковского оборота денежных средств. Предоставление микрокредитов осуществляется в наличных деньгах на основе вкладов своих же клиентов, а получение нового кредита возможно только при условии возвращения предыдущего. 75% клиентов микрофинансовых программ обращаются за кредитом повторно, не обращаясь в банки. Широкая организация процесса микрофинансирования может выступить, таким образом, в качестве стабилизирующего фактора в сфере налично-денежного обращения.

7. Формирование нового сегмента финансового рынка. Результаты опроса показали, что в республике существует сегмент микропредпринимателей, которые «выросли» и работают, вообще не обращаясь к услугам банков: 14% опрошенных не сталкивались с банками в своей предпринимательской деятельности, а 38% ни разу не обращались в банки в течение последних двух лет. Формируя новый сегмент финансового рынка, функционирующего на исключительно рыночных принципах, микрофинансирование ускоряет рост финансового посредничества в стране и диверсификацию рынка сбережений и кредитования в целом.

8. Микрофинансирование выступает наиболее своевременным инструментом эффективной реализации проводимых институциональных реформ в сельском хозяйстве. Преобразование ширкатных (коллективных) предприятий в фермерские хозяйства вызовет значительный спрос на мелкие кредиты. Предполагается, что в 2004-2006 гг. в фермерские хозяйства преобразуются 1020 ширкатов или 55% от их общего числа. «Новые» мелкие фермеры будут остро нуждаться в финансовых средствах небольших размеров для развития своих хозяйств, покупки техники, семян и удобрений. Учитывая, что в сельской местности проживает более 60% населения, спрос на мелкие кредиты будет очень значительным.

9. Микрофинансирование является инструментом реализации текущих процессов децентрализации. Децентрализация станет важным фактором развития микрофирм, которым для развития и диверсификации производства потребуются небольшие кредиты, спрос на которые банки не смогут удовлетворить.

Таким образом, микрофинансирование является сегодня **наиболее реальной возможностью улучшения социально-экономического положения значительной части населения Узбекистана и снижения остроты социальной напряженности в обществе**

На текущем этапе главным фактором реализации всех указанных аспектов микрофинансирования является выработка государственной программы его поддержания в контексте политики ускорения социально-экономического развития страны. Компонентами такой программы должны стать:

1. Разработка стимулирующей законодательно-нормативной базы. Дальнейшее развитие правовой базы микрофинансирования должно происходить в два этапа:

- Принятие Постановления, задачами которого станут оформление наиболее злободневных базовых текущих проблем МФО: ясная регистрационная процедура разных типов МФО, определение доступа МФО к альтернативным финансовым источникам и режим дальнейшего налогообложения.
- Разработка Закона «О микрофинансировании в Республике Узбекистан», целью которого станет оформление полного спектра вопросов, связанных с деятельностью МФО в Узбекистане. Принятие данного закона обеспечит наиболее позитивный эффект для микрофинансового сектора с точки зрения формирования оптимальной правовой базы.

2. Продление льготного режима налогообложения. Учитывая начальный период развития микрофинансового сектора, а также его особую социальную значимость представляется целесообразным продление льготного режима налогообложения МФО по доходам на очередные три года. Одновременно с этим услуги по выдаче микрокредитов и предоставлению микролизинга необходимо освободить от налога на добавленную стоимость.

Условиями продления льготы по налогообложению должны быть целевое использование высвобождаемых средств на дальнейшее предоставление микрофинансовых услуг, покрытие операционных расходов МФО и развитие их материально-технической базы. Уместно отметить, что в свое время банкам также были предоставлены налоговые льготы на доходы, сыгравшее немаловажную роль в становлении отечественного банковского сектора.

3. Государственное участие. Государство может ассигновать средства на создание целевых МФО. Например, возможно выделение государственного займа для уязвимых слоев сельского населения (сельские учителя, медики, ИТР, молодые семьи и т.д.) и привлечение МФО для администрирования этих средств. В качестве основного условия получения займа должны стать требования о расширении географии деятельности МФО и охвата микрофинансированием всех регионов страны.⁵⁸

4. Новые пилотные проекты. Два типа новых пилотных проектов усилят статус и масштаб микрофинансирования в Узбекистане: апробирование новых микрофинансовых продуктов и внедрение традиционных микрофинансовых продуктов в районах с наиболее напряженной ситуацией на рынке труда.

5. Усиление информированности населения. Недостаток информации обуславливает узкий круг организаций, участвующих в данном процессе, и отсутствие конкуренции. Повышение информационной осведомленности населения в вопросах микрофинансирования возможно через организацию различных «круглых столов», презентаций результатов деятельности МФО, реализацию совместных инициатив МФО с органами государственной власти, выпуск буклетов, брошюр, пособий по микрофинансированию, а также широкое освещение данного процесса республиканскими СМИ.

Список использованной литературы:

1. Руководящие принципы регулирования и надзора в секторе микрофинансирования, Вашингтон, округ Колумбия, 2003.
2. Экономическое обозрение, № 11 (62) 2004.
3. Микрофинансирование и проблемы бедности в Центральной Азии. Материалы Мирового банка, Серия 6, 2004.

⁵⁸ Текущие программы микрофинансирования ограничены в основном Каракалпакстаном и Кашкадарьинской областью, регионами Ферганской долины.

**Краткие результаты социологического обследования
(Центр социальных исследований «Тахлил»)**

В соответствии с концепцией и задачами социологического обследования, было выделено несколько целевых групп респондентов:

- предприниматели – участники банковских и небанковских микрокредитных программ;
- потенциальные участники банковских и небанковских микрокредитных программ из числа представителей сектора МСБ;
- менеджеры банков, осуществляющих микрокредитование, и работники небанковских микрофинансовых институтов (включая сотрудников донорских организаций);
- работники государственных органов надзора и контроля.

При формировании выборки для количественного опроса и для углубленных интервью особое внимание было уделено гендерным аспектам микрофинансирования и проблемам доступа малообеспеченных групп населения к микрокредитным ресурсам.

Обследование проводилось в марте-апреле 2005 года. Был использован комбинаторный подход с применением количественных и качественных методов сбора информации. В ходе количественного этапа был проведен опрос 620 респондентов по квотной выборке (из них 20 пилотных интервью). Квоты формировались с учетом важных для целей исследования признаков:

- типы МФИ, в которых респонденты получали микрокредиты (банки, СКС, МФО);
- виды предоставляемых микрокредитных продуктов (льготные и коммерческие банковские кредиты, микрокредиты внебюджетных фондов, иностранные кредитные линии, групповые и индивидуальные кредиты МФО и СКС, в т.ч. безналичные);
- деятельность участников программ микрокредитования – клиентов банков, клиентов МФО и членов СКС (производство, сельское хозяйство, сфера услуг, торговля и др.).

Для оценки потребностей в микрокредитных продуктах была сформирована квота предпринимателей МСБ, не получавших микрокредиты. Базы данных количественного этапа исследования доступны в формате SPSS и DBASE для последующего анализа.

В ходе качественного этапа исследования было проведено 48 углубленных интервью, включая 8 установочных интервью, с ключевыми стейкхолдерами:

- с менеджерами банков, осуществляющих микрокредитование, и работниками небанковских МФИ (включая сотрудников донорских организаций);
- с работниками государственных органов надзора и контроля над деятельностью кредитных учреждений (Центральный банк, налоговая инспекция, органы юстиции и др.);
- с участниками банковских и небанковских микрофинансовых программ.

Обработка информации, полученной в ходе углубленных интервью, осуществлялась с использованием расширенных методов кодирования качественной информации (Ethnograph).

В ходе исследования подготовлены 8 case-study – кредитные истории небанковских институтов микрофинансирования с разными схемами микрокредитования.

Исследование проводилось в 5 регионах Узбекистана – Кашкадарьинской, Наманганской, Самаркандской, Ташкентской и Ферганской областях – с учетом локализации действующих микрофинансовых программ.

С полной версией отчета социологического обследования сектора МФО можно ознакомиться в Центре экономических исследований

Таблица 1. Среднедушевые денежные доходы семей респондентов в марте 2005 года

	Средний размер дохода, тыс. сум	Доля семей, имеющих средний доход на душу 25000 сум, %	Доля семей, не имевших денежных доходов, %
Всего	60,7	78,3	2,2
Кашкадарьинская обл.	62,6	86	-
Ферганская обл.	48,2	77,3	4
Самаркандская обл.	42,7	80	4
Ташкентская обл.	88,3	70	0,7
Получатели банковских кредитов	39,8	80,5	3,3
Получатели кредитов в СКС	101,5	62,7	2,7
Получатели кредитов в МФО	54,7	86,1	0,6
Не обращавшиеся за кредитами	49,8	86,7	1,7
Торговля	79	77,7	1,4
Общественное питание	32,9	84,6	-
Производство непрод. товаров	35,8	83,9	-
Производство прод. товаров	38	77,8	-
Выращивание и переработка с\х продукции	55,6	76,6	4,8
Услуги	56,7	80	-
Высокие доходы от бизнеса	1146,2	62,8	-
Невысокие доходы от бизнеса	40,6	82,8	2,4
Доходы от бизнеса	33,2	88,6	4,6

Таблица 2. Распределение респондентов по видам деятельности и предпринимательскому статусу, %

	Доля занятых бизнесом	Юридические лица из числа занятых бизнесом	Работающие по патенту из числа занятых бизнесом	Незарегистрированный бизнес
Торговля (кроме перепродажи скота)	42,7	22,3	41,0	36,7
Выращивание с\х продукции (кроме скота\птицы)	17,5	63,8	-	36,2
Выращивание\продажа скота\птицы	29,5	15	15	70
Производство продуктов питания из собственного сырья	2,2	15,4	23,1	61,5
Производство продуктов питания из покупного сырья	6,3	26,3	39,5	34,2
Производство непрод. товаров	11	37,9	28,8	33,3
Строительно-ремонтные работы	3,5	85,7	4,8	9,5
Услуги и общественное питание	11,8	46,5	38	15,5

Таблица 3. Численность персонала на обследованных микропредприятиях

	Среднее число занятых, чел.	Доля членов семьи среди	Среднее число занятых	Среднее число занятых женщин-
--	-----------------------------	-------------------------	-----------------------	-------------------------------

		занятых, %	женщин, чел.	членов семьи, чел.
Всего	4,8	43,8	1,8	1
Кашкадарьинская обл.	6,5	27,7	1,5	0,8
Ферганская обл.	3,7	56,8	1,5	1
Самаркандская обл.	6,7	37,3	2,8	1,1
Ташкентская обл.	2,7	74,1	1,4	1,1
Торговля	2,6	65,4	1,1	0,9
Общественное питание	6,5	36,9	3,5	1,4
Производство непродовольственных товаров	9,7	21,6	3,2	1,3
Производство продовольственных товаров	3,8	60,5	1,8	1,2
Выращивание и переработка с\х продукции	5,4	48,1	2,2	1,1
Услуги	7,2	25	1,1	0,6

Таблица 4. Средние доходы, расходы и прибыль микропредпринимателей в марте 2005 года

	Доля респондентов, не получивших доход в этом месяце, %	Средние доходы, тыс. сум	Отношение расходов к доходам, %	Средняя прибыль тыс. сум	Доля респондентов, не получивших прибыль, %
Всего	16,2	1500	112,9	234	19,8
Кашкадарьинская обл.	15,3	2244	90,7	311	17,3
Ферганская обл.	9,3	1465	172	221	13,3
Самаркандская обл.	22,7	1629	106,7	291	29,3
Ташкентская обл.	17,3	652	74	120	19,3
Торговля	4,6	1382	141,9	204	5,9
Общественное питание	-	1151	132,1	177	15,4
Производство непродовольственных товаров	3,2	824	127,6	174	8,1
Производство продовольственных товаров	5,6	957	136,5	254	5,6
Выращивание и переработка с\х продукции	35,9	1272	68,3	233	42,1
Услуги	13,3	3775	120,4	426	15

Таблица 5. Структура затрат микропредпринимателей в марте 2005 года

	Средний размер расходов, тыс. сум	Доля респондентов, которые несли расходы, %	Доля расходов в средней структуре затрат предпринимателей, %
Оборотные средства	1441	94,2	76,6
Основные средства	552	6,7	2,2
Оплата труда	184	38	4,3
Аренда помещения и коммунальные платежи	61	29,3	1,1
Транспортные расходы	69	76,7	3,2
Налоги, сборы и обязательные платежи	300	33,8	5
Оплата патента	35	28,5	0,6
Неформальные платежи	61	6,5	0,2
Выплаты по банковскому займу	198	29,7	3,6

Выплаты по займу в кредитный союз	143	17,3	1,5
Выплаты по займу в программе МФО	49	18,3	0,6
Возврат долгов по бизнесу частным лицам	183	3	0,3
Другие расходы	121	11,3	0,8

Таблица 6. Оценка респондентами доходности своего бизнеса за последние 6 месяцев, %

	Высокие доходы от бизнеса	Невысокие доходы от бизнеса	Доходы от бизнеса едва покрывают затраты
Всего	28,7	49,5	21,8
Кашкадарьинская обл.	36	41,3	22,7
Ферганская обл.	30	42	28
Самаркандская обл.	26	62,7	11,3
Ташкентская обл.	22,7	52	25,3
Город	37,1	43,5	19,4
Село	20,3	55,5	22,3
Мужчины-предприниматели	25,8	49,9	24,3
Женщины-предприниматели	32,4	49	18,5
Получатели банковских кредитов	27,1	50	22,9
Получатели кредитов в СКС	30	44,7	25,3
Получатели кредитов в МФО	29,4	52,2	18,3
Не получавшие микрокредит	28,3	51,7	20
Торговля	30,9	49,1	20
Общественное питание	7,7	53,9	38,5
Производство непродовольственных товаров	22,6	62,9	14,5
Производство продовольственных товаров	41,7	44,4	13,9
Выращивание и переработка с\х продукции	26,8	48,3	24,9
Услуги	30	43,3	26,7

Таблица 7. Основные проблемы микропредпринимателей, %

Высокие налоги	88,0	Проблемы высокой стоимости ресурсов и изъятий из оборотного капитала
Невозможность приобрести необходимое оборудование и материалы для работы (слишком дорого)	80,7	
Высокие затраты на бизнес	38,5	
Высокая стоимость транспортных услуг	38,5	
Дорогостоящие ГСМ, корма, удобрения/ нет в свободной продаже	10,4	Проблемы банковской системы и отсутствия доступа к кредитам
Трудности при получении кредита	58,9	
Нехватка денег, оборотного капитала	55,7	
Сложности с получением наличных денег в банке	50,0	
Трудности в работе с банками	27,6	
Отсутствие законодательных и нормативных актов, регулирующих деятельность небанковских микрофинансовых организаций и кредитных союзов	11,5	Бюрократические процедуры и вымогательство
Высокие проценты по кредиту	5,7	
Большое количество проверок, мешающих работе	24,0	
Высокие неофициальные платежи (взятки) должностным лицам	17,2	

Длительные и трудоемкие процедуры отчетности в государственных органах	15,1	Проблемы сбыта и конкуренции
Высокая конкуренция	39,1	
Проблемы со сбытом	30,7	
Нехватка опытного и добросовестного штата сотрудников	29,2	
Отсутствие информации о новых законодательно-нормативных актах	22,9	
Нехватка знаний и опыта в ведении бизнеса	13,5	Проблемы недостатка кадров и информации

Таблица 8. Структура получателей микрокредитов в различных типах кредитующих организаций, % от числа клиентов кредитующих организаций

	Клиенты банков	Клиенты СКС	Клиенты МФО	Не брали кредиты
Торговля	25,2	35,3	55,6	23,3
Сфера услуг и общественное питание	15,2	10,7	1,7	36,7
Производство непродовольственных товаров	11,9	8	8,9	15
Производство продовольственных товаров	3,8	7,3	7,2	6,7
Выращивание и переработка с\х продукции	43,8	38,7	26,7	18,3

Таблица 9. Условия получения микрокредитов в 2004 году, % от числа клиентов всех кредитующих организаций

	Средний размер кредита (тыс. сум)	Средняя процентная ставка в месяц	Средний срок займа (в месяцах)	Средний размер выплат по кредиту (тыс. сум в месяц)	Средняя итоговая сумма выплат по кредиту (тыс. сум)	Комментарии: Основные факторы, снижающие экономическую эффективность кредита
В банке	3 500	2	21	70	1 470	<ul style="list-style-type: none"> • высокая стоимость оформления кредита; • безналичная форма ; • неофициальные платежи (10-20% от суммы кредита); • траншевая система предоставления кредитов • длительность рассмотрения заявки на кредит
В СКС	1 100	6	7	66	462	Высокая стоимость оформления кредита
В МФО	220	5	5	11	55	Ежемесячный возврат части кредита

Таблица 10. Виды залогового обеспечения, % от числа клиентов

Виды залога	В банке	В СКС	В МФО
Без залога	0	3,7	94,0
Ювелирные изделия	4,7	24,5	0,3
Жилье	5,6	6,1	0
Сельскохозяйственные земли	0,9	3,7	0,6
Скот	5,1	1,2	0,3
Офис/ производственные помещения	20,1	10,4	0
Транспорт	43,5	26,4	2,3
Сельскохозяйственная техника	15	12,3	2,6

Гарантия страховой компании	6,5	0,6	0
Гарантия частной фирмы	12,6	3,1	0
Депозит	0	8	-

Таблица 11. Изменения в бизнесе после получения микрокредита в 2004 году, % от числа клиентов

	Клиенты банка	Клиенты СКС	Клиенты МФО
Увеличение оборота	45,7	38,7	71,1
Возрастание прибыли	46,7	42,0	56,1
Открытие нового бизнеса	3,3	5,3	1,1
Бизнес для других членов семьи	1,4	4,0	3,9
Повышение достатка семьи	21,4	36,7	31,1
Рост семейных сбережений	8,6	9,3	6,7
Бизнес стал основным занятием	4,8	4,0	5,6
Ничего не изменилось	10,5	10,7	10,6

Таблица 12. Использование микрокредитов предпринимателями, желающими взять микрокредит в 2005 году

	Банковские микрокредиты		Микрокредиты СКС		Микрокредиты МФО		Предприниматели, не бравшие микрокредит в 2004 году
	Как использовали	Как хотели бы использовать	Как использовали	Как хотели бы использовать	Как использовали	Как хотели бы использовать	Как хотели бы использовать
Вложения в оборотный капитал	35	6	23	7,8	46	27,5	8,6
Инвестиции в основной капитал для расширения бизнеса	59	72,0	68	76,5	50	57,5	57,1
Стартовый капитал / организация нового бизнеса	9	25,3	14	26,1	3	14,4	40,0
Для нужд семьи	1	3,3	6	3,5	3	6,0	2,9

Таблица 13. Распределение предпринимателей по размеру кредита, необходимого для ведения бизнеса, %

	500 тыс. сум и меньше	600-1000 тыс. сум	1200-3000 тыс. сум	3500-5000 тыс. сум	6000-10000 тыс. сум	больше 10000 тыс. сум	Средний размер кредита
Торговля	31,1	23,0	18,6	10,4	9,8	7,1	4700
Общественное питание	0	0	44,4	33,3	11,1	11,1	5300
Производство непродовольственных товаров	22,4	8,2	14,3	16,3	28,6	10,2	18100
Производство продовольственных товаров	48,1	11,1	18,5	18,5	3,7	0	1900
Выращивание и переработка с/х	14,9	14,3	27,9	17,5	18,2	7,1	5200

продукции								
Производство услуг	13,3	8,9	22,2	17,8	15,6	22,2	11200	
Всего	23,6	16,1	22,1	15,0	14,8	8,6	6750	

Таблица 14. Распределение предпринимателей в зависимости от предпочтительного срока кредита, в %

	до 6 мес.	6 мес.	7-10 мес.	1 год	1,5 - 2 года	2,5 - 3 года	3,5 - 5 лет	Средний срок кредита (мес.)
Торговля	9,3	15,8	10,4	27,9	20,2	13,1	3,3	17
Общественное питание	0	11,1	0,0	33,3	44,4	11,1	0	19
Производство непродовольственных товаров	8,2	12,2	2,0	18,4	16,3	30,6	12,2	26
Производство продовольственных товаров	14,8	22,2	7,4	25,9	11,1	18,5	0	15
Выращивание и переработка с/х продукции	3,2	7,1	1,3	20,8	22,7	33,8	11	27
Оказание услуг	2,2	2,2	4,4	35,6	26,7	22,2	6,7	23
Всего	6,6	11,6	5,6	25,3	21,2	22,9	6,9	22

Таблица 15. Максимальный процент по выплате кредита, который предприниматели готовы платить в настоящее время с учетом нормы прибыли от бизнеса, в %

	до 1%	1%	2%	3%	4%	5%	6-6,5%	7-10%	Средний ссудный процент
Клиенты банков	22,7	24,0	42,7	8,0	1,3	0	0	1,3	1,5
Клиенты СКС	5,2	6,1	20,9	25,2	10,4	15,7	13,9	2,6	3,5
Клиенты МФО	3,0	9,6	10,8	12,6	32,9	3,6	25,1	2,4	4
Не брали микрокредит	14,3	17,1	31,4	14,3	0	11,4	2,9	8,6	3
Торговля	3,8	11,5	23,0	17,5	19,7	6,6	14,2	3,8	3,5
Общественное питание	0	22,2	44,4	22,2	0	0	0	11,1	3
Производство непродовольственных товаров	12,2	30,6	18,4	10,2	8,2	6,1	14,3	0	2,5
Производство продовольственных товаров	7,4	0	3,7	18,5	18,5	3,7	44,4	3,7	4,5
Выращивание и переработка с/х продукции	21,4	12,3	29,9	11,0	11,7	5,8	7,1	0,6	2,5
Производство услуг	4,4	17,8	33,3	13,3	13,3	6,7	6,7	4,4	3
Всего	10,7	13,9	25,1	14,3	14,8	6,0	12,6	2,6	3

Таблица 16. Влияние условий микрокредита на желание предпринимателей брать микрокредит, в % к выборке

	Скорее, взял бы микрокредит при таком условии	Скорее, не стал бы брать микрокредит при таком условии	3/0
Размер процентной ставки 1-2% в месяц	94,6	4,9	0,4
Размер процентной ставки 3-6% в месяц	45,4	52,2	2,4
Размер кредита до 500 долл. США	34,0	63,4	2,6
Размер кредита в 500-1500 долл. США	56,5	41,3	2,1
Срок кредита менее 3 месяцев	16,5	80,7	2,8
Срок кредита от 3 до 6 месяцев	35,3	64,0	0,6

Срок кредита от 6 до 12 месяцев	76,7	21,0	2,4
Необходимость внесения залога в размере 120% от стоимости микрокредита	57,8	34,5	7,7
Возможность получения кредита наличными	91,9	7,9	0,2
Оценка залогового имущества ниже его рыночной стоимости	46,9	44,1	9,0
Необходимость стать членом кредитной организации для получения кредита	55,9	36,8	7,3
Наличие хорошей кредитной истории	56,1	19,9	24,0

Таблица 17. Оценка предпринимателями эффективности работы различных микрокредитных учреждений

	Доля не информированных предпринимателей, в % к выборке		Оценки информированных предпринимателей, в % к информированным	
	Не знает, что эта организация выдает микрокредиты	Никогда не имел дела с этой организацией / не знает о такой организации	Скорее, хорошо	Скорее, плохо
Банки	10,5	14,2	60	40
Кредитная линия Фонда Содействия Занятости	19,7	55,2	63	37
Кредитные линии международных организаций	13,5	59,3	73	27
Бизнес-фонд	17,5	55,2	30	70
Фонд поддержки фермеров	21,0	55,3	31	69
СКС	14,8	53,0	83	17
Программы микрокредитования ННО	13,0	45,2	91	9

Таблица 18. Сложности, с которыми сталкиваются предприниматели при получении микрокредитов в различных учреждениях, в % к выборке

	В банке	В СКС	В МФО
Длительность и сложность процедуры по оформлению кредита	34,3	3,3	12,8
Большой залог	48,6	13,3	1,1
Трудности с получением наличных денег	48,6	2,7	12,2
Слишком маленький размер кредита	19,1	17,3	34,4
Высокий процент	47,1	58,7	20,6
Срок, на который дали кредит, слишком мал	29,1	28	25,6
Взятки	14,3	2,7	1
Не разрешают погашать кредит раньше срока	9,5	2	4,4
Длительный срок получения кредита после подачи заявки	9,5	2	4,4
Нарушение сроков/задержка кредитных траншей	11,4	1,3	2,2
Удаленность организации	14,3	27,3	5,6
Невозможность получения кредита для начала/старта бизнеса	10	3,3	6,7
Необходимость ежемесячного возврата части кредита	14,7	-	33,9
Необходимость платить в резервный фонд	-	3,3	25,6

Таблица 19. Кредитные продукты, выдаваемые через коммерческие банки

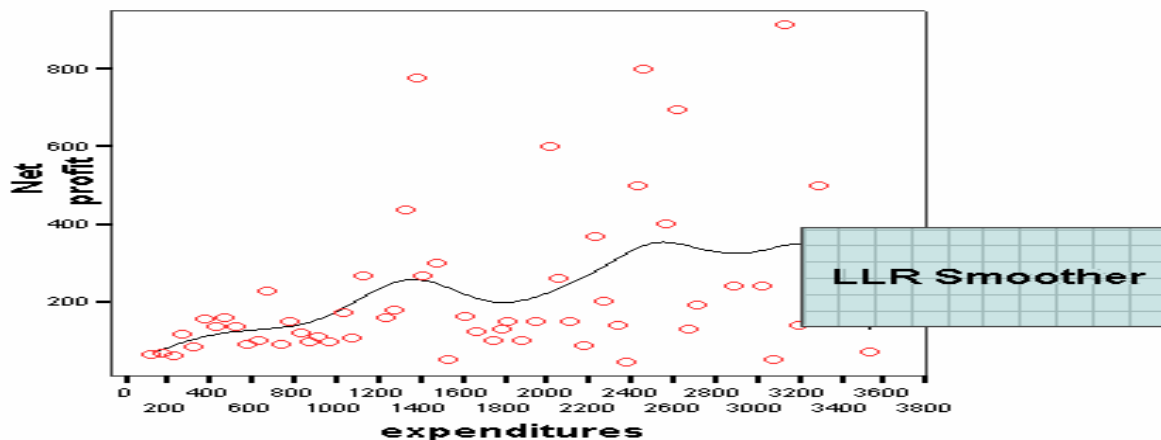
	Размер кредита	Годовой процент	Сроки	Дополнительные условия
Фонды льготного кредитования из средств банков				
Для юридических	до 10000 долл. США	Не выше ставки рефинансирования ЦБ*	До 3 лет	Квоты на виды деятельности; 50% кредита дехканским и

лиц				фермерским хозяйствам выдается и возвращается наличными
Для физических лиц	до 5000 долл. США	Не выше ставки рефинансирования ЦБ	До 3 лет	Квоты на виды деятельности; 50% кредита дехканским и фермерским хозяйствам выдается и возвращается наличными
Фонд содействия занятости				
Для юридических лиц	300 МРОТ	40-45% от ставки рефинансирования ЦБ	До 3 лет	Квоты на виды деятельности; создание не менее 5 рабочих мест
Для физических лиц	150 МРОТ	40-45% от ставки рефинансирования ЦБ	До 3 лет	Квоты на виды деятельности; 50% кредита выдается и возвращается наличными
Для физических лиц – субъектов семейного предпринимательства	150 МРОТ	1\6 ставки рефинансирования ЦБ	До 2 лет	Обязательные отчисления в ПФ; приоритет отдается социально уязвимым семьям; льготный период до 6 мес.; 50% кредита выдается и возвращается наличными
Фонд поддержки дехканских и фермерских хозяйств				
Фермерские и дехканские хозяйства – юридические лица	до 10000 долл. США	1\3 ставки рефинансирования ЦБ	До 3 лет	Льготный период не менее 2 лет; 50% кредита выдается и возвращается наличными
Дехканские хозяйства без образования юридического лица	до 5000 долл. США	1\3 ставки рефинансирования ЦБ	До 3 лет	Льготный период не менее 2 лет; 50% кредита выдается и возвращается наличными
Для юридических лиц	до 10000 долл. США	40-45% от ставки рефинансирования ЦБ	До 10 лет	Квоты на виды деятельности; льготный период от 2 до 5 лет
Для физических лиц	до 5000 долл. США	40-45% от ставки рефинансирования ЦБ	До 3 лет	Квоты на виды деятельности; льготный период не менее 2 лет; 50% кредита выдается и возвращается наличными
Стартовый капитал	До 150 МРОТ	1\6 ставки рефинансирования ЦБ	До 3 лет	Квоты на виды деятельности; не менее 6 мес. занятий бизнесом; льготный период не менее 2 лет

Примечания:

* Ставка рефинансирования Центрального банка Республики Узбекистан в 2004 году менялась несколько раз от 24% в начале года до 16% в конце года.

Рисунок 5. Кластерное распределение предпринимателей по уровню расходов на бизнес и размеру прибыли



ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Зарубежный опыт инновационных подходов микрофинансирования

Зарубежный инновационный опыт сгруппирован в соответствии со следующими подходами: 1) назначение и организационная структура; 2) метод управления; 3) персонал; 4) клиенты; 5) услуги-продукты; 6) методы предоставления услуг

Мозамбик

Назначение и организационная структура МФО. GARI Sarl – акционерная компания, действующая в качестве финансового посредника международных доноров (KfW, AFD, DANIDA, USAID, ЕС и т.д.), осуществляющая управление их инвестициями через комбинацию финансовых, консалтинговых и образовательных услуг. GARI Sarl является одной из ведущих МФО, предлагая помощь в финансовом развитии сельских малых и средних предприятий. МФО разработала инновационный механизм предоставления микрофинансовых услуг сельской бедноте при посредничестве федераций, объединяющих малые фермерские хозяйства. Каждая федерация предоставляет кредиты ассоциациям-членам, получающим сельскохозяйственную продукцию от своих членов и других местных фермеров, а затем доставляет ее федерации в качестве платы за кредит (см. рисунок 1). Около 80% прибыли от реализации продукции возвращается назад ассоциациям, а компания удерживает 20% прибыли для покрытия процентных платежей и затрат.

Рисунок 1. Микрофинансирование сельской бедноты



Кредиты. GARI Sarl предлагает займы инвестиционного и рабочего капитала для федераций на основе солидарных групповых гарантий. Мониторинг кредитов осуществляется комитетами кредитного менеджмента, которые формируются из числа представителей GARI Sarl на уровне форума. Графики погашения задолженности гибкие, проценты вносятся ежемесячно, а основная сумма кредита может быть возвращена когда угодно.

GARI Sarl предлагает финансовые и нефинансовые услуги и помощь в финансировании инвестиций для вновь созданных и уже существующих малых предприятий во всех экономических отраслях: финансировании рабочего капитала для участников розничной торговли и оптовиков (особенно в сельских районах), обучении, консультативной и технической помощи клиентам, а также в предоставлении доступа к деловой информации.

Мали

Назначение и организационная структура МФО. В некоторых регионах Западной Африки получили признание сельские сберегательные и кредитные организации, обслуживающие удаленные сельские районы посредством предоставления услуг микрофинансирования на коммунальной основе. Эти организации имеют сильно децентрализованную структуру и низкий уровень издержек. Сельские жители участвуют в собственности организации и избирают комитет менеджеров, который управляет организацией.

Метод управления МФО. Затраты поддерживаются на низком уровне благодаря сотрудничеству с ассоциациями сельских фермеров (АСФ) в оценивании клиентов, предоставлении кредитных гарантий и обеспечении их возвратности. Кроме того, АСФ обеспечивают фермеров удобрениями в качестве товарного кредита, а также предоставляют коллективные маркетинговые услуги для повышения прибыльности фермерских хозяйств. В каждом сельском населенном пункте устанавливаются свои процентные ставки и предоставляются свои услуги.

Боливия

Методы (механизмы) предоставления услуг. Микрофинансовые услуги предоставляются с использованием пластиковых карточек. Плата за кредит осуществляется в зависимости от денежных потоков заемщика. При использовании банкоматов клиенты для целей идентификации используют не цифровой код, а отпечатки пальцев. Это предоставляет им более удобный и простой доступ к кредитам и сберегательным счетам. Банкоматы говорят с клиентами на их родном языке и озвучивают простые инструкции для получения доступа к средствам. График расчета по кредиту приспособлен к уборочному циклу. Солидарные группы клиентов возвращают кредит по графику, который соответствует их денежным потокам. Так, занятые на уборке кофе с февраля по май могут платить только проценты, а затем вернуть основную сумму кредита четырьмя равными частями раз в месяц после начала уборки кофе в июне.

Индия

Назначение и организационная структура МФО. Предоставляются услуги, специально предназначенные для женщин, живущих за чертой бедности. Задачи обслуживания бедных женщин и обеспечения финансовой самообеспеченности заставили организацию реорганизоваться в коммерческую структуру Share Microfin Limited (SML), небанковского финансового посредника, который смог мобилизовать сбережения и получить средства из традиционного финансового сектора – от коммерческих банков.

Клиенты. Для изучения клиентов используются четкие и понятные критерии. Для получения кредита стоимость всех активов женщины не должна превышать 500 долл. США, а подушный доход на одного члена семьи должен быть меньше семи с половиной долларов в месяц. Кроме того, вычисляется так называемый показатель зависимости семейного хозяйства. Определив потенциальных клиентов, менеджеры местных отделений организуют встречи с потенциальными клиентами по месту их проживания. На встречах они разъясняют особенности предоставляемых услуг и их методологию. Так определяется степень интереса к услугам.

Персонал. Персонал отделений, включая менеджеров, нанимается из числа представителей групп населения, которые они обслуживают. В результате, персонал оказывается осведомленным об уровне бедности потенциальных клиентов и жизнеспособности их микропредприятий.

Услуги. Обычно кредиты должны быть использованы в течение первой недели после получения, но в случае кредитов для приобретения жилья этот срок увеличивается до трех месяцев. Культура своевременности расчетов по кредиту поддерживается на очень высоком уровне. Санкции за неплатежи соблюдаются строго (например, наказываются другие члены группы, которые должны заплатить за должника). Такие методы предотвращают появление недобросовестных клиентов. Погашение кредитов производится малыми частями, которые вносятся еженедельно. Получение суммы платежа, депозита или выплата займа происходит по месту жительства клиента в удобное для него время, вместо того, чтобы заставлять клиента идти в отделение банка.

Чили

Назначение и организационная структура МФО. Частный коммерческий банк, Banco del Desarrollo (БДД) создал отдельный микрофинансовый филиал, в рамках которого действовали центры обслуживания микропредприятий, предоставляющие более 20 видов финансовых и нефинансовых услуг. БДД сначала организовал центры обслуживания самых малообеспеченных предпринимателей в рамках системы филиалов банка. Затем БДД создал отдельное микрофинансовое подразделение – Bandesarrollo Microempresas (БМ), которое разработало целый ряд услуг с учетом интересов микропредпринимателей. БМ обладает полной автономией в решении всех вопросов, включая подбор и обучение персонала. Филиал отвечает за привлечение новых клиентов, разработку и применение технологий микрокредитования, оценку риска, отслеживание кредитов и принятие мер по обеспечению возвратности кредитов. Филиал функционирует как своего рода финансовый консультант по вопросам микрофинансирования. БДД же предоставляет микрозаймы заемщикам и несет ответственность за обеспечение максимальной эффективности прохождения всех кредитов для достижения максимальной прибыльности.

Услуги. В услуги входят: расчетные и сберегательные счета, депозитные сертификаты, различные схемы кредитования, кредитные и дебетовые карточки, потребительские кредиты, кредиты на образование и приобретение жилья, сберегательные услуги страхования здоровья и жизни, наличие доступа к банку в режиме “online”, а также доступ к национальной сети банкоматов.

Камбоджа

Назначение и организационная структура МФО. С помощью доноров Ассоциация местных агентств экономического развития Камбоджи (АМАЭРК) была реорганизована из НПО-МФО в банк. Изначальная НПО-МФО передала свои активы и обязательства новому банку АМАЭРК. В момент реорганизации банку АМАЭРК было передано 45% собственного капитала, а иностранные инвесторы приобрели 49% новых акций, выпущенных банком. Расширение географической зоны действия банка и его превращение в самую крупную сеть финансовых организаций в Камбодже способствовало мобилизации сбережений и облегчению денежных переводов. Региональные представительства и центры обслуживания были вынесены ближе к клиентам.

Метод управления МФО. Анализ финансовых отчетов осуществляется каждый месяц и предполагает сопоставление бизнес-плана с фактической реализацией, составление отчета об анализе затрат, а также анализ трансферта услуг. Вливание нового капитала стимулировало увеличение кредитов клиентам. Значительная часть нового капитала была использована для обеспечения долгосрочного развития организации, включая улучшение информационных технологий и управление информационными системами, что создало прочную основу для дальнейшего развития банка АМАЭРК.

Персонал. С самого начала преобразования ставилась задача поддержания энтузиазма персонала, для достижения этого была создана программа совместного участия сотрудников МФО в собственности.

Филиппины

Назначение и организационная структура МФО. После шести лет успешной работы в качестве НПО-МФО Центр развития сельского хозяйства и сельских районов (ЦРССР) оказался первой МФО в стране, которая с помощью долгосрочной поддержки доноров реорганизовалась в сельскохозяйственный банк. Реорганизация НПО-МФО в банк была постепенной, при этом отделения НПО-МФО последовательно преобразовывались в банковские отделения на индивидуальной основе. Этот процесс длился пять лет. ЦРССР привел к созданию структуры, которая больше напоминала кредитный союз, чем традиционный банк. Большая часть собственного капитала банка была закреплена за его членами-клиентами. Основным назначением МФО осталось тем же: обеспечить предоставление банковских услуг, рассчитанных специально на безземельных сельских рабочих, путем приближения этих услуг к сельским населенным пунктам и путем минимизации стоимости операций; обеспечить предоставление займов под беззалоговые проекты; создать банк для безземельных крестьян, который бы контролировался его безземельными членами. Плотность населения способствовала расширению сети отделений банка в сельской местности.

Персонал. Вместо того, чтобы взять на работу специалистов с опытом банковской и бухгалтерской деятельности, ЦРССР обеспечил необходимую подготовку в банковской сфере своего старого и нового персонала. Новые сотрудники принимаются на работу в зависимости от степени их желания работать в сфере регионального (местного) развития.

Метод управления МФО. Неавтоматизированная система была компьютеризирована. Были созданы системы отслеживания кредитов, сбережений и финансового учета. Персонал прошел необходимую подготовку. Новая система УИС выдает отчеты о состоянии ликвидности (еженедельно), качестве кредитного портфеля (каждый месяц) и квартальные отчеты о доходах и затратах. Система сообщает о займах, выданных сотрудникам и руководству центра, о заявках на списание кредита, дивидендах, а также предоставляет прочую дополнительную информацию.

Метод (механизм) предоставления услуг. Операции с клиентами в ЦРССР совершаются за пределами помещения банка – во время встреч в небольших центрах обслуживания, расположенных в селах. Такие встречи являются важным элементом методологии ЦРССР и обуславливают высокий уровень возвратности кредитов ЦРССР.

Монголия

Назначение и организационная структура МФО. “Аг Банк” был успешно реорганизован из небольшого государственного банка в МФО. Не желая закрывать “Аг Банк”, монгольское правительство привлекло международных консультантов к управлению этим банком на основе контракта о внешнем управлении и защитило их от политического давления. Финансирование технической помощи было предоставлено ЮСАИД. Всемирный Банк сыграл важную роль в обеспечении достижения консенсуса между всеми заинтересованными сторонами, включая правительство Монголии.

Разветвленная сеть более чем 350 отделений “Аг Банка” оказалась его сильной стороной. Было принято решение инвестировать средства в усиление и расширение этой сети и ее персонала. Через сеть отделений банка были разработаны, апробированы и внедрены новые услуги. Достижение необходимого масштаба операций с помощью разветвленной сети многочисленных отделений способствовало уменьшению риска чрезмерной концентрации кредитования в нескольких местностях.

Персонал. Высшие руководящие работники были наняты из числа местных специалистов на должности заместителей начальников различных департаментов и для участия в процессе принятия решений на высшем уровне. Практический опыт сотрудников банка и хорошая осведомленность о банковских предпочтениях клиентов способствовали развитию микрофинансирования.

Методы предоставления услуг. Стремясь увеличить объем сберегательных депозитов, банк перестал взимать плату за обслуживание депозита и за снятие сбережений со счета. В результате большее количество клиентов стало оставлять деньги на своих счетах, поскольку они почувствовали, что могут снять свои деньги со счета без проблем и тогда, когда они им понадобятся. “Аг Банк” разработал услуги, стимулирующие пенсионеров делать сбережения и предоставляющие им более легкий доступ к их сбережениям. Несмотря на небольшой размер таких депозитов, благодаря достаточно широкому масштабу своей деятельности “Аг Банк” обеспечил прибыльность этого сегмента рынка.

Метод управления. Банк разработал для себя новое название, которое оказалось привлекательным для местного населения, и развернул широкую маркетинговую кампанию. В каждом отделении банка появились вывески с его новым логотипом и символикой, которые рекламировались по телевидению, радио, в печати и на рекламных плакатах. По всей Монголии можно встретить часы, авторучки, кружки и бейсболки с символикой “Аг Банка”.

Бразилия

Назначение и организационная структура МФО. При поддержке Всемирного Банка и значительных усилиях правительства Banco do Nordeste (BN) внедрил собственную программу микрофинансирования – КредиАмиго, которая воспользовалась преимуществами существующей широко разветвленной сети отделений банка. Местные специалисты по кредитованию были задействованы в предоставлении услуг микрофинансирования. Правительство назначило частного предпринимателя на должность Президента BN, стремясь трансформировать BN в современную и эффективную организацию, откликающуюся на нужды развития северо-восточного региона. Была проведена значительная реорганизация, направленная на повышение эффективности посредством стимулирования работы персонала, применения улучшенных

информационных систем, более четкой направленности в обслуживании клиентов, а также большей гибкости.

BN пришел к выводу, что программы микрофинансирования могут быть успешными, если разрабатываются и управляются с акцентом на прибыльность и самообеспеченность. Процентные ставки для клиентов микрофинансирования были выше, чем ставки более крупных займов BN, но вместе с тем они были ниже уровня ставок на неофициальном рынке кредитов. КредиАмиго воспользовалась преимуществом существовавшей крупной сети отделений BN для предоставления микрофинансовых услуг (164 отделения в 702 муниципалитетах северно-восточного региона).

Персонал. Привлечение на должности кредитных специалистов представителей местного населения позволило преодолеть традиционную организационную культуру, которая присуща государственным банкам и которая может препятствовать развитию. Были подготовлены учебные материалы и разработаны критерии отбора специалистов на должность специалиста по микрокредитованию.

Босния-Герцеговина

Назначение и организационная структура МФО. Микропредпринимательский банк (МПБ) был создан при поддержке доноров с целью смягчения финансовых трудностей, с которыми сталкиваются микробизнес, путем предоставления диверсифицированных финансовых услуг. МПБ оказался среди очень немногих (в силу сложной политической обстановки) МФО, которым удалось создать разветвленную сеть отделений и филиалов, охватывающую всю страну. Он был создан при помощи согласованной поддержки нескольких донорских организаций, включая ЕБРР, МФК, ИМІ и ГАКР, а также FMO (Нидерланды). Задачей на среднесрочную перспективу является достижения самофинансирования без использования дополнительной технической помощи.

Услуги. МПБ нацелен на предложение качественных и диверсифицированных услуг, включая займы, депозиты, текущие счета, а также услуги по переводу денег внутри страны и за рубежом. Кредиты МФО находят разнообразное применение в торговле, обслуживании, строительстве и реконструкции жилья. Диверсификация использования кредитов позволяет МПБ рассредоточить риск и тем самым сделать организацию менее уязвимой в условиях экономических флуктуаций. Расширение сети отделений позволило МПБ предоставить услуги денежных переводов по всей территории страны, а также работать с несколькими сотнями новых кредитов каждый месяц. МПБ обеспечивает учебную подготовку своих кредитных специалистов с целью предоставления множественных услуг и для того, чтобы воспользоваться преимуществами их «перекрестного» предложения.

Грузия

Методы предоставления услуг. МФО «Константа» внедрила стратегию снижения затрат, предусматривающую использование служащих, работающих неполный день, для работы в так называемых «точках обслуживания». Целью этого является достижение охвата неосвоенных вторичных сельскохозяйственных рынков и установление партнерских контактов с банками, имеющими разветвленные сети отделений с целью использования их ресурсов. Уделяется особое внимание совместимости целей, таких как достижение финансовой самообеспеченности и одновременно предоставление услуг малообеспеченным слоям населения Грузии.

Стратегия развития включала использование пунктов обслуживания с целью проникновения в недостаточно охваченные услугами вторичные сельские населенные пункты, постоянное присутствие в которых может быть неоправданно. Открывая пункты

обслуживания, МФО может выяснить привлекательность рынка при минимальных затратах и риске.

«Константа» работает с официальными банками, включая Банк Грузии, Почтовый банк и Микрофинансовый банк Грузии – МБГ, которые имеют филиалы в сельских районах. «Константа» арендует офисные помещения у банков для проведения расчетных операций, выплат и проведения встреч с клиентами, а также пользуется их услугами (например, банкоматами). Пункты обслуживания обычно создаются в населенных пунктах с достаточной рыночной активностью. Такие пункты должны быть достаточно близко расположенными к отделениям МФО, в идеале 30-60 км. Пункты обслуживания могут быть прибыльными даже при количестве клиентов, меньшем, чем 300, и при среднем размере кредита в 125 долларов США.

Уменьшение затрат и рисков. Наличие отделений банков-партнеров является важным условием не только снижения затрат, но и обеспечения надежности операций. Кроме того, «Константа» разработала совместные продукты и проводила совместный маркетинг с МБГ, что также позволило значительно сократить затраты.

Индонезия

Назначение и организационная структура МФО. Индонезийский Bank Rakyat реорганизовал существующие «Юнит Дезас» (ЮД) из агентов для распределения субсидий в полномасштабную сеть сельских банков, предлагающих широкий круг финансовых услуг, причем делающих это гибко и рационально в финансовом отношении. После 1984 года была предпринята широкомасштабная реорганизация, которая включала внедрение нецелевых и несубсидированных займов, а также сберегательных услуг, специально разработанных с учетом сельских нужд.

Методы предоставления услуг. Портфель микрозаймов формируется за счет добровольных сбережений, аккумулируемых сетью региональных представительств («деревенских банков»). Благодаря разнице между ставками по займам и доходностью, выплачиваемой по сбережениям, банк создает собственные доходы, reinvestируемые в пополнение кредитного портфеля. Bank Rakyat преимущественно работает с индивидуальными заемщиками, чем с группами солидарной ответственности. Банк использует механизмы, стимулирующие заемщиков своевременно исполнять обязательства по займам. Например, в дополнение к каждой ежемесячной выплате вменяется выплата 25% доли, аккумулирующейся на сберегательных счетах заемщика. Эта сумма возвращается заемщику в конце кредитного периода, в случаях, если он своевременно исполнял обязательства по займу. В противном случае, из нее вычитаются начисляемые суммы пеней и штрафов.

Метод управления. Была предпринята рациональная стратегия управления риском, которая предполагала требование залогового обеспечения, рациональное оценивание кредита, мониторинг и принудительное обеспечение выполнения требований, адекватное обеспечение резервами, а также диверсификацию риска. Накладные расходы удалось удерживать на низком уровне, благодаря простой операционной структуре и небольшому размеру отделений.

Была создана самообеспечиваемая сеть сельских финансовых посредников на основе убеждения, что большой спрос на кредиты можно удовлетворить за счет мобилизованных местных сбережений. Подразделения ЮД рассматривались как отдельные финансовые организации и оценивались по их прибыльности, что обеспечило их высокую ответственность. Отделения ИБР осуществляли мониторинг и общее руководство (сами, в свою очередь, контролировались региональными управлениями). Бизнес-подразделение ЮД в центральном управлении ИБР осуществляло мониторинг эффективности деятельности ЮД.

Клиенты. Проведя исследования рынка, ИБР обнаружил наличие огромного спроса на финансовые сберегательные услуги среди сельского населения. Сельское население нуждается в надежных, удобных и легко достижимых услугах, высокой ликвидности и прибыльности. В их глазах ИБР выглядел достаточно надежным банком, поскольку это государственный банк. Таким образом, при разработке сберегательных услуг ИБР был нацелен на удовлетворение спроса сельского населения на ликвидность и прибыльность. Полученная в результате исследований рынка конкретная информация о клиентах была учтена при разработке сберегательных услуг и подготовке рекламных сообщений.

Было проведено стратегическое исследование потенциальных вкладчиков, проведена активная рекламная кампания, посвященная финансовым инструментам, а потенциальные клиенты были персонально оповещены о возможности получения услуг. Были установлены социальные контакты с лидерами сел и сельских общин. Лотерея оказалась очень популярным мероприятием среди сельского населения, которое не только привлекло внимание к сберегательным услугам, но и позволило установить связи с новыми клиентами.

Основные источники микрофинансирования		
	Преимущества	Недостатки
Неправительственные организации	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Осведомленность о стратегии заработка хозяйств. Осведомленность о финансовой ситуации целевой группы. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Недостаток профессиональных навыков и бизнес культуры для эффективного управления кредитами. ✓ Обслуживают ограниченный круг клиентов ✓ Не вправе принимать вклады от населения.
Кредитные союзы и кооперативы	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Более эффективная система оценки потенциальных заемщиков, их мониторинг и извлечение кредитов. Социальное давление и исчерпывающая информация о членах-клиентах. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ограниченность круга заемщиков количеством членов союза. ✓ Кредиты всегда меньше запрашиваемой суммы. ✓ Кредит можно получить только после погашения старых кредитов. ✓ Недостаток профессионального управления и возможность предвзятых дружественных отношений. ✓ Высокие ставки по кредитам.
Банки	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Пользуются доверием населения как надежные и стабильные организации. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Большие затраты на организацию специальных департаментов по микрофинансированию.

Стратегии по снижению издержек и по управлению рисками				
Снижение издержек		Управление рисками		
Стандартизация видов займов и процедур займа	Упрощение операций путем предложения всего нескольких высоко стандартизированных видов займов. Займы невелики и даются, в основном, на несколько недель или месяцев.	Целевая клиентура	Ориентация на городских клиентов.	У них более выгодные условия для успешного ведения бизнеса.
			Ориентация на финансовую и торговую деятельность.	Эти виды деятельности имеют большой оборот и постоянный доход.
			Отбор опытных микро-предпринимателей - заемщиков	Эти предприниматели имеют больше шансов быть успешными в дальнейшем.
Производительность офисных работников (loan officers)	Работники обслуживают по 200-300 заемщиков каждый.		Децентрализованная сеть отделений.	Близость к клиентам повышает их уверенность и увеличивает их чувство ответственности.

	Широко практикуются бонусы работникам, в зависимости от числа обслуживаемых клиентов и качества портфеля займов.	Групповое и индивидуальное финансирование	Финансирование на групповой основе.	Данная форма кредитования дает возможность обслужить большее число клиентов с меньшими издержками.
			Финансирование на индивидуальной основе.	Тесные отношения между контрагентами повышают взаимное доверие, и уменьшают риск неуплаты.
Финансирование на групповой основе	Кредитор финансирует коллективные объединения, такие как кооперативы или сельские банки. У индивидуальных заемщиков внутри коллектива появляются общие обязанности перед кредитором.	Установление требований и условий финансирования.	Вклад собственности	Вклад в дело собственных средств заемщика повышает его заинтересованность в успешном итоге
			Оценка способности к возврату займа.	Изучаются все источники доходов и структура расходов для оценки целесообразности кредитования.
			Схема возврата займа.	Установленный график возврата кредита короткий – еженедельно или ежемесячно, что дает возможность постоянного мониторинга.
Финансирование на индивидуальной основе	Кредиторы изучают оборот наличности у потенциальных заемщиков, проверяют кредитную историю. Затратный только первичный сбор информации о клиенте, далее эта информация используется многократно, снижая тем самым совокупные издержки.	Залоги на займы и стимулирование обратных выплат	Залоги на займы.	Практикуется брать какую либо собственность в залоговое обеспечение займа.
			Стимулирование выплат	Следующий кредит может быть получен только после полного погашения предыдущего. Это дает стимул для своевременного обслуживания долга.
		Управление займовыми портфелями.	Информационные системы управления.	Компьютеризированный и интегрированный учет кредитов дает возможность своевременно реагировать на малейшие угрозы невозврата долгов.
Децентрализованное принятие решений.	Успешные кредиторы делегируют полномочия и ответственность на более низкие уровни.			

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Проект

ПОСТАНОВЛЕНИЕ

О мерах по дальнейшему развитию микрофинансирования в Республике Узбекистан

В целях дальнейшего расширения доступа к финансовым услугам субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства, формирования в республике многосегментного финансового рынка, способствующего проведению структурных и

институциональных реформ, а также усиления роли микрофинансирования в решении приоритетных социальных задач Кабинет Министров постановляет:

1. Определить, что микрофинансирование осуществляется посредством предоставления на условиях возвратности, платности и срочности микрокредитов в размере, не превышающем суммы, эквивалентной трём тысячам долларов США на одного заёмщика и микролизинга в размере, эквивалентном сумме до десяти тысяч долларов США на одного лизингополучателя, а также оказания консалтинговых услуг в целях повышения доходов населения, стимулирования сбережений и инвестиций субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства.

Данные условия и требования предоставления микрофинансирования не распространяются на порядок микрокредитования коммерческими банками дехканских и фермерских хозяйств, индивидуальных предпринимателей и других субъектов малого бизнеса.

2. Установить, что:

микрофинансовая организация создается как юридическое лицо для предоставления микрофинансовых услуг субъектам малого бизнеса, частного предпринимательства и населению с низким уровнем доходов;

микрофинансовая организация создаётся в виде:

микрокредитной организации с правом привлечения депозитов населения,

микрокредитной организации без права привлечения депозитов населения,

некоммерческой микрокредитной организации.

Микрокредитная организация с правом привлечения депозитов населения проходит государственную регистрацию и лицензирование деятельности в Центральном банке Республики Узбекистан.

Микрокредитная организация без права привлечения депозитов населения и некоммерческая микрокредитная организация получают свидетельство об учётной регистрации в Центральном банке Республики Узбекистан.

3. Утвердить:

Положение о государственной регистрации и порядке лицензирования деятельности микрокредитных организаций с правом привлечения депозитов населения согласно приложению №1;

Положение о порядке выдачи свидетельства об учётной регистрации микрокредитных организаций без права привлечения депозитов населения и некоммерческих микрокредитных организаций согласно приложению №2.

4. Определить, что микрокредиты предоставляются в наличной и/или безналичной форме в национальной валюте Республики Узбекистан.

Предоставить микрофинансовым организациям право получать в установленном порядке по первому требованию наличные денежные средства в объемах, необходимых для осуществления микрофинансирования в пределах средств, находящихся на их банковских счетах.

Микрофинансовые организации осуществляют операции с наличными денежными

средствами в соответствии с Правилами ведения кассовых операций юридическими лицами, утвержденными Центральным банком и зарегистрированными Министерством юстиции 17 декабря 1998 г. за № 565.

Рекомендовать банкам совместно с микрофинансовыми организациями определять лимиты остатка в кассах и нормы использования наличных денег с учетом прогнозных объемов выдачи микрокредитов в наличной денежной форме.

5. Установить, что порядок и процедура предоставления микрокредитов и микролизинга определяются самими микрофинансовыми организациями. При этом микрофинансовые организации, до подписания контрактов с заёмщиками должны предоставлять им подробную информацию по срокам и графикам погашения микрокредитов и микролизинга, формированию суммы процентов и комиссий, а также по стоимости иных услуг, в случае наличия таковых.

6. Определить, что Министерство труда и социальной защиты населения, Торгово-промышленная палата, Ассоциация деловых женщин Узбекистана, на основании обращения предполагаемых учредителей вправе оказывать содействие по созданию и развитию микрофинансовых организаций, включая повышение их кадрового и институционального потенциала.

7. Микрофинансовые организации ведут бухгалтерскую, статистическую и другие виды отчетности в упрощенном порядке.

Министерству финансов, Центральному банку, Государственному налоговому комитету, Государственному комитету по статистике совместно с Министерством юстиции Республики Узбекистан в месячный срок разработать упрощенный порядок предоставления отчетности микрофинансовыми организациями.

8. Рекомендовать Центральному банку Республики Узбекистан при определении коэффициента достаточности капитала коммерческих банков в расчет общей суммы активов, взвешенных с учётом риска, включать кредиты банков, выданные микрофинансовым организациям, в категорию активов со средней степенью риска.

9. Освободить микрофинансовые организации:

от уплаты налога на доход (прибыль) до 1 января 2009 года по доходам, полученным от микрофинансирования, с целевым использованием высвобождаемых средств на покрытие операционных расходов, развитие собственной материально-технической базы, а также на дальнейшее развитие микрофинансирования и уставной деятельности;

от налога на добавленную стоимость выдачу микрокредитов и микролизинга.

10. Действующим на момент выхода настоящего постановления микрофинансовым организациям в трёхмесячный срок представить необходимые документы для перерегистрации в порядке, установленном настоящим постановлением.

11. Центральному банку совместно с Министерством юстиции Республики Узбекистан и другими заинтересованными министерствами и ведомствами в срок до конца 2005 года разработать и внести проект Закона Республики Узбекистан «О микрофинансировании в Республике Узбекистан».

12. Центральному банку, Министерству труда и социальной защиты населения, Торгово-промышленной палате, Министерству финансов совместно с Министерством юстиции Республики Узбекистан в месячный срок внести предложения об изменениях и дополнениях в законодательство, вытекающих из настоящего постановления.

13. Контроль за выполнением настоящего постановления возложить на Первого заместителя Премьер-министра Республики Узбекистан Азимова Р.С. и Председателя Центрального банка Республики Узбекистан Муллажонова Ф.М.

Приложение №1
к постановлению Кабинета Министров
от _____ № _____

ПОЛОЖЕНИЕ

О ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ И ПОРЯДКЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИКРОКРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ С ПРАВОМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЕПОЗИТОВ НАСЕЛЕНИЯ

Настоящее Положение разработано в соответствии с законами Республики Узбекистан «О Центральном банке Республики Узбекистан», «О лицензировании отдельных видов деятельности», и определяет порядок государственной регистрации и лицензирования деятельности микрокредитных организаций с правом привлечения депозитов населения.

I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1. Микрокредитной организацией с правом привлечения депозитов населения является специализированное финансово-кредитное учреждение, созданное в форме акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью, получившее лицензию Центрального банка на право предоставления микрокредитов и микролизинга, а также оказания консалтинговых услуг отдельным категориям юридических и физических лиц, за счет собственных и привлечённых средств, в том числе средств донорских организаций, международных и местных финансовых организаций, других юридических лиц, а также за счет привлечения вкладов населения.

2. Микрокредитные организации с правом привлечения депозитов населения приобретают права юридического лица с момента их государственной регистрации. Деятельность микрокредитной организации с правом привлечения депозитов населения осуществляется на основании лицензии.

3. Государственная регистрация и одновременная выдача лицензий микрокредитным организациям с правом привлечения депозитов населения осуществляются Центральным банком Республики Узбекистан.

4. Лицензия на осуществление деятельности микрокредитных организаций с правом привлечения депозитов населения выдается на неопределенный срок.

5. Решение о государственной регистрации микрокредитных организаций с правом привлечения депозитов населения, а также выдаче, прекращении, аннулировании, приостановлении или возобновлении действия лицензии на осуществление деятельности микрокредитных организаций с правом привлечения депозитов населения оформляется постановлением Правления Центрального банка Республики Узбекистан.

6. Передача лицензии другому юридическому лицу запрещается.

II. ДОКУМЕНТЫ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫЕ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ И ПОЛУЧЕНИЯ ЛИЦЕНЗИИ

7. Для государственной регистрации микрокредитной организации с правом привлечения депозитов населения и получения лицензии в Центральный банк представляются:

а) заявление о регистрации на осуществление деятельности микрокредитной организации с правом привлечения депозитов населения;

б) протокол общего собрания учредителей о создании микрокредитной организации с правом привлечения депозитов населения;

в) устав или положение микрокредитной организации с правом привлечения депозитов населения;

г) бизнес-план деятельности микрокредитной организации с правом привлечения депозитов населения;

д) список учредителей с указанием:

– для физических лиц:

фамилии, имени, отчества, паспортных данных, почтового адреса местожительства, телефонов;

вида занятия, места работы, должности (если работает);

– для юридических лиц:

полного наименования, почтового адреса и телефонов, платежных реквизитов.

Для всех учредителей (как физических, так и юридических лиц) представляется информация о любых правовых санкциях, примененных к этим лицам судом или контролирующими государственными органами на протяжении последних пяти лет до предоставления заявления;

е) сведения, подтверждающие наличие оборудованных кассовых помещений, обеспечивающих сохранность наличных денежных средств и надлежащие условия приема депозитов населения. Техническая укрепленность и оснащение средствами охранно-пожарной сигнализации помещений касс микрокредитных организаций с правом привлечения депозитов населения должны соответствовать требованиям «Правил ведения кассовых операций юридическими лицами», зарегистрированных Министерством юстиции Республики Узбекистан от 17 декабря 1998 г. за № 565;

ж) банковский платежный документ об оплате регистрационного сбора.

Данный перечень документов является исчерпывающим. Требование о предоставлении документов, не предусмотренных настоящим Положением, не допускается.

8. Документы доставляются непосредственно заявителем на государственную регистрацию в Центральный банк или его территориальное подразделение либо через средства почтовой связи с уведомлением об их получении.

9. За предоставление недостоверных или искаженных сведений для государственной регистрации заявитель несет ответственность в соответствии с законодательством.

III. СБОР ЗА РЕГИСТРАЦИЮ

10. За государственную регистрацию микрокредитной организации с правом привлечения депозитов населения взимается сбор в размере одной минимальной заработной платы, установленной законодательством.

Сумма сбора за рассмотрение заявления зачисляется на специальный счет Центрального банка.

11. В случае отказа заявителя на государственную регистрацию от поданного заявления в период рассмотрения его документов, сумма уплаченного сбора не возвращается.

12. В случае отказа в государственной регистрации микрокредитной организации с правом привлечения депозитов населения, оплаченный регистрационный сбор возвращается Центральным банком в течение 3-х дней.

IV. КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К РУКОВОДИТЕЛЮ МИКРОКРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ С ПРАВОМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЕПОЗИТОВ НАСЕЛЕНИЯ

13. К руководителю микрокредитной организации с правом привлечения депозитов населения устанавливаются следующие квалификационные требования:

высшее образование;

стаж работы не менее 3 лет в финансовой сфере;

безупречная деловая репутация.

14. В целях настоящего Положения следующие лица считаются не имеющими безупречную деловую репутацию:

лица, лишённые права занимать те или иные должности на предприятиях, в учреждениях или организациях в течение назначенного судом срока;

бывшие руководители и члены советов, исполнительных органов, кредитных комитетов или ревизионных комиссий кредитно-финансовых организаций, если судом установлено, что банкротство данных организаций последовало в результате неправомερных действий этих лиц;

лица, действия которых нанесли финансовые убытки и ущерб деловой репутации других кредитно-финансовых организаций, если это установлено судом.

V. ПРОЦЕДУРА РЕГИСТРАЦИИ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИКРОКРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ С ПРАВОМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЕПОЗИТОВ НАСЕЛЕНИЯ

15. Заявление со всеми необходимыми документами на государственную регистрацию и получение лицензии рассматривается Центральным банком в течение 30 календарных дней со дня поступления заявления и необходимых документов.

16. Центральный банк рассматривает предоставленные документы на предмет соответствия требованиям настоящего Положения и других актов законодательства.

17. Одновременно с регистрацией микрокредитной организации с правом привлечения депозитов населения выдается лицензия на право осуществления деятельности микрокредитной организации с правом привлечения депозитов населения по форме согласно приложению к настоящему Положению.

18. Микрокредитная организация с правом привлечения депозитов населения должна приступить к осуществлению своей деятельности в течение одного года с момента выдачи лицензии.

19. После получения лицензии, Центральный банк обеспечивает микрокредитную организацию с правом привлечения депозитов населения необходимыми нормативно-правовыми документами, регулирующими деятельность микрокредитных организаций с правом привлечения депозитов населения.

20. Уведомление о государственной регистрации и выдаче лицензии направляется заявителю в письменной форме в течение 3-х дней после принятия соответствующего решения.

21. Документом, удостоверяющим прохождение государственной регистрации, получение статуса юридического лица и право осуществления деятельности микрокредитной организации с правом привлечения депозитов населения является лицензия на осуществление деятельности микрокредитной организации с правом привлечения депозитов населения.

22. Центральный банк оформляет юридическое дело, включающее следующие документы:

заявление (ходатайство) на регистрацию;

протокол общего собрания учредителей;

устав микрокредитной организации с правом привлечения депозитов населения, на титульном листе которого делается отметка о его государственной регистрации, за подписью уполномоченного должностного лица Центрального банка, заверенной печатью Центрального банка;

решение Правления Центрального банка о государственной регистрации микрокредитной организации с правом привлечения депозитов населения и выдаче лицензии;

лицензия на осуществление деятельности микрокредитной организации с правом привлечения депозитов населения.

23. Юридическое дело оформляется Центральным банком в трех экземплярах:

один экземпляр передается под роспись руководителю микрокредитной организации с правом привлечения депозитов населения;

один экземпляр хранится в Центральном банке;

один экземпляр направляется в Главное территориальное управление Центрального банка по месту нахождения микрокредитной организации с правом привлечения депозитов населения.

24. За выдачу лицензии на осуществление деятельности микрокредитной организации с правом привлечения депозитов населения взимается государственная пошлина:

государственная пошлина взимается в пятикратном размере минимальной заработной платы, установленной законодательством Республики Узбекистан;

государственная пошлина зачисляется в доход республиканского бюджета.

VI. ОТКАЗ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ МИКРОКРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ С ПРАВОМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЕПОЗИТОВ НАСЕЛЕНИЯ И ВЫДАЧЕ ЛИЦЕНЗИИ

25. Центральный банк Республики Узбекистан может отказать в государственной регистрации и выдаче лицензии микрокредитной организации с правом привлечения депозитов населения в случаях:

непредставления полного перечня документов, необходимых для государственной регистрации микрокредитной организации с правом привлечения депозитов населения;

несоответствия устава и других представленных документов законодательству;

наличия в документах, представленных для государственной регистрации, недостоверных или искаженных сведений, а также несостоятельности бизнес-плана;

неудовлетворительного финансового положения одного или нескольких учредителей - юридических лиц.

26. Уведомление об отказе в государственной регистрации и выдаче лицензии в течение 3-х дней направляется заявителю в письменной форме с указанием причин отказа и срока, в течение которого заявитель, устранив указанные причины, может представить документы для повторного рассмотрения.

27. Решение об отказе в государственной регистрации микрокредитной организации с правом привлечения депозитов населения и выдаче лицензии может быть обжаловано в суде.

28. Повторное рассмотрение документов осуществляется Центральным банком в течение 10 дней со дня получения от заявителя всех необходимых документов.

VII. ПОЛНОМОЧИЯ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН ПО РЕГУЛИРОВАНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИКРОКРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ С ПРАВОМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЕПОЗИТОВ НАСЕЛЕНИЯ

29. Центральный банк Республики Узбекистан устанавливает обязательные для микрокредитных организаций с правом привлечения депозитов населения правила проведения финансовых операций, ведения бухгалтерского учета и отчетности.

30. Центральный банк Республики Узбекистан в порядке, установленном законодательством:

проверяет отчетность и другие документы микрокредитных организаций с правом привлечения депозитов населения;

получает информацию о деятельности микрокредитных организаций с правом привлечения депозитов населения;

проверяет деятельность микрокредитных организаций с правом привлечения депозитов населения;

дает микрокредитным организациям с правом привлечения депозитов населения обязательные для исполнения предписания об устранении выявленных в их деятельности нарушений;

устанавливает квалификационные требования к руководителю микрокредитных организаций с правом привлечения депозитов населения;

приостанавливает, прекращает действие и аннулирует лицензию микрокредитных организаций с правом привлечения депозитов населения.

VIII. ПОРЯДОК ПРИОСТАНОВЛЕНИЯ, ПРЕКРАЩЕНИЯ

И АННУЛИРОВАНИЯ ЛИЦЕНЗИИ

31. Центральный банк может приостановить действие лицензии микрокредитной организации с правом привлечения депозитов населения в случаях:

выявления нарушений микрокредитной организацией с правом привлечения депозитов населения требований и условий настоящего положения и других нормативных актов Центрального банка;

невыполнения микрокредитной организацией с правом привлечения депозитов населения предписаний Центрального банка, обязывающих устранить выявленные нарушения.

Решение о приостановлении действия лицензии доводится Центральным банком до микрокредитной организации с правом привлечения депозитов населения в письменной форме с мотивированным обоснованием решения не позднее, чем через три дня со дня его принятия.

Решение Центрального банка о приостановлении действия лицензии может быть обжаловано в суде.

Центральный банк обязан установить срок устранения лицензиатом обстоятельств, повлекших за собой приостановление действия лицензии. Указанный срок не может превышать шести месяцев.

В случае устранения микрокредитной организацией с правом привлечения депозитов населения обстоятельств, повлекших за собой приостановление действия лицензии, Центральный банк обязан в десятидневный срок со дня получения подтверждающих документов принять решение о возобновлении ее действия.

32. Действие лицензии прекращается в случаях:

обращения микрокредитной организации с правом привлечения депозитов населения с заявлением о прекращении действия лицензии;

ликвидации микрокредитной организации с правом привлечения депозитов населения, с момента ликвидации или прекращения ее деятельности;

реорганизации микрокредитной организации с правом привлечения депозитов населения, с момента ее реорганизации, за исключением ее преобразования;

нарушения микрокредитной организацией с правом привлечения депозитов населения требований и условий, предусмотренных настоящим положением и другими нормативными актами Центрального банка, а именно:

наступления неплатежеспособности микрокредитной организации с правом привлечения депозитов населения, то есть несостоятельности выполнить обязательства перед вкладчиками или другими кредиторами;

систематического искажения отчетных данных;

установления недостоверности сведений, на основе которых выдана лицензия.

уе устранения микрокредитной организацией с правом привлечения депозитов населения обстоятельств, повлекших за собой приостановление действия лицензии в установленный Центральным банком срок.

Действие лицензии может быть прекращено также по решению суда.

Действие лицензии прекращается с даты принятия решения о прекращении.

33. Аннулирование лицензии производится Центральным банком в случаях:

обращения микрокредитной организации с правом привлечения депозитов населения с заявлением об аннулировании лицензии;

установления факта получения лицензии с использованием подложных документов.

Лицензия может быть аннулирована также по решению суда.

Решение об аннулировании действует с даты выдачи лицензии.

IX. ВЕДЕНИЕ КНИГИ РЕГИСТРАЦИИ МИКРОКРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ С ПРАВОМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЕПОЗИТОВ НАСЕЛЕНИЯ

34. Центральный банк ведет книгу регистрации микрокредитных организаций с правом привлечения депозитов населения, в которой должны быть указаны:

наименование микрокредитной организации с правом привлечения депозитов населения и место ее нахождения (почтовый адрес), основные сведения об организации (Ф.И.О. руководителя и главного бухгалтера, номер телефона, банковский счет и др.);

дата государственной регистрации и номер лицензии;

основание и дата переоформления, приостановления и возобновления действия лицензии;

основание и дата прекращения действия лицензии;

основание и дата аннулирования лицензии;

идентификационный номер налогоплательщика;

иные сведения.

Приложение
к Положению о государственной регистрации
и порядке лицензирования деятельности
микрокредитной организации
с правом привлечения депозитов
населения

ЛИЦЕНЗИЯ № ____

на осуществление деятельности микрокредитной организации с правом привлечения
депозитов населения

"__" _____ 20__ года

город Ташкент

Решением Правления Центрального банка Республики Узбекистан от
"__" _____ 20__ года микрокредитная организация с правом привлечения депозитов
населения

(полное наименование микрокредитной организации с правом привлечения
депозитов населения)

(почтовый адрес и другие реквизиты)

имеет право осуществлять деятельность микрокредитной организации с правом
привлечения депозитов населения в соответствии с законодательством Республики
Узбекистан.

Настоящая лицензия действует в течение неопределенного срока.

Центральный банк Республики Узбекистан может приостановить, прекратить
действие настоящей лицензии, либо аннулировать ее в случаях, предусмотренных
законами Республики Узбекистан "О Центральном банке Республики Узбекистан" и
"О лицензировании отдельных видов деятельности".

Микрокредитная организация с правом привлечения депозитов населения внесена в
Государственную книгу регистрации микрокредитных организаций с правом привлечения
депозитов населения "__" _____ 20__ года под номером: ____.

Заместитель председателя
Центрального банка
Республики Узбекистан

(Ф.И.О.) (М.П.) (подпись)

Серия АА № 000000

ПОЛОЖЕНИЕ

О ПОРЯДКЕ ВЫДАЧИ СВИДЕТЕЛЬСТВА ОБ УЧЕТНОЙ РЕГИСТРАЦИИ МИКРОКРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ БЕЗ ПРАВА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЕПОЗИТОВ НАСЕЛЕНИЯ И НЕКОММЕРЧЕСКИХ МИКРОКРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Настоящее Положение разработано в соответствии с Законом Республики Узбекистан «О Центральном банке Республики Узбекистан» и определяет порядок выдачи свидетельства об учётной регистрации микрокредитных организаций без права привлечения депозитов населения и некоммерческих микрокредитных организаций (далее – микрокредитные организации).

I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1. Микрокредитной организацией является специализированное кредитное учреждение, созданное в разрешенной законодательством организационно-правовой форме, получившее свидетельство Центрального банка об учётной регистрации и осуществляющее микрокредитование и предоставление микролизинга, а также оказание консалтинговых услуг отдельным категориям юридических и физических лиц только за счёт собственных средств, средств частных доноров и донорских организаций, местных и международных финансовых институтов, других юридических лиц без права привлечения вкладов населения.

Некоммерческая микрокредитная организация не вправе распределять прибыль от своей деятельности между своими учредителями и участниками и направляет её на осуществление своих уставных целей.

2. Микрокредитные организации приобретают право осуществления деятельности по микрофинансированию с момента их учётной регистрации.

Учётная регистрация микрокредитных организаций осуществляется Центральным банком Республики Узбекистан.

II. ДОКУМЕНТЫ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫЕ ДЛЯ УЧЕТНОЙ РЕГИСТРАЦИИ

3. Для учётной регистрации микрокредитной организации в Центральный банк представляются:

- а) заявление о регистрации на осуществление деятельности микрокредитной организации;
- б) протокол общего собрания учредителей о создании микрокредитной организации (в случае более одного учредителя);
- в) устав или положение микрокредитной организации;
- г) бизнес-план деятельности микрокредитной организации;
- д) список учредителей с указанием:

– для физических лиц:
фамилии, имени, отчества, паспортных данных, почтового адреса местожительства, телефонов;

– для юридических лиц:

полного наименования, почтового адреса и телефонов, платежных реквизитов.

е) сведения, подтверждающие наличие оборудованных кассовых помещений, обеспечивающих сохранность наличных денежных средств. Техническая укрепленность и оснащение средствами охранно-пожарной сигнализации помещений касс микрокредитных организаций должны соответствовать требованиям «Правил ведения кассовых операций юридическими лицами», зарегистрированных Министерством юстиции Республики Узбекистан от 17 декабря 1998 г. за № 565.

ж) банковский платежный документ об оплате регистрационного сбора .

Данный перечень документов является исчерпывающим. Требование о предоставлении документов, не предусмотренных настоящим Положением, не допускается.

4. Документы доставляются непосредственно заявителем на учётную регистрацию в Центральный банк или его территориальное подразделение либо через средства почтовой связи с уведомлением об их получении.

5. За предоставление недостоверных или искаженных сведений на учётную регистрацию заявитель несет ответственность в соответствии с законодательством.

III. СБОР ЗА РЕГИСТРАЦИЮ

6. За учётную регистрацию микрокредитной организации взимается сбор в размере одной минимальной заработной платы, установленной законодательством на день подачи заявления.

Сумма сбора за рассмотрение заявления зачисляется на специальный счет Центрального банка.

7. В случае отказа заявителя на учётную регистрацию от поданного заявления в период рассмотрения его документов, сумма уплаченного сбора не возвращается.

8. В случае отказа в регистрации микрокредитной организации, оплаченный регистрационный сбор возвращается Центральным банком в течение 3-х дней.

IV. ПРОЦЕДУРА РЕГИСТРАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИКРОКРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

9. Заявление со всеми необходимыми документами на учётную регистрацию рассматривается Центральным банком в течение 15 календарных дней со дня поступления заявления и необходимых документов.

10. Уведомление о регистрации направляется заявителю в письменной форме в течение 3-х дней после принятия соответствующего решения.

11. Документом, удостоверяющим прохождение регистрации и право осуществления деятельности по микрофинансированию, является свидетельство об учётной регистрации микрокредитной организации по форме, согласно приложению к настоящему Положению.

12. Центральный банк оформляет юридическое дело, включающее следующие документы:

заявление (ходатайство) на регистрацию;

протокол общего собрания учредителей;

устав микрокредитной организации, на титульном листе которого делается отметка об учётной регистрации, за подписью уполномоченного должностного лица Центрального банка, заверенная печатью Центрального банка.

13. Юридическое дело оформляется Центральным банком в трех экземплярах:

один экземпляр передается под роспись руководителю микрокредитной организации;

один экземпляр хранится в Центральном банке;

один экземпляр направляется в Главное территориальное управление Центрального банка по месту нахождения микрокредитной организации.

V. ОТКАЗ В УЧЕТНОЙ РЕГИСТРАЦИИ МИКРОКРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

14. Центральный банк Республики Узбекистан может отказать в учётной регистрации микрокредитной организации в случаях:

непредставления полного перечня документов, необходимых для регистрации микрокредитной организации;

несоответствия устава и других представленных документов законодательству;

наличия в документах, представленных для регистрации недостоверных или искаженных сведений.

15. Уведомление об отказе в учётной регистрации в течение 3-х дней направляется заявителю в письменной форме с указанием причин отказа и срока, в течение которого заявитель, устранив указанные причины, может предоставить документы для повторного рассмотрения.

16. Решение об отказе в учётной регистрации микрокредитной организации может быть обжаловано в суде.

17. Повторное рассмотрение документов осуществляется Центральным банком в течение 5 дней со дня получения от заявителя всех необходимых документов.

VI. АННУЛИРОВАНИЕ СВИДЕТЕЛЬСТВА ОБ УЧЁТНОЙ РЕГИСТРАЦИИ

18. Аннулирование свидетельства об учётной регистрации микрокредитных организаций осуществляется в случаях:

обращения микрокредитной организации с заявлением об аннулировании свидетельства об учётной регистрации;

ликвидации микрокредитной организации;

реорганизации микрокредитной организации;

нарушения микрокредитной организацией требований и условий, предусмотренных действующим законодательством, а именно:

наступления неплатежеспособности микрокредитной организации, то есть несостоятельности выполнить обязательства перед вкладчиками или другими кредиторами;

систематического искажения отчётных данных;

установления недостоверности сведений, на основе которых была осуществлена учётная регистрация.

Свидетельство об учётной регистрации может быть аннулировано по решению суда.

VII. ВЕДЕНИЕ РЕЕСТРА МИКРОКРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

19. Центральный банк ведет реестр микрокредитных организаций, в котором должны быть указаны:

наименование микрокредитной организации и место ее нахождения (почтовый адрес), основные сведения об организации (Ф.И.О. руководителя и главного бухгалтера, номер телефона, банковский счет и др.);

дата учётной регистрации;

основание и дата аннулирования действия свидетельства;

идентификационный номер налогоплательщика;

иные сведения.

Приложение
к Положению о порядке выдачи свидетельства
об учётной регистрации деятельности микрокредитных
организаций без права привлечения депозитов населения
и некоммерческих микрокредитных организаций

СВИДЕТЕЛЬСТВО № ____
об учётной регистрации микрокредитных организаций
без права привлечения депозитов населения
и некоммерческих микрокредитных организаций

" __ " _____ 20__ года

город Ташкент

Решением Центрального банка Республики Узбекистан от " _ " _____ 20_ года

микрокредитная организация _____

полное наименование с указанием типа микрокредитной организации (коммерческая,
некоммерческая)

(почтовый адрес и другие реквизиты)

имеет право осуществлять деятельность по микрофинансированию в соответствии
с законодательством Республики Узбекистан.

Микрокредитная организация внесена в реестр микрокредитных организаций

" __ " _____ 20_ года под номером: ____.

Заместитель председателя

Центрального банка

Республики Узбекистан

(Ф.И.О.) (М.П.) (подпись)

Серия АА № 000000