

Микрофинансирование в законе: год спустя

Автор: Administrator
05.11.2012 15:15 -

Весь 2011 год рынок микрофинансирования работал под сенью закона о микрофинансовой деятельности. О том, какие правила игры выработывают МФО и какими видят свои перспективы, говорили руководители наиболее известных российских МФО - участники «круглого стола», организованного агентством Bankir.Ru.



В «круглом столе» Bankir.Ru приняли участие:



Евгений Бернштам , руководитель компаний «Финотдел» и «домашние деньги»



Павел Сигал , президент НП «Микрофинансирование и развитие» и УК «Центр микроф



Михаил Мамута , президент Национального партнерства участников микрофинансового р



Лора Файнзилберг , председатель правления компании «МигКредит»

**- 2011 год стал первым годом существования микрофинансирования «в законе».
Что изменилось после принятия закона о микрофинансировании?**

Евгений БЕРНШТАМ:

Действительно, 2011 год для микрофинансового рынка ознаменовался знаковой ратификацией закона о микрофинансовой деятельности и началом регистрации Минфином легальных участников рынка.

С принятием закона рынок МФО вступил в новую фазу развития, законодательного регулирования и повышения финансовой прозрачности, включая вопросы защиты прав потребителей финансовых услуг.

К сожалению, формальную регистрацию прошло немногим более 30% участников рынка МФО и КПК, остальные пока держатся «в тени».

Думаю, в 2012 году это направление работы будет иметь активное развитие. Мы должны построить прозрачный, работающий по понятным правилам рынок МФО,

удовлетворяющий запросам инвесторов и заемщиков, а также регулирующих органов, а компании, использующие «серые схемы» и просто мошенники должны быть удалены с рынка, чтобы не дискредитировать микрофинансовый рынок.

Еще одним трендом после принятия закона стало добровольное получение компаниями - лидерами рынка, независимых рейтинговых оценок (так, например, компании «Домашние деньги» и «Финотдел» получили рейтинги «А.mfi - высокий уровень надежности» агентства РА «Эксперт»).

Можно с высокой долей уверенности говорить о вполне сложившемся курсе на построение прозрачного и цивилизованного микрофинансового рынка, со своим регулятором и определенными требованиями, направленными на защиту прав потребителей и инвесторов.

Миссия МФО заключается в сохранении баланса между социальными и коммерческими целями финансирования населения. Учитывая также, что рынок МФО находится в стадии становления - необходимо не только регулирование со стороны государства, Минфина и ФСФР, но и поддержка рынка. Актуальными темами для дискуссий МФО, органов власти и регулятора на протяжении 2011 года стали вопросы господдержки отрасли, законодательного регулирования, возможностей работы с институтом финансового омбудсмена по защите прав потребителей финансовых услуг и др.

В дополнение к системным и поступательным улучшениям, происходящим на рынке МФО, мы также выступаем со своими инициативами, которые смогут ускорить процесс становления рынка и позволят ключевым игрокам чувствовать себя стабильнее. Мы предлагаем установить минимальный размер уставного капитала вновь регистрируемой МФО, ходатайствующей о внесении в реестр микрофинансовых организаций, в сумме 5 млн. рублей. Для действующих МФО требования к размеру капитала установить: до 31 декабря 2012 года включительно - не менее 1 млн. рублей, с 1 января 2013 года - не менее 5 млн. рублей.

Также мы выступаем за возможность создания системы страхования займов физических лиц для МФО, аналогичной банковской по страхованию вкладов. Установлено ограничение к минимальной сумме займа от физического лица - 1,5 млн. рублей и более по одному договору займа с одним займодавцем. Таким образом, такие займодавцы в отличие от вкладчиков банков являются «квалифицированными инвесторами». Мы

предлагаем сформировать фонд обязательного страхования займов физических лиц в МФО за счет отчислений взносов в этот фонд от МФО; установить ставку страховых взносов в фонд обязательного страхования для МФО, равную 0,01% расчетной базы за календарный квартал года (в качестве расчетной базы берется задолженность МФО перед физическими лицами по договорам займа); установить размер возмещения по займам физического лица для МФО, в отношении которой наступил страховой случай, выплачивается физическому лицу в размере 500 тыс. рублей (как вариант увеличение размера возмещаемой суммы до минимального размера займа от физического лица до 1,5 млн. рублей, при этом увеличив ставку взноса в фонд обязательного страхования).

Лора ФАЙЗНИЛБЕРГ:

Закон о микрофинансировании закрепил отношения между участниками рынка, порядок и условия предоставления займов. Для заемщиков, обратившихся в микрофинансовую организацию, это отразилось в появлении дополнительных гарантий. Так, по закону микрофинансовая организация не сможет в одностороннем порядке изменять процентные ставки или порядок их определения по договору микрозайма, комиссионное вознаграждение и сроки действия договора займа; применять к заемщику, являющемуся физическим лицом, в том числе к индивидуальному предпринимателю, досрочно полностью или частично возвратившему МФО сумму микрозайма и предварительно письменно уведомившему о таком намерении не менее чем за 10 дней, вводить штрафные санкции за досрочный возврат микрозайма. Все эти меры позволят заемщику чувствовать себя более защищенно и уверенно, обращаясь в микрофинансовую организацию, потому что теперь его интересы защищены законом.

Принятие закона стало важным этапом в регулировании рынка микрофинансовых услуг, способствовало его росту и приходу новых игроков, и как доказательство - более чем 700 компаний, зарегистрированных в государственном реестре МФО, начиная с июля 2011 года.

Павел СИГАЛ:

На мой взгляд, больших изменений не произошло. Создан реестр микрофинансовых организаций. Идет активная работа с регулятором - ФСФР. Регулятор грозит начать проверки и применять какие-то санкции - второй результат. Третий результат - озвучено ужесточение правил регулирования и нормативов по МФО.

Микрофинансовое сообщество достаточно резко отреагировало на эти попытки, поэтому представители регулятора поспешили заявить, что это так, просто «зондирование».

И последнее - микрофинансовые организации, получающие кредиты банков, впервые получили официальные заявления от банков, что те МФО, которые не входят в реестр, могут в дальнейшем не получить кредитов, поскольку в этом случае у банка возрастают резервы. Однако, поскольку очень мало МФО кредитуются банками, не думаю, что этот фактор является каким-то особо значимым.

Михаил МАМУТА:

Рынок микрофинансирования наконец формализовался, к чему мы шли несколько лет. Несмотря на то, что микрозаймы выдавались и до вступления в силу закона на основании Гражданского кодекса, интерес к микрофинансированию после принятия закона повысился в геометрической прогрессии, в реестр стали вступать довольно много новых организаций. Сейчас это уже более 800 компаний, и такими темпами мы, скорее всего, в ближайшем будущем дойдем и до тысячи. Не стану скрывать, что такие темпы роста даже превосходят наши первоначальные прогнозы. Однако краткий анализ структуры компаний, вступающих в реестр, позволил выявить причины этого. Примерно половина компаний в реестре это, вероятнее всего, компании из сектора Pay Day Loans (PDL), или «деньги до зарплаты». Получается, что наряду с «классическими» микрофинансовыми организациями, ориентированными на финансовую поддержку предпринимателей, сформировался новый тренд - формализация через микрофинансирование рынка «мгновенных» потребительских займов. Что это за явление? Компании Pay Day Loans существуют в большинстве развитых стран мира. Например, в США рынок таких быстрых денег («100 долларов до получки») составляет около \$40 млрд. Среди крупных игроков такие известные бренды как Cash America, например. Да, это не микрофинансирование в том смысле, который вкладывается в это понятие на уровне международных определений, как финансовой услуги, направленной на повышение дохода получателя через развитие собственного дела и самозанятость. Но, поскольку такие компании нуждаются в легализации, они выбирают для этого имеющиеся средства. Pay Day Loans можно встретить и в банковском секторе, и в кредитной кооперации, но их появление в микрофинансировании стало особенно заметным.

Что с этим делать? Прежде всего, не переоценивать их роль и влияние на рынок микрофинансирования. В общем объеме микрозаймов доля PayDayLoans составляет на сегодня не более 8-10%. Просто этот продукт самый «заметный», учитывая, что для него

в силу специфики себестоимости характерны высокие процентные ставки. Затем, раз уж такой рынок существует, и на «деньги до зарплаты» есть спрос, то и для потребителя, и для государства лучше, если он существует в цивилизованном правовом поле в рамках специального регулирования, а не просто как заем в рамках Гражданского кодекса. Но не нужно впадать в заблуждение и проводить знак равенства между микрофинансированием и Pay Day Loans. Это все равно, как если бы сказать, что банки выдают только кредитные карты. На самом деле для нас в первую очередь важен рынок кредитования микробизнеса и начинающих предпринимателей. И положительное влияние закона на развитие микрокредитования бизнеса очевидно. За 2011 год этот сегмент вырос на 5 млрд. рублей, или 25% по сравнению с началом года. Думаю, это далеко не предел, учитывая, как сложно получить кредит начинающему предпринимателю на начало своего дела, особенно в глубинке.

- МФО любят говорить о социальном аспекте их деятельности, но мы больше слышим о негативе. Как же измерить социальный эффект микрофинансирования, которое часто ассоциируется с объявлениями на столбах и с пирамидами в кредитных кооперативах? Почему так сложилось, и можно ли переломить это отношение?

Евгений БЕРНШТАМ:

Социальная роль МФО действительно имеет большое значение, которое можно измерить соответствующими методиками, принятыми во всем мире.

Во-первых, это повышение уровня жизни и доступности материальных благ для малообеспеченных слоев граждан, которые и являются клиентами МФО, специализирующихся на выдаче займов физическим лицам.

Во-вторых, это поддержание и развитие микробизнеса, на работе с которым специализируется другая часть МФО. Это не только обеспечение дохода для семей индивидуальных предпринимателей, но и создание рабочих мест для работников, зачастую не имеющих высокого профессионального уровня или качественного образования. В жизни клиентов этого сегмента много сложностей и проблем, которые часто служат причиной отказов банков при обращении таких клиентов за кредитами. Ни один банк не захочет рисковать и финансировать гражданина или предпринимателя, который имеет, например, отклонения по кредитной истории, не имеет качественного

залога, не может предоставить хорошую финансовую отчетность или подтвердить высокую официальную заработную плату, или даже просто живет слишком далеко от филиала банка. Все эти клиенты оказываются «за бортом» формализованного банковского подхода к оценке клиентов и, по сути, не имеют возможности получить нормальный доступ к цивилизованным финансовым инструментам.

Лора ФАЙЗНИЛБЕРГ:

Социальный эффект микрофинансирования состоит в том, что, выдавая займы, МФО помогают людям решить материальную сторону их проблем. Ведь зачастую людям нужны деньги на самые неотложные нужды - оплату жилья, еду, срочное лечение и другие непредвиденные расходы, а иногда хочется улучшить жилищные условия. Например, большая доля клиентов «МигКредит» берут деньги на то, чтобы сделать ремонт в квартире или на даче, отремонтировать автомобиль, который иногда является источником заработка. И если взять кредит в банке, или занять у знакомых не получается, помощь в решении этих проблем предлагают МФО, предоставляя займы на простых условиях и в короткий срок, способствуя решению проблем и, как следствие, повышению качества жизни населения.

Павел СИГАЛ:

Сначала отвечу по поводу пирамид в кредитных кооперативах. В России действует 3 тыс. кредитных кооперативов, из них 1 тыс. входит в СРО, ну, и, может, несколько кооперативов, пара десятков, были замечены или подозреваются в «пирамидах», но крики об этом идут постоянно! Тогда как 99% кооперативов работают честно и правильно. Когда мы говорим о социальном аспекте, то нужно понимать, что в России реализована несколько другая модель микрофинансирования, чем классическая модель в слаборазвитых странах, основу которой заложил Мухаммед Юнус. Там микрофинансирование - это борьба с нищетой и бедностью, она направлена на выдачу микрозаймов самым низким слоям сельского населения, которые живут в условиях общины.

В России МФО развивается как финансовая услуга доступа к денежным ресурсам предпринимателей и граждан, у которых этот доступ к банкам затруднен, или которые сами не хотят связываться с банковскими нормативами и требованиями. И главный социальный эффект МФО заключается в создании инфраструктуры доступа

физических и юридических лиц к деньгам. Дело в том, что многие банки не заходят в города с населением менее 50 тыс. человек из-за больших издержек и нерентабельности открытия филиалов, тогда как МФО могут быть эффективны даже при малом объеме продаж.

Второй социальный эффект заключается в том, что этот доступ является быстрым и по упрощенной схеме. Что же касается объявлений на столбах, то подавляющее большинство МФО таким способом не пользуется. В основном этим пользуются «черные» ростовщики, и чем больше ФСФР будет говорить об ужесточении проверок, тем больше таких объявлений будет появляться на столбах.

Что касается мнения о МФО как о пирамидах и ростовщиках - последняя конференция по микрофинансированию, на мой взгляд, явилась очень важным фактором в развенчивании этого стереотипа, и только дальнейшая успешная работа МФО и широкое взаимодействие со СМИ позволит не то что преломить негативные тенденции (никакого негатива нет), но дать понимание основных принципов, методов и особенностей работы микрофинансовых организаций.

Михаил МАМУТА:

Что касается социального аспекта, то это действительно серьезнейший вопрос. Позволю утверждение, что не каждый кредит полезен! Если микрозаем вместо того, чтобы улучшить человеку качество жизни и предоставить новые возможности, подсаживает его на кредитную иглу - это однозначно плохо. Этого не должно быть, а значит, не нужно стремиться к тому, чтобы удовлетворить ВСЕ кредитные потребности гражданина без оценки последствий такого кредитования. Кредитор должен быть ответственным. Что действительно необходимо поддерживать - так это кредитование, которое дает импульс для развития. Прежде всего, это, безусловно, кредитование начинающих бизнесов, и я могу привести здесь пример уникального эксперимента, который мы проводим с Рострудом и Опорой России. Безработным людям (а это самая социально уязвимая часть населения), которые получили субсидии Роструда на старт своего дела, были выданы микрозаймы для развития собственного бизнеса. Небольшие суммы - до 300 тыс. рублей, но эти люди, в основном, были не из столиц и не из областных центров, а из маленьких городов и сел. За год было выдано 600 млн. рублей таких микрозаймов более чем 9 тыс. получателям, и замечательно, что выживаемость таких бизнесов составила более 90%! Это реальный пример социальной полезности микрофинансирования, однако, мы должны стремиться к более совершенным технологиям оценки эффекта социального воздействия.

Существует международная модель измерения социального эффекта в микрофинансировании, и мы к ней уже подключились. Она позволяет понять, что изменилось после того, как предприниматель стал пользоваться микрозаймами. Самое простое - это сравнить его финансовый результат спустя определенное время с «контрольной группой» тех, кто развивался только на собственные средства; более сложные параметры оценки - оценить изменение уровня дохода семьи и образования его детей, например. Сейчас в пилотном проекте участвуют 28 МФО и кредитных кооперативов, и пока это тестовый режим, но со второй половины 2012 года система будет внедряться повсеместно и, возможно, даже станет частью отчетности перед регуляторами.

- Малый бизнес в некоторой мере поддерживается «свыше» (в частности, через специализированный МСП-банк), но при этом эта помощь доходит далеко не до всех желающих. Возможно ли обеспечить открытый доступ малого бизнеса к финансовым ресурсам?

Михаил МАМУТА:

Согласен, что определенная несправедливость в этом вопросе присутствует. В связи с этим, насколько я знаю, МСП-банк принял решение, что в 2012 году приоритет в льготном финансировании будут получать в первую очередь те бизнесмены, которые по тем или иным причинам не могут получить кредит в банке, а также стартапы и предприятия с низкой рентабельностью (часто низкорентабельными являются социально-ориентированные и инновационные бизнесы). Это сможет снять то возможное чувство обиды, что кто-то получает займы под 12%, а сосед по бизнесу вынужден их брать намного дороже в коммерческом секторе.

Павел СИГАЛ:

Под доступом к финансовым ресурсам, очевидно, понимаются две вещи: это доступ МСБ к банковским кредитам и доступ МСБ к финансовым ресурсам, которые выделяются в виде господомощи. Что касается первой, то, по крайней мере, нет банков, которые не декларировали бы желание финансировать МСБ, и часть банков это делает. Особенно - те МСБ, которые ведут общую систему бухгалтерского учета и имеют какие-то ликвидные активы, получают кредиты легко. Хуже всего приходится тем МСБ, которые находятся на упрощенной системе налогообложения и не имеют достаточного

количества залога. Как раз такие в значительной степени являются клиентами микрофинансовых организаций. Однако ряд банков сейчас начал пытаться использовать управленческую отчетность, коринковые методы оценки заемщика, и это позволяет увеличить доступ МСБ к финансовым ресурсам.

Что же касается поддержки через гарантийные фонды, фонды поддержки предпринимательства, то здесь, на мой взгляд, больше вреда, чем пользы. Дело в том, что государство почему-то решило, что помогать малому бизнесу надо через ставку, которая ниже рыночной. На рынке существует ставка для МСБ, например, 16-18% годовых, а мы будем давать под 8%. На мой взгляд, это абсолютно негативная практика, которая разрушает рынок и прямо противоречит законам об антимонопольной деятельности. По поводу льготного кредитования позиция может быть только одна. Если государство считает, что есть какие-то отрасли экономики, какие-то регионы, где должно быть льготное кредитование МСБ, то государство должно выделить достаточные средства для них таким образом, чтобы каждый субъект малого бизнеса, работающий в этой отрасли или регионе и соответствующий минимальным требованиям, мог получить государственную поддержку. Условно говоря, мы выделили производителей медицинской техники, и сколько бы ни было у нас таких производителей, денег должно хватить всем! Не должно быть так, что есть пять производителей, а денег хватает на двух.

Евгений БЕРНШТАМ:

Микрофинансовые организации, как и банковские структуры, являются составной частью экономической системы страны, способствуют популяризации финансовых услуг, делая их более доступными для субъектов малого предпринимательства и широких слоев населения.

Наряду с банковским сектором, поддержание деятельности МФО на государственном уровне (в частности, ликвидности), способствует оздоровлению экономико-финансовой системы страны, поддержанию в ней конкурентной среды.

Мы предлагаем, аналогично банкам, включить МФО для участия в аукционе Минфина по размещению временно свободных средств федерального бюджета и в перечень претендентов на размещение средств страховых взносов Пенсионного Фонда РФ. Для чего предлагаем разработать методику для участия МФО в инвестировании,

включающую правила инвестирования средств Минфина и ПФР для МФО, а так же порядок размещения средств Минфина и ПФР на счетах российских микрофинансовых организаций.

Кстати, стоит отметить серьезное расширение объемов сотрудничества МСП-банка с микрофинансовыми организациями и банками по программам поддержки малого и среднего предпринимательства организациями в 2011 году до 157 млрд. руб. за 10 месяцев 2011 года. С принятием закона и введением реестра МФО банки стали более активно сотрудничать с МФО по кредитованию. В планах МСП-банка на 2012 год - еще более плотное сотрудничество с крупнейшими сетевыми МФО.

Как любой банк, государственный банк, поддерживающий малый бизнес, для снижения своих рисков применяет очень взвешенный и осторожный подход к заемщику. Поэтому МФО являются логичным дополнением банковской системы, признанной аналогом «кровеносной системы» экономики. МФО дополняют ее на уровне «более мелких сосудов» образно, которые и призваны снабжать малый бизнес финансовыми ресурсами во всех уголках России в дополнение к банковскому кредитованию.

- Недавно прошла информация о том, что в будущем планируется выделять льготное финансирование только инновационным проектам, а не торговым предприятиям. Вы согласны с такой инициативой?

Евгений БЕРНШТАМ:

Сталкиваясь с проблемами бизнеса каждый день «лицом к лицу», мы видим, что недостаточность финансирования является болевой точкой любого малого предприятия - будь то торговля, производство или сфера услуг. Кроме того, следует отметить, что по-настоящему инновационное производство достаточно «наукоемко», требует инженерных разработок, оборудования, а потому редко может развиваться «в гараже». Поддержка нужна всем видам бизнеса, ведь только так мы сможем сделать средний класс и малый бизнес опорой экономики. Например, в портфеле «Финотдела» растет доля производства (9%) , доля услуг населению (12%) и доля транспортных услуг (8%), а доля торговли снижается (с более чем 72% до 64% на 1 декабря 2011 года). Все определяет спрос населения и рынок. Возможно, льготное государственное финансирование действительно должно идти в приоритетные отрасли, но мы готовы работать практически с любыми отраслями и видами бизнеса.

Павел СИГАЛ:

И сейчас льготное финансирование выделяется только инновационным предприятиям, в лучшем случае - еще производственным предприятиям. Я считаю, что эта практика абсолютно порочна. Дело в том, что я тоже поддерживаю инновационный бизнес, но надо понимать, что сложившаяся структура бизнеса в России - это сфера услуг. И важнейшая задача малого бизнеса - это самозанятость населения, создание рабочих мест, и поэтому финансирование должно распространяться на все виды малого бизнеса. А когда у нас инновационный бизнес станет существенной частью нашей экономики, тогда можно будет подумать о мерах для его развития.

Еще раз подчеркну, что меры по развитию инновационного бизнеса и производства, конечно, нужно применять, но нельзя при этом ущемлять малый и средний бизнес, который работает в сфере услуг.

Михаил МАМУТА:

Прежде всего, не нужно «демонизировать» торговлю. Если в стране такая ситуация, что выгодно вкладываться в торговлю, поскольку сбытовая инфраструктура недоразвита, то это не вина бизнеса, а конъюнктура рынка. Разве будет хорошо, если мелкая торговля уничтожится? Что тогда будет с населенными пунктами, в которых нет сетевых магазинов, оптовых рынков? Конечно, инновации нужно поддерживать, как и социальный бизнес, о котором я говорил выше, но я бы не стал противопоставлять торговлю инновациям. Это разные ниши и рынок сам определяет, какая инфраструктура ему необходима. Кредит не может изменить структуру рынка малого бизнеса; он может только помочь в развитии тех или иных трендов.

70% малого бизнеса связана с торговлей, и для них существующий уровень ставок является приемлемым.

- Учитывая уровень ставок на рынке (заявленная ставка по рынку - 27,9% без учета займов до зарплаты), малый бизнес, который берет такие займы, должен быть просто суперрентабельным, чтобы быть в состоянии вернуть ссуду, и еще и заработать. Что это за слои бизнеса - с такой высокой рентабельностью?

Евгений БЕРНШТАМ:

Ранее считалось, что такую рентабельность могут обеспечить только торговые предприятия неких гипотетических «рвачей», однако среди заемщиков МФО появляются и производства лакокрасочной продукции, метизов, деревообработка, мелкие ателье, ремонтные мастерские, частные детские сады, транспортные и строительные предприятия. Оказывается, и там «есть жизнь», и она требует финансовых ресурсов. Просто нужно правильно рассчитывать свои финансовые потоки, работать с оборотом, придумывать ноу-хау и оптимизировать затраты.

- Можете ли вы привести какие-то конкретные примеры, когда человек взял ссуду в МФО и впоследствии стал успешным бизнесменом?

Евгений БЕРНШТАМ:

У нас много «историй успеха» наших клиентов, которыми мы гордимся вместе с нашими клиентами. Мы часто публикуем на сайте компании «Финотдел» самые интересные из них. Вы можете все посмотреть. Приятно видеть, как от одного стола на открытом рынке, торгуя домашними тапочками, клиент растет вместе с нами, развивается и имеет уже отдел в торговом центре и т.д. Таких историй много.

Павел СИГАЛ:

Микрофинансирование принципиально нельзя применять для стартапа за исключением отдельных случаев. Микрофинансирование - это финансовая услуга для действующего бизнеса для выполнения ряда финансовых операций. Поэтому я никогда не следил, есть ли конкретные кейсы, когда человек взял ссуду в МФО и стал успешным бизнесменом. Я таких случаев не знаю.

Михаил МАМУТА:

Таких примеров очень много! Чтобы не ходить далеко, расскажу про людей, с которыми когда-то я работал в Воронеже. Они начинали с одного фургончика, с крохотных объемов, а сейчас у одного предпринимателя вместо мини-пекарни - целая сеть пекарен, одна из крупнейших в регионе; у второго - сеть фаст-фуда; третий стал ведущим игроком на рынке местной фармацевтики.

- После легализации рынка МФО заговорили о защите прав потребителей, некоторые МФО присоединились к институту финансового омбудсмена. Будет ли создана хартия этики МФО и выработаны профессиональные стандарты в этой сфере?

Евгений БЕРНШТАМ:

Хартия этики МФО уже есть, разработана и принята на базе НП «МиР». С этой инициативой выступил ряд компаний - лидеров рынка МФО, включая и компании нашего холдинга «Домашние Деньги» и «Финотдел».

Павел СИГАЛ:

14 февраля учреждено, а 31 мая 2011 года зарегистрировано в Едином государственном реестре юридических лиц Некоммерческое партнерство микрофинансовых организаций «Микрофинансирование и развитие» (НП «МиР»). Учредителями НП «МиР» выступили четыре общества с ограниченной ответственностью: ООО «Управляющая компания «Центр микрофинансирования», ООО «МигКредит», ООО «Микрофинансовое агентство» (ООО «Микрофинанс»), ООО «Домашние деньги». Ваш покорный слуга является президентом этой организации. Это организация соединяет наиболее крупные и успешные МФО, а один из принципов этой организации была выработка хартии профессиональной этики на микрофинансовом рынке, которая была принята. Члены организации приняли решение о присоединении к институту финансового омбудсмена, поэтому можно сказать, что хартия МФО создана, а профессиональные стандарты будут в дальнейшем совершенствоваться и разрабатываться.

Михаил МАМУТА:

Что касается финансового омбудсмена, то для нас присоединение к этому институту стало логичным продолжением реализации той хартии этики, которая прописана в уставе НП «Микрофинансирование и развитие», и которой все члены организации обязаны придерживаться. Хартия регламентирует стандарты ответственного кредитования, порядка взыскания просроченной задолженности, принципы порядочного взаимодействия микрофинансовых организаций между собой.

Знаете, вообще, когда где-то появляется информация о плохих МФО, то это почти всегда относится к тем компаниям, которые не являются МФО, но тоже выдают займы, руководствуясь Гражданским кодексом. Таких объявлений полно в газетах и на столбах. Во-первых, не надо их называть микрофинансовыми организациями - это обижает настоящие микрофинансовые организации, как если бы Петю упорно называли Васей, а, во-вторых, нужно законодательно запретить им предлагать займы в форме публичной оферты, для чего внести поправки в закон о рекламе. Право открыто рекламировать кредитно-заемные услуги должно быть предоставлено только организациям, действующим в рамках специального финансового регулирования - банкам, МФО, кредитным кооперативам и ломбардам. Такие шаги нужно предпринять уже в 2012 году, и это поможет обезопасить наших граждан от возможного мошенничества.

- Что может сделать человек, который не смог погасить ссуду МФО вовремя? Может ли он рассчитывать на рефинансирование или списание долга в случае чрезвычайных жизненных обстоятельств? Может ли он застраховать себя, как делают кредиторы по ипотеке, например?

Евгений БЕРНШТАМ:

Да, безусловно, в жизни иногда возникают такие случаи, когда форс-мажорные происшествия ломают привычный уклад жизни, и вчерашнее «плановое хозяйство» превращается в пепелище. Никто из нас не застрахован от таких проблем. В этом случае, тщательно изучив все факты и документы, мы идем на возможную реструктуризацию выплаты долга. В этом случае спокойный диалог есть залог успешной работы над создавшейся проблемой. Страхование риска исполнения обязательств возможно, банки применяют его уже не только при ипотечном кредитовании, но и в розничном. Хотя при ипотечном кредите речь может идти о десятках миллионов, в то время как микрофинансовые займы имеют среднюю сумму по рынку около 150-180 тыс. рублей (около 20 тыс. рублей в «Домашних деньгах» на займах для физических лиц и около 400 тыс. рублей в «Финотделе» при займах индивидуальным предпринимателям и малому бизнесу и около). Возможно, с развитием рынка МФО найдут точки более

активного сотрудничества со страховыми компаниями.

Лора ФАЙЗНИЛБЕРГ:

Безусловно, ситуации бывают разные, и в случае серьезных финансовых затруднений заемщики «МигКредит» могут обратиться в компанию с просьбой скорректировать график платежей, оформив отсрочку, либо рассрочку платежа.

Что касается страхования, то в настоящее время заемщики микрофинансовых организаций, как правило, не страхуют ответственность.

Михаил МАМУТА:

А на что может рассчитывать человек, который не может погасить кредит в банке? На то же самое рассчитывает и клиент МФО - на реструктуризацию долга, и должен заметить, что МФО практически не работают с коллекторами, предпочитая решать вопросы с проблемной задолженностью своими силами. Реструктуризация - основной метод решения таких проблем, яркий пример - поведение МФО в кризис 2008-2009 годов. Большая часть просроченных кредитов была тогда реструктуризирована на принципах партнерских отношений, и исходя из реальных возможностей получателя займа по выплате.

Павел СИГАЛ:

Рефинансирование - это достаточно распространенная практика в МФО. Списание долга - вряд ли, по крайней мере, основную часть придется погасить и какие-то проценты. А в крупных МФО действуют страховые программы. В нашем холдинге есть страховая компания, которая страхует финансовые риски, поэтому кто хочет, может страховаться.

- Спикеры от микрофинансирования любят повторять, что они не конкуренты банкам, так как работают с разными целевыми сегментами. Но при этом к вам «наведываются» ВТБ24 и другие крупные банки - для чего? Может ли банк, будучи более системной и организованной системой с доступом к более дешевым ресурсам, составить конкуренцию МФО?

Лора ФАЙЗНЗИЛБЕРГ:

В основном банки стараются концентрироваться на наименее рискованных продуктах, к которым не относится микрокредитование. В таком случае клиентам приходится обращаться к услугам, предоставляемым небанковским сектором экономики - микрофинансовыми организациями, которые являются гибкой формой классического банковского кредита.

Преимущество микрофинансовых организаций состоит в том, что деньги можно получить быстрее (в «МигКредит» клиенты могут получить займы в момент обращения) и при предъявлении минимального набора документов (чаще всего нужен только паспорт). Кроме того, благодаря более мобильной структуре обслуживания, МФО могут выдавать деньги в тех местах, где банки не присутствуют (небольшие населенные пункты, деревни и т.п.), а спрос на услуги у населения есть.

Евгений БЕРНШТАМ:

Далеко не все клиенты могут получить одобрение кредита в банке, поскольку банки предпочитают работать с благополучными клиентами, с идеальной кредитной историей, прозрачной отчетностью и залогами. Такой сегмент клиентов не является целевой аудиторией МФО. Более рискованным клиентам банки отказывают, а спрос у этой части клиентов есть. Поэтому МФО, в первую очередь, предлагают финансовые услуги клиентам с ограниченным доступом к традиционным банковским кредитам. В связи с этим МФО скорее являются не конкурентами банков, а дополнением финансовой системы.

Безусловно, банки и МФО учатся друг у друга. Банки перенимают упрощенное рассмотрение и скорость работы у МФО, а микрофинансы берут на вооружение скоринг

и систему работы с должниками. Однако различия в большинстве случаев есть. Они и в скорости работы, и в понимании нужд клиентов, в лояльности и гибкости подходов. Банк - жесткая зарегулированная машина, холодная и бесстрастная. МФО по сути своей ближе к народу, более «домашние», более гибкие, оперативные с реальным индивидуальным подходом. МФО надо рассматривать как полноценную часть финансового рынка, дополнение банковского сегмента, повышающее доступность финансовых услуг.

Павел СИГАЛ:

Считаю, что банки и МФО не являются конкурентами - они работают с разными сегментами. Может ли банк, будучи более системной и организованной структурой с доступом к более дешевым ресурсам, составить конкуренцию МФО? Сейчас не может, поскольку банковское регулирование и законодательство не позволяет это делать. МФО может позволить себе работать с принципиально большей просрочкой, чем банк. Это принципиальное отличие и водораздел. И МФО может выдавать займы таким заемщикам, которые по банковской классификации являются рискованными и банкам придется выдавать очень крупные резервы на такого заемщика. Поэтому без изменения банковского законодательства реальную конкуренцию банки МФО составить не могут.

Михаил МАМУТА:

МФО не являются системными конкурентами банкам, и это легко доказать даже глядя на географию МФО - они тяготеют к регионам, а не к Москве. И хотя «пересечения» возможны, они идут только на пользу заемщикам, поскольку дают им лучшие возможности для выбора. У ВТБ24 с микрофинансированием старая история, они исторически поддерживают это направление, и являются здесь одними из лидеров. Главный наш банковский гигант - Сбербанк недавно также подтвердил намерение сотрудничать с МФО для того, чтобы усилить свое присутствие в отдаленных регионах и охватить новых клиентов, через концепцию «хаба» для микрофинансовых организаций.

- Каким образом происходит сотрудничество банков и МФО? Обмениваетесь ли вы с ними информацией из бюро кредитных историй? Могут ли МФО быть агентами банка?

Михаил МАМУТА:

Я исторически выступаю за сотрудничество банков с МФО, последние вполне могут быть банковскими агентами по приему платежей и денежным переводам.

Павел СИГАЛ:

Сейчас взаимодействие МФО и банков происходит только, как правило, когда МФО выступают заемщиками банков (те, которые соответствуют банковским требованиям). Информацией с банками из бюро кредитной истории мы не обмениваемся, просто к нам не обращались, и мы ни к кому не обращались. Будут обращаться, будем решать. Могут ли МФО быть агентами банков? Ну, конечно, если МФО договорятся с банком...

Евгений БЕРНШТАМ:

Наиболее распространенной формой сотрудничества являются совместные программы поддержки малого бизнеса и финансирование банками МФО. Например, в этом году «Финотдел» стала участником федеральной программы поддержки малого бизнеса и начал сотрудничество с МСП-банком. Следует отметить, что позитив от содружества МСП-банка и микрофинансовых организаций сложно переоценить. Результатом этого стало получение предпринимателями десятков льготных займов по ставкам существенно ниже стандартных продуктов. Особое внимание было уделено работе с производственными индивидуальными предпринимателями в моногородах, таких как Тольятти. В 2012 году «Финотдел» планирует расширить сотрудничество с МСП-банком, одновременно увеличивая свою региональную сеть более чем в два раза. Это позволит еще эффективнее донести государственные ресурсы до малого бизнеса более чем в 250 городах России.

Наша работа с другими банками показывает, что взаимовыгодное сотрудничество эффективно и в части привлечения клиентов, и в части расширения доступа таких клиентов к финансированию. Кроме того, МФО помогают банкам продвигать такие услуги как текущие и расчетные счета, банковские карты и т.д. Поскольку МФО используют данные каналы при перечислении займов и др. платежей клиентов.

- Есть ли возможность снизить ставки по «быстро-займам»? Каким образом?

Павел СИГАЛ:

Спрашивается - зачем, если услуга востребована, и клиент готов за несколько тысяч рублей заплатить комиссию. Но по мере роста конкуренции и увеличения количества игроков, которые будут предлагать дешевые деньги, процентная ставка будет снижаться сама собой.

Евгений БЕРНШТАМ:

Вопрос снижения ставок напрямую зависит от доступности и стоимости ресурсов, привлекаемых МФО для выдачи займов. Кроме того, это правильные технологии оценки кредитных рисков клиентов сегмента МФО и вопрос внутренней эффективности работы и производительности труда внутри самой МФО. Работая во всех этих трех основных направлениях, можно влиять на себестоимость продукта для заемщика. Это относится ко всем типам займов и кредитов как для МФО, так и для банков.

Лора ФАЙЗНИЛБЕРГ:

Сегмент микрокредитования отличается повышенными рисками по сравнению с банковскими кредитами, так как деньги предоставляются на более льготных условиях, с минимальным пакетом документов, быстрее, и в большинстве случаев - без залогов и поручителей. Все это накладывает на компанию дополнительные риски, что и отражается в размере комиссий за пользование займом. Но чем более развитым будет рынок микрофинансовых услуг, и чем выше будет платежная культура заемщиков, тем ниже будут ставки МФО за счет снижения просроченной задолженности.

Михаил МАМУТА:

Смотрите, какая ситуация. Самые дешевые среди всех видов кредитов - это корпоративные кредиты, которые берут гиганты вроде Газпрома. Для них разница в ставках в виде полпроцента годовых имеет огромное значение. В то же время эти полпроцента ровным счетом не играют никакой роли в «быстро-займах», где речь идет о суммах в 5 тыс. рублей на три дня, например. Это просто некорректно - пересчитывать в годовом исчислении такие займы, потому что фактическое значение для потребителя имеет та сумма в рублях, которую он переплатит, и ее разумность или неразумность. Это очень «короткие» деньги, очень легкодоступные, и эволюционно, если мы спустимся от корпоративных кредитов до микрозаймов «за 2 минуты», включая потребительское кредитование и кредитные карты, то увидим, что стоимость заимствований становится все дороже и дороже как для клиента, так и для того, кто выдает. Мелкие займы дороги в обслуживании, у них высокие риски, что находит отражение в ставках. Но с другой стороны, с уменьшением размера микрозайма снижается и чувствительность к номинальной процентной ставке - основное значение имеет размер переплаты в рублях.

Снизить ставки помогут технологии скоринга, которые работают там, где кредитные программы имеют долгую историю. Например, скоринговая модель в США закладывает 3% потерь с одного кредитного цикла, а у нас эта цифра составляет 10-15%, - нужно уменьшать ее до 5%. Поэтому в России есть большой потенциал для снижения ставок по мере развития рынка.

- Каким вы видите рынок МФО, скажем, через пять лет? Не в цифрах, а более отвлеченно - какие тенденции на нем будут преобладать?

Евгений БЕРНШТАМ:

Рынок МФО - прозрачный, цивилизованный, развитый во всех отношениях: как в регулировании и надзоре, так и в возможностях доступа к ресурсам через такие инструменты как размещение средств пенсионных фондов, участие в беззалоговых аукционах Минфина и т.д. Рынок, являющийся полноценным звеном финансового рынка, партнером банковского сектора.

Лора ФАЙЗНИЛБЕРГ:

Сейчас в России мы наблюдаем становление рынка микрофинансовых услуг, а в Европе и Америке он уже прошел эту стадию и характеризуется стабильным спросом населения на услуги микрозаймов. Учитывая тот факт, что более 70% жителей России имеют доход, не превышающий 25 тыс. рублей, и являются потенциальными клиентами микрофинансовых организаций, у рынка огромный потенциал. В дальнейшем, я уверена, рынок будет расти и развиваться, предлагая широкий ряд продуктов, соответствующих потребностям и возможностям клиентов.

Павел СИГАЛ:

Думаю, что на рынке МФО будет следующая картина: несколько крупных федеральных игроков, имеющих крупную сеть, работающих по всем сегментам рынка, а в регионах будут существовать сотни небольших компаний, которые будут иметь определенный сегмент рынка или работать с определенным видом займов. Но это произойдет в том случае, если регулятор не будет усиливать свое воздействие больше, чем это необходимо для оптимизации работы рынка. Если же в этом вопросе не будет понимания, то через пять лет у нас будет такая же картина как десять лет назад. Поскольку микрофинансирование - это такой вид деятельности, который очень легко ввести не только в серую область, но и в черную, и никто никого никогда не найдет, так как для выдачи займов даже компьютеры не нужны - тетрадка и пачка денег в кармане - вот и все...