

МІЖНАРОДНІ МОДЕЛІ ТА ТЕХНОЛОГІЇ МІКРОФІНАНСУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДЬНОГО БІЗНЕСУ

© 2015 ВОЛГА В. О.

УДК 661.65

Волга В. О. Міжнародні моделі та технології мікрофінансування малого і середнього бізнесу

Метою статті є порівняльний аналіз міжнародно визнаних моделей та апробованих, адаптованих і модифікованих до національних особливостей технологій мікрофінансування, визначення можливостей їх використання для становлення національної моделі. При аналізі, систематизації та узагальненні наукових праць вчених, роботи яких присвячені проблемам розвитку і становлення малого і середнього бізнесу (МСБ) в Україні, було розглянуто можливості взаємодії комерційних банків і мікрофінансових організацій (МФО) у межах окремих національних моделей мікрофінансування («американської», «німецької» та змішаної), системи та методи оцінки і управління ризиками при здійсненні мікрокредитування, особливості трансформації МФО різних форм власності. У результаті дослідження було виявлено, що серед країн Центральної та Східної Європи найбільш ефективними (та прийнятними для України) є моделі мікрокредитування МСБ Польщі та Угорщини. Особливої уваги заслуговує також «болівійська» модель, окремі складові якої можуть бути використані з точки зору як інклюзивної розбудови національного фінансового сектора, так і форм і методів державного регулювання діяльності мікрофінансових інституцій. Доведено, що оскільки сьогодні для багатьох українських інвесторів мікрокредитування і мікроінвестиції не є пріоритетною альтернативою класичним формам інвестицій, першочерговими завданнями для державних і регуляторних органів України у найближчий час є збалансування фінансового сектора та вдосконалення законодавства. Подальший розвиток досліджень у сфері моделювання державної підтримки сектора мікрофінансування в Україні пов'язаний зі структурізацією ризиків мікрокредитування МСБ, впровадженням цільового фінансування розвитку інфраструктури фінансового ринку, усуненням перешкод для мікрофінансування організацій різних форм власності.

Ключові слова: мікрофінансування, мікрокредитування, малий і середній бізнес, мікрофінансова організація, фінансова інституція, модель мікрофінансування.

Бібл.: 15.

Волга Василь Олександрович – фінансовий аналітик, ТОВ «Фінансова компанія № 1» (вул. Олеся Гончара, 35, Київ, 01054, Україна)
E-mail: volgavasilyy@gmail.com

УДК 661.65

Волга В. А. Международные модели и технологии микрофинансирования малого и среднего бизнеса

Целью статьи является сравнительный анализ международно признанных моделей и апробированных, адаптированных и модифицированных к национальным особенностям технологий микрофинансирования, определение возможностей их использования для становления национальной модели. При анализе, систематизации и обобщении научных трудов ученых, посвященных проблемам развития и становления малого и среднего бизнеса (МСБ) в Украине, были раскрыты возможности взаимодействия коммерческих банков и микрофінансовых организаций (МФО) в рамках отдельных национальных моделей микрофинансирования («американской», «немецкой» и смешанной), системы и методы оценки и управления рисками при осуществлении микрокредитования, особенности трансформации МФО различных форм собственности. В результате исследования было доказано, что среди стран Центральной и Восточной Европы наиболее эффективными (и приемлемыми для Украины) являются модели микрокредитования МСБ Польши и Венгрии. Особое внимание заслуживает также «болівійська» модель, отдельные составляющие которой могут быть использованы с точки зрения как инклюзивной перестройки национального финансового сектора, так и форм и методов государственного регулирования деятельности микрофінансовых институтов. Доказано, что поскольку сегодня для многих украинских инвесторов микрокредитование и микроинвестиции не являются приоритетной альтернативой классическим формам инвестиций, первоочередными задачами для государственных и регуляторных органов Украины в ближайшее время являются сбалансированность финансового сектора и усовершенствование законодательства. Дальнейшее развитие исследований в сфере моделирования государственной поддержки сектора микрофинансирования в Украине связано со структуризацией рисков микрокредитования МСБ, внедрением целевого финансирования развития инфраструктуры финансового рынка, устранением преград для микрофинансирования организаций различных форм собственности.

Ключевые слова: микрофинансирование, микрокредитование, малый и средний бизнес, микрофинансовая организация, финансовый институт, модель микрофинансирования.

Библ.: 15.

Волга Василий Александрович – финансовый аналитик, ООО «Финансовая компания № 1» (ул. Олеся Гончара, 35, Киев, 01054, Украина)
E-mail: volgavasilyy@gmail.com

UDC 661.65

Volga V. A. International Models and Technologies of Microfinance for Small and Medium-Sized Businesses

The article is aimed at comparative analysis of the internationally recognized models as well as tested, modified and adapted to national circumstances technologies of microfinance, identification of opportunities for using them in developing a national model. In the analysis, systematizing and synthesis of scientists' works on issues of developing and establishing the small and medium-sized businesses (SMB) in Ukraine, possibilities of interaction of commercial banks and microfinance institutions (MFI) in the terms of individual national microfinance models («american», «german» and mixed), systems and methods of evaluation and risk management in the implementation of microcredit, features of transformation of MFI with various ownership forms, were disclosed. As result of the study has been proven that among the countries of Central and Eastern Europe, the most effective (and acceptable for Ukraine) are the models of microcrediting SMB in Poland and Hungary. Special attention deserves as well the Bolivian model, individual parts of which can be used both in terms of inclusive national financial sector restructuring, and for the forms and methods of State regulation of microfinance institutions. Also has been proven that though nowadays for many Ukrainian investors microcredit and micro-investment are not the primary alternatives to the classic forms of investment, priorities for the state and regulatory bodies of Ukraine in the near future will be balancing the financial sector and improvement of legislation. Further development of the research in the field of simulating the State support for the microfinance sector in Ukraine is connected with the structuring of SMB microcredit risks, implementation of targeted financing to develop the infrastructure of financial market, removal of barriers to microfinance for organizations with various ownership forms.

Key words: microfinance, microcredit, small and medium-sized businesses, microfinance organization, institute of finance, microfinance model.

Bibl.: 15.

Volga Vasily A. – Financial Analyst, Financial Company № 1, LLC (vul. Olesya Gonchara, 35, Kyiv, 01054, Ukraine)
E-mail: volgavasilyy@gmail.com

Сьогодні багато країн мають власні моделі та технології мікрофінансування (модифіковані, апробовані та адаптовані до національних особливостей), кожна із яких має свої цілі, принципи функціонування, вимоги і т. п. Найбільш відомі з них: модель «Грамін банку» (Бангладеш), латиноамериканська модель, модель банку «Ракіят» та «аграрного банку» (Індонезія, Таїланд), модель «сільського банку» (Латинська Америка), модель «груп взаємодопомоги» (Індія), модель «кредитних проектів» (країн Азії), апексна модель, або модель «оптового кредитування» (Індія); існують також загально визнані моделі, які використовуються всіма країнами: індивідуальне мікрокредитування через кредитні спілки, кредитні кооперативи, мережі комерційних банків другого рівня, мікрофінансові організації (МФО).

Шляхи інтеграції мікрофінансової та мікрокредитної системи в загальну фінансову систему країни різноманітні, проте основними складовими їх є: а) зростання масштабів діяльності мікрофінансових інституцій і злиття неефективних небанківських фінансово-кредитних установ; б) використання комерційних джерел фінансування, доступ до депозитних, клірингових і розрахункових центрів; в) розширення використання мікрофінансових операцій самими комерційними банками; г) впровадження нових мікрокредитних технологій та інновацій. Основні умови генезису та ефективного функціонування мікрофінансування і мікрокредитування малого і середнього бізнесу (МСБ) визначаються сприятливим макроекономічним середовищем, розвинутою системою державного регулювання інвестицій, торгівлі, цін, раціональними формами стимулювання розвитку фінансової інфраструктури і попиту на мікрофінансові послуги. Мікрокредитування МСБ сьогодні є невід'ємною складовою успішно функціонуючої національної фінансової системи, а надання даних послуг суб'єктам малого бізнесу має свою специфіку для кожного з них. Банки вважають мікрокредитування нерентабельним напрямком діяльності у зв'язку зі значними операційними витратами, тому вивчення міжнародного досвіду організації мікрофінансових послуг іншими суб'єктами фінансового ринку, що має багаторічну історію, а головне – позитивні тенденції розвитку, є важливим (перш за все, наразі для України).

Проблемам мікрокредитування МСБ у вітчизняній економічній науці присвячені роботи З. С. Варналія, Н. Є. Єгорової, Г. Є. Єршової, П. І. Жукова, М. Г. Лапусти, М. А. Платонової, Г. І. Хотинської та ін. Разом з тим, незважаючи на велику кількість наукових публікацій, дотепер недостатньо досліджені особливості взаємодії комерційних банків і МФО у межах окремих національних моделей мікрофінансування, відсутні систематизовані описи методів оцінки і управління ризиками МФО при здійсненні мікрокредитування.

Із середини 80-х років ХХ століття у світі набуло швидкого поширення мікрокредитування, причина якого полягає у винятковій ефективності нових технологій надання кредитів для МСБ. Діяльність «Grameen bank» (заснований у 1976 р.) і створеного ним фонду «Grameen» (заснований у 1997 р.), що мають всесвітню мережу та співпрацюють із 52 партнерами у 22 країнах,

базується на концепції мікрокредитування, згідно з якою «отримана у кредит грошова сума буде використана на створення товару на продаж, частину доходу від якої, у свою чергу, буде використано на погашення кредиту». Сьогодні «Grameen bank» обслуговує 6,1 млн позичальників, надав понад 4 млн кредитів на загальну суму близько 5 млрд дол. США, розміри кредитів складають від 100 до 10 тис. доларів США, а їх зворотність становить 97%. Банк «Vancosol» у Болівії, який починав свою діяльність як неурядова організація, що надавала мікрокредити МСБ і згодом успішно трансформувалася в комерційний банк – є прикладом того, як мікрокредитування не тільки забезпечує позиковим капіталом МСБ, але й сприяє нагромадженню банківських ресурсів [1].

У розвинених країнах мікрокредитування через надання невеликих короткострокових кредитів з нестандартною формою забезпечення сприяє розвитку МСБ, вирішує низку завдань (розвиток підприємницьких навичок у населення, створення нових робочих місць, зростання продуктивності праці), при цьому воно здійснюється як неурядовими організаціями, так і спеціалізованими державними, напівдержавними та недержавними установами (консалтингові та інформаційні послуги, тренінг-програми з питань навчання, управління фінансами, менеджменту і маркетингу, спеціалізованого технічного сприяння).

«Американська» модель мікрокредитування МСБ базується на взаємодії державних органів (Адміністрація Малоого Бізнесу, АМБ, англ. – SBA) і організацій-посередників. Мікропозики повинні мати цільовий характер: на обіговий капітал, закупівлю оргтехніки та устаткування (капітал позики не може витрачатися на придбання нерухомого майна та на авансові платежі за нього) і надаються у розмірі до 35 тис. дол. через мережу місцевих кредиторів-посередників з максимальним терміном повернення у 6 років. При цьому кожна позика супроводжується грантом на технічну допомогу, а умови одержання позики можуть варіюватися залежно від: розміру позики, відсоткових ставок (залежно від посередника), планованого використання капіталу, вимог посередника і потреб позичальника. Крім того, АМБ є інститутом, що забезпечує державні контракти МСБ (відповідно до Закону про малий бізнес 23% державних замовлень повинно виконуватися представниками МСБ), послуги адвокатури (захист інтересів підприємців у суді), здійснення програм мікрокредитування через мережу кредиторів-посередників і некомерційних організацій, які формують спеціальні мікрокредитні фонди автоматично поновлюваних кредитів для МСБ і допомагають ними керувати [2].

За узгодженням заяви на участь у Програмі АМБ надає позику кредитору-посереднику (практично всі програми мікрокредитування здійснюються у США некомерційними організаціями) у розмірі 750 тис. дол. з терміном повернення до 10 років (за умови, що весь обсяг позики буде використаний саме на позики для МСБ), а відсотки по мікрокредитах варіюються залежно від типу програми кредитування – від 7 до 11% річних [3, с. 34].

У Німеччині мікрокредитом вважається сума до 25 тис. євро. Основними клієнтами подібних програм є дрібні бізнесмени, власники невеликих сімейних компаній (ресторанів, перукарень і т. п.), а процедура надання мікрокредиту, наприклад, у «Berlin Investitionsbank» та інших подібних банках, простіше і вигідніше, ніж отримання аналогічних сум у суто комерційних банках. Так, за даними німецького дослідницького інституту «DIW», у звичайному банку подібні кредити надаються під 20% річних, а у банках, що працюють по програмі стимулювання МСБ, – під 4–6%, оскільки вони зменшують свої ризики на 2/3 за рахунок коштів держави [4, с. 218]. Основними програмами розвитку МСБ у Німеччині є «Концепція розвитку науково-технічної політики стосовно підприємств малого і середнього бізнесу» і «Стимулювання заощаджень для започаткування власної справи», у межах яких МСБ надаються кредити на пільгових умовах (відсоткова ставка – 5–8% річних, можливість подовження строків кредитування до 15 років) через регіональні банки із спеціалізованими фондами. Німецький Мікрофінансовий Інститут (DMI) і Мікрофінансовий інвестиційний Фонд працюють з МСБ через мережу бізнес-інкубаторів та некомерційних посередників, які оперують ресурсами держави і спрямовують їх у регіональні банки на здійснення програм мікрокредитування [5, с. 22].

«Японська» модель фінансування програм мікрокредитування у секторі МСБ базується на особливостях ринку праці країни, у якому близько 70% працездатного населення зайнято у сфері малого підприємництва (за формами власності переважають індивідуальні та сімейні підприємства). Вона функціонує на основі державних і приватних спеціалізованих організацій: Японської Державної корпорації (фінансування МСБ шляхом пільгових довгострокових кредитів для збільшення основного і обігового капіталу підприємств, які працюють у галузях, що визначені урядом як пріоритетні), Народної корпорації по фінансуванню (довгострокові мікрокредити без майнового забезпечення), Державної корпорації страхування кредитів і фінансування малого бізнесу (гарантії погашення позик). Регіональні комерційні банки 1/2 власних кредитів надають МСБ, а банки взаємодопомоги та кооперативні інституції – 100% [6, с. 43]. Цікавою особливістю фінансово-кредитної підтримки МСБ в Японії є стимулювання комерційної діяльності малих підприємств за умов їх об'єднання в кооперативи, завдяки чому підприємства мають можливість одержати землю, пільгові кредити для розвитку новітніх технологій, розробки інновацій у сфері транспортної інфраструктури.

Серед країн ЦСЄ найбільш ефективними вважаються моделі мікрокредитування МСБ Польщі та Угорщини. У той час, як «Grameen Bank» досяг значного успіху у країнах Азії, фонд «Фундуш Мікро» у Польщі є найбільш успішною МФО у Східній Європі, яка поєднує послуги кредитування з ощадними послугами, навчанням і консультуванням. «Фундуш Мікро» – це недержавна організація, що працює у сфері мікрофінансування, яка була створена у 1994 р. польсько-американським фондом розвитку підприємництва

(РАЕФ) для сприяння мікропідприємству в Польщі. Наразі вона має понад 30 філій, що діють у всіх регіонах країни, і обслуговує близько 34 тис. мікропідприємств із чисельністю працюючих до 5 осіб (портфель кредитів на суму близько 170 млн дол.). Принципи кредитування Фонду побудовані на індивідуальній, груповій та ротаційній моделях: кредит надається терміном на 3 місяці; середній розмір кредиту становить 1,5 тис. дол. США; ефективна відсоткова ставка – 35%; рівень зворотності по позиках – 98%, 55% усіх позичальників становлять жінки.

Крім «Фундуш Мікро», у Польщі діє два мікрокредитні фонди, що спеціалізуються на підтримці МСБ у сільському господарстві. Фонд розвитку польського сільського господарства (FDPA) – приватна некомерційна організація (заснована у 1998 р. за підтримки ОЕСР), метою діяльності якої є мікрокредитне забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств і зростання зайнятості в сільській місцевості. Наразі Фондом розроблена і успішно реалізовується цільова мікрофінансова програма для жінок-підприємців та сільських мікропідприємств – «Women's Rural Economic Development Program» (WRED), позиковий портфель якої становить близько 350 тис. дол. США. Сільськогосподарський Фонд (AF) – це організація, що фінансується урядом, заснована у 1991 р. з капіталом у 14 млн дол. США, наданим Міністерством сільського господарства і економіки Польщі, здійснює діяльність разом із: а) Фондом мікропозик, що надає мікрокредити у розмірі 3,5 тис. дол. США підприємцям-початківцям (умовою надання кредиту є проходження 100-годинної тренінг-програми навчання з основ ведення бізнесу); б) РАЕФ, який наразі в межах програми розвитку мікрокредитування у ЕС, надав 3,5 тис. мікропозик на суму понад 90 млн дол. США.

В Угорщині діє Угорський фонд підтримки підприємництва (HFEP, заснований у 1990 р.) для обслуговування підприємств МСБ, кредитний портфель програми мікрокредитування якого становить 9 млн дол. США. 20 філій, що діють на всій території Угорщини, мають цільову групу клієнтів – малі і мікропідприємства, що мають такі характеристики: штат не більш 10 осіб; підприємства функціонують на ринку не більше 2 років; загальний обсяг річних продажів не перевищує 60 тис. дол. США.

Болівія є країною з особливо цікавою суто «болівійською моделлю» відносно зрілого мікрофінансового ринку з високою концентрацією спеціалізованих банків та інших небанківських депозитних організацій мікрофінансового сектора (наразі три банки із 13 надають мікрофінансування у формі спеціалізованих мікрофінансових банків («Bancosol», «Banco Los Andes Procredit» і «Banco Fie»). Сьогодні кожний банк, трансформований із кредитних МФО, входить у групу найбільших фінансових інституцій з охоплення населення депозитними послугами в країні, а «болівійська модель» мікрофінансування часто використовується як приклад для інших країн. Унікальність цієї моделі, на відміну від інших країн, полягає в тому, що вона не має окремого спеціального законодавства, що регулює діяльність МФО (кредит-

ні недержавні організації взагалі, практично, не регулюються і знаходяться за межами концептуальної основи фінансових інституцій), а всі суб'єкти фінансового ринку країни регулюються одним Законом – «Про банківські та фінансові установи». Орган нагляду фінансової системи Болівії (ASFI) регулює діяльність банків, приватних фінансових фондів (ПФФ), ощадних і житлово-кредитних товариств, кредитних спілок та інших приватних фінансових компаній та інституцій.

Законодавство містить визначення ПФФ як товариства з обмеженою відповідальністю, основна мета діяльності якого полягає в наданні фінансових коштів малим і мікропозичальникам, чия діяльність здійснюється у міській і сільській місцевості. Вимоги до мінімального розміру капіталу – для ПФФ спеціальні права запозичення (SDR) – 916 тис. дол. США (для банків SDR – 8 млн дол. США); коефіцієнт достатності капіталу для банків і ПФФ – 10%; верхня межа відсоткової ставки відсутня; максимальна сума кредиту ліцензованого ПФФ < 20% від власного капіталу, за винятком кредитів, за якими необхідно отримати спеціальний дозвіл ASFI. Діяльність ПФФ обмежується такими сферами: а) здійснення операцій факторингу; б) одержання векселів або інших документів, що інкасуються, так само, як і здійснення операцій інкасо, платежів і грошових переказів з рахунку на рахунок; в) здійснення електронних переказів і випуск платіжних доручень до оплати усередині країни і за кордоном; г) інвестування коштів у капітал компаній, що здійснюють діяльність у сфері страхування і сек'юритизації; д) адміністрування інвестиційних коштів для інвестування на рахунки третіх сторін. Саме завдяки ПФФ (наділені юридичними правами по залученню депозитів від населення, наданню кредитів, розрахункових операціях і продажу/покупці іноземної валюти для здійснення власних операцій) мікрофінансування перетворилося в потужний фінансовий сектор Болівії [7].

Кредитні кооперативи (САС) у Болівії мають широкі «кредитні повноваження» з надання деяких видів фінансово-посередницьких і пов'язаних з ними послуг залежно від їх категорії: САС категорії 1 або 2 мають право розміщати депозити, надавати кредити; САС категорії 3 – виконувати аналогічні операції, за винятком фінансового лізингу; САС категорії 4 – здійснювати фінансові послуги у місцевій та іноземній валюті, за винятком дорожніх чеків і кредитних карток, форвардні і ф'ючерсні угоди по купівлі-продажу іноземної валюти, надання кредитів під заставу майна, підтвердження та одержання грошей за акредитивами. Необхідною умовою є перевірка на професійну придатність САС і сумлінність акціонерів. Пруденціальні норми для САС включають вимоги по достатності капіталу, формуванню резервів на покриття збитків по кредитах і обмеженню по кредитах (на одного позичальника, пов'язаним сторонам і т. ін.) [8].

У зв'язку з тим, що в Болівії існує національна система ідентифікаційних карток, навіть підприємцям з неформального сектора нелегко уникнути негативного кредитного рейтингу – використовуючи інформацію кредитного бюро, співробітники МФО можуть митте-

во одержати звіт про наявність непогашеної/надмірної заборгованості, прострочення платежів відносно будь-якої особи, що звертається за кредитом. Крім цього, добровільна ліквідація ПФФ можлива лише у випадку одержання дозволу від ASFI та після повернення всіх депозитів, а ліквідація САС допускається після одержання згоди на загальних зборах акціонерів і також лише при одержанні дозволу від ASFI.

Моделі мікрокредитування у країнах з перехідною економікою суттєво відрізняються від аналогічних у країнах, що розвиваються: вони не настільки масштабні та їх головною метою є не боротьба з бідністю і забезпечення прожиткового мінімуму, а підтримка підприємницьких ініціатив економічно активних категорій населення, розвиток локальних ринків і, у довгостроковій перспективі, формування «середнього класу». Їх головною особливістю є високий освітній рівень, професійний досвід представників адресних цільових груп клієнтів, що створюють власні малі та мікробізнеси для підвищення рівня сімейних доходів і соціальної адаптації. Тобто, стратегія діяльності мікрофінансових інституцій спрямована, перш за все, на забезпечення успіху ділових починань позичальників та реципієнтів фінансових послуг.

До основних чинників, що визначають позиції тієї або іншої МФО на ринку, належать: 1) готовність співпрацювати з МСБ здебільшого на початковому етапі його розвитку; 2) здатність визначати пакет послуг, який включає не тільки фінансування, але й консультації у сфері фінансового і управлінського обліку, 3) розуміння регіональної та галузевої специфіки МСБ і розробка адекватної системи оцінки ризиків, 4) наявність достатньо підготовленого персоналу для обслуговування і залучення клієнтів (в основному малих підприємств); 5) істотний вплив на розвиток мікрофінансової інфраструктури для МСБ державних програм підтримки малого підприємництва у сфері його мікрофінансування та мікрокредитування. Загалом, мікрофінансування сьогодні знаходиться далеко за межами традиційного поняття «мікрокредиту» – невеликі кредити на придбання обігового капіталу для осіб з низьким рівнем доходу (або підприємствам неформального сектора економіки). Споживчі, житлові кредити, кредити на медичне обслуговування та освіту, розміщення депозитів, грошові перекази, страхування є стабільним набором фінансових продуктів багатьох МФО. Діапазон типів МФО, що надають послуги у даному сегменті ринку, також сьогодні значно розширився і включає комерційні банки, кредитні спілки, кооперативи та інші небанківські й неурядові фінансові організації (громадські – некомерційні або змішаного типу), що традиційно домінували в даному секторі. Кількість нових компаній, що ввійшли у комерційний мікрофінансовий сектор та мають за мету трансформуватися у комерційні підприємства і регульовані депозитні мікрокредитні організації, також зростає (ця тенденція пов'язана зі зростаючим попитом на надання комплексних мікрофінансових послуг МФО відповідно до належної концептуальної основи їх функціонування).

У результаті законодавці та представники органів регулювання почали усвідомлювати, що мікрофінансування необхідно розглядати в масштабі всієї національної фінансової системи, а також що пруденціальні і непруденціальні форми регулювання і нагляду повинні бути синхронізовані з подальшим розвитком даного сектора [9].

Фахівці з мікрофінансування Базельського комітету з банківського нагляду, керуючись меморандумом «Мікрофінансова діяльність і ключовими принципами ефективного банківського нагляду» (*Microfinance Activities and the Core Principles for Effective Banking Supervision*) дійшли висновку, що регулювання і нагляд за діяльністю небанківських організацій, що мобілізують депозити від населення, повинні застосовуватися відповідно до типу і масштабів операцій цих організацій. Окрім захисту коштів вкладників, нагляд з боку офіційних органів країн ЄС розширює доступ до фінансових послуг внаслідок підвищення довіри населення до МФО, удосконалює їх операційні стандарти і створює рівні умови для банків і небанківських інституцій [10].

Складність питання щодо принципів розвитку мікрофінансування, якими необхідно керуватися у процесі регулювання та нагляду, полягає в тому, чи буде мікрофінансування предметом окремого спеціального законодавства або ж МФО повинні регулюватися відповідно до існуючих концептуальних основ, оскільки є аргументи як за, так і проти кожного з підходів (а також приклади успішного використання обох підходів). Так або інакше, в остаточному підсумку рішення ухвалюється на основі особливостей кожної країни окремо з урахуванням існуючої політики і законодавчої бази, а також рівня розвитку сектора мікрофінансування. Відсутність консенсусу в ухваленні рішень на рівні законодавчих і регулюючих органів міжнародних фінансових організацій щодо типів МФО, які підпадають під систему регулювання, пов'язана з істотною різницею між мікрофінансуванням і традиційними фінансовими послугами, яка вимагає регулювання з урахуванням специфіки діяльності МФО (конкретні мікрофінансові ризики, у тому числі пов'язані з формою власності та управлінням кредитним портфелем, ліквідністю, операційною діяльністю і менеджментом). Наприклад, існує думка, що необхідність у регулюванні та нагляді виникає з моменту, коли МФО починає залучати депозити [11]. Форми та методи регулювання ж здійснюються відповідно до типів установ, пропонує ними видів фінансових послуг/продуктів і їх правового статусу.

Крім того, особливу увагу законодавчі та регулюючі органи повинні приділяти зростаючій кількості кредитних МФО, які прагнуть трансформуватися в комерційні структури і регульовані депозитні установи. Причини, з яких МФО прагнуть трансформуватися, різні: більш широкий доступ до боргового та інвестиційного фінансування, розширення спектру фінансових послуг клієнтам, зокрема, розміщення депозитів, що приводить до зростання сегмента охоплення клієнтів фінансовими послугами («фінансове включення»). Стратегічний підхід до розробки концептуальних основ мікрофінансування має важливе значення ще й тому, що він пови-

нен бути збалансований з іншими завданнями: захист вкладників і забезпечення безпеки та надійності фінансових інституцій і фінансової системи; захист прав споживачів; збереження соціальної місії мікрофінансування. Зберегти вказаний баланс не просто, оскільки чинні закони, з одного боку, сприяють розвитку фінансового сектора МФО за рахунок розширення числа і типів фінансових інституцій, з іншого – накладають обмеження або вимоги, які можуть навмисно або не навмисно перешкоджати подальшому розвитку даного сектора.

Кожна країна при розробці національної моделі та політики у сфері мікрофінансування застосовує «багаторівневий» підхід, що полягає у створенні концептуальної основи системи регулювання мікрофінансування як окремого напрямку діяльності. Тобто, визначаються конкретні типи інституцій, законодавчі або регуляторні «вікна», які різняться за: 1) дозволеними видами діяльності (в основному, розміщення депозитів у порівнянні з наданням кредитів), 2) правовим статусом (комерційні у порівнянні з некомерційними) і 3) підходом до регулювання та нагляду (повне пруденціальне регулювання або лише ліцензування у порівнянні з відсутністю регулювання). *По-перше*, концептуальною основою може бути єдиний закон, що регулює діяльність всіх фінансових інституцій (як, наприклад, у випадку з Болівією) або низка законів, що регулюють і визначають різні типи інститутів (наприклад, окремі закони про банки і банківську діяльність, кредитні спілки, мікрокредитні організації і т. п.). *По-друге*, у концептуальній основі також встановлюються загальні критерії щодо ліцензування, структури власності та менеджменту, вимог до мінімального розміру капіталу, фінансової звітності, дотримання законодавства, санкцій і пов'язаних з ними заходів, а також підходу до регулювання та нагляду кожного типу інституту окремо [12]. У зв'язку з тим, що до статусу комерційного банку застосовується «багаторівневий», або інституційний, підхід, вимоги до ліцензування, а також стандарти регулювання та нагляду, як правило, більш високі. Тому складність такого «багаторівневого» підходу для органів регулювання полягає у встановленні чітких відмінностей і визначень відповідних категорій без можливості їх двозначного тлумачення (як відносно організацій, так і споживачів), так само як і чітких шляхів розвитку інституцій у випадку їх наміру трансформуватися або перейти від одного інституціонального типу (або регуляторного «вікна») до іншого.

Паралельно МФО повинні враховувати безліч законодавчих актів, у тому числі правил, норм, директив, постанов та інших підзаконних актів при аналізі наслідків одержання тієї або іншої ліцензії або трансформації у інший інституціональний тип. З одного боку, МФО є частиною більш широкого кола законів (закон про компанії, податкове законодавство, законодавство про працю та цивільні кодекси і т. п.), які необхідно враховувати, особливо у зв'язку з певними перевагами юридичного статусу МФО (податкові пільги, більш низькі реєстраційні збори та ін.) і намірами трансформувати свій правовий статус і/або стати ліцензованою фінансовою депозитною інституцією. З іншого, – більш широке

правове поле може містити значні бар'єри і складнощі для МФО, що планують увійти у формальний сектор економіки.

Загалом, концептуальні основи країн містять широкий спектр типів інституцій, які можна розділити на три категорії: банки, небанківські МФО та нерегульовані МФО. На банки, що надають фінансово-посередницькі послуги та зареєстровані у формі акціонерних товариств, поширюються пруденціальні та непруденціальні норми регулювання та нагляду, однак щодо мікрофінансування, то суб'єктами цієї категорії є так звані банки другого рівня (банки, частка в діяльності яких припадає на мікрофінансові послуги) і спеціалізовані мікрофінансові банки (банки, діяльність яких головним чином пов'язана із мікрофінансуванням), на які, як правило, поширюються ті ж регуляторні норми, що й на інші банки.

Небанківські МФО, які зареєстровані у формі акціонерних товариств або товариств із обмеженою відповідальністю та регульовані інституції, поділяються на такі типи: 1) наділені правом залучати депозити, не підлягають нормам регулювання та нагляду, що властиві банкам; 2) регулюються і працюють на комерційній основі, але здійснюють лише кредитну діяльність; 3) регулюються, але їх діяльність обмежена лише наданням кредитів (зареєстровані у формі некомерційних організацій). Нерегульовані МФО різняться інституціональними типами, дозволеними видами діяльності і нормативно-правовим статусом. Хоча інституціональні типи дотримуються первинного законодавства по мікрофінансуванню, досить розповсюдженою практикою окремих країн є уникнення надмірної законодавчої «зарегульованості» і обмежень щодо їх участі у мікрофінансовій діяльності (це стосується видів мікрофінансових послуг). Це інституції, які: здійснюють кредитні операції, проте не наділені правом розміщати депозити; не підлягають «жорсткому» регулюванню і не є частиною формального фінансового сектора; уособлюють широку «палітру» суб'єктів з різним правовим статусом (від комерційних товариств із обмеженою відповідальністю до благодійних фондів, неурядових організацій або асоціацій) [13]. Різниця між типами інституцій мікрофінансування полягає у вимогах до мінімального розміру капіталу (чітко викладені у ліцензіях), проте ці вимоги можуть застосовуватися органами регулювання як для стимулювання, так і для створення перешкод процесу інтеграції банків і МФО у формальний сектор економіки. Так, наприклад, досить низький рівень мінімального розміру капіталу МФО для мікрофінансування, з одного боку, сприяє МФО входженню у формальний фінансовий сектор, здатних залучати депозити, з іншого – призводить до збільшення кількості дрібних МФО.

Необхідно також зауважити, що типи МФО структуруються за дозволеними видами діяльності (розміщення депозитів, виключно кредитна діяльність і т. п.), а застосування певних форм обмежень у різних країнах відносно мікрокредитування є засобом обмеження концентрації ризику, що призводить до подальшого розмежування між класифікаціями МФО. Наприклад, об-

меження у розмірах наданих кредитів (як у числовому виразі, так і у відсотковому співвідношенні до капіталу) можуть бути як засобом заохочення МФО надавати послуги своєму цільовому сегменту ринку, так і спричинити непередбачувані наслідки щодо мотивації та здатності МФО до зростання. Відмінності в обмеженнях щодо МФО у багатьох випадках у рамках їх різних класифікацій не однакові, вони можуть бути використані як метод, що дозволяє здійснювати розмежування між регуляторними «рівнями» як спробу перешкоджання регуляторному арбітражу (тобто, щоб інституції, зареєстровані за більш низькою класифікацією або рівнем, не могли ухилитися від дотримання регуляторних вимог).

Важливим є встановлення ліміту для МФО на одного позичальника і у відсотковому співвідношенні до капіталу. Так, у Болівії ліміт на одного позичальника встановлюється у розмірі не більш 1% від власного капіталу під особисту гарантію або до 3% під забезпечення (ліміт на одного позичальника для банків – 20% від власного капіталу). У законодавствах країн встановлюються також інші форми кредитних лімітів: у Болівії, наприклад, банкам забороняється надавати кредити директорам, керівництву або афілійованим сторонам (комбіновані кредити співробітникам МФО не повинні перевищувати 1,5% від розміру власного капіталу, але не більше 10% від цієї суми окремим співробітникам) [14].

Сьогодні цікаві тенденції можна спостерігати на національних ринках мікрофінансових послуг: чим більше країна дозволяє небанківським організаціям залучати депозити, тим ширше база «дозволів» інших видів фінансової діяльності, як, наприклад, операції з іноземною валютою та грошові перекази; і навпаки – у країнах з особливими визначеннями мікрофінансової діяльності діє тенденція до збільшення обмежень у відношенні інших фінансових послуг. У Болівії МФО законодавчо дозволено здійснювати майже всі фінансово-посередницькі послуги, а також пов'язані з ними банківські послуги, включаючи кредитування, надання гарантійних зобов'язань, операції з іноземною валютою та лізинг, а також послуги у сфері грошових переказів. Лише на здійснення МФО певних видів діяльності (розміщення коштів на поточних рахунках, видача кредитних карток та інвестування власного капіталу) необхідно одержати спеціальний дозвіл.

Занадто обмежувальна політика щодо МФО, які мають намір трансформуватися у фінансові інституції вищого рівня, може суттєво перешкоджати конкурентоспроможності МФО, ефективному виконанню ними завдань: збереження стабільності в довгостроковій перспективі, розширенню клієнтської бази і спектра пропонувананих фінансових послуг, пошуку альтернативних джерел та доходів і, врешті-решт, впровадженню інновацій у цьому секторі. У зв'язку зі зростанням кількості МФО, що прагнуть трансформуватися, по-новому постає питання структури власності, статусу та ролі стейкхолдерів, первинних і нових засновників МФО, інвесторів. Загалом, у процесі трансформації МФО передають активи заново створеній комерційній структурі в обмін на акції, і хоча ця угода досить проста, виникає низка

проблем, пов'язаних зі структурою власності у процесі безперервного функціонування МФО: а) як враховувати безоплатно передані кошти або «соціальний» капітал МФО; б) чи в змозі МФО ефективно здійснювати кредитні операції, конкуруючи із заново створеною організацією; в) чи матиме МФО ресурси для продовження інвестування своєї пропорційної частки у заново створену компанію; г) чи затвердить регулюючий орган МФО як акціонера у випадку наміру МФО трансформуватися у депозитну організацію. Тобто, вказані проблеми, а також недотримання інтересів різних стейкхолдерів, створюють перешкоди на шляху процесу трансформації. Так, наприклад, у Болівії МФО «Prodem», одержавши ліцензію на створення ПФФ, інвестувала в акціонерний капітал банку «Bancosol» суму, що склала 41 % власного розміру капіталу. Протягом певного часу МФО «Prodem» здійснювала управління діяльністю окремої банківської структури з мікрокредитування як свідчення своєї участі в капіталі банку «Bancosol». Хоча наслідки спільної діяльності МФО «Prodem» і «Bancosol» були позитивними, необхідно зазначити, що загалом у таких випадках ризик досить високий, управляти ним досить важко, особливо, якщо існує дублювання у керівництві, а також інші конфлікти інтересів між МФО і банком [15].

Трансформація МФО неминує спричиняє появу нових власників, нових структур управління і нових стейкхолдерів, тому необхідно збалансувати цілі трансформації МФО з цілями нових стейкхолдерів (ключові співробітники і менеджери, які до цього моменту мали значний вплив на діяльність МФО, можуть також бути проти нових структур власності та управління). Володіння службовцями МФО акціями своїх компаній (ESOPs) є найпоширенішим методом участі співробітників у структурі власності, тому відсутність погодженості інтересів нових стейкхолдерів з колишніми може призвести до невдалих спроб процесу трансформації МФО. Наразі існує лише декілька прикладів країн, у яких співробітники включалися у структури власності трансформованих МФО (наприклад, Болівія являє собою перший такий приклад, коли виконавчому менеджменту МФО «Prodem» була надана 6%-на частка участі у капіталі «Bancosol» на момент її трансформації). Загалом, як свідчить практика більшості країн, реальна фінансова вигода працівників МФО (план ESOP) у заново створеній фінансовій установі є ілюзорною: відсутність механізму забезпечення працівникам можливості реалізувати власні акції перетворює їх у неліквідні цінні папери, а на виплати дивідентів по них можуть піти роки. Тому сьогодні для МФО, що знаходяться у процесі трансформації, використовуються альтернативні механізми – схеми участі працівників у прибутках трансформованих МФО, які хоча і не дозволяють участь працівників у формуванні загальної стратегії МФО, проте пропонують суттєвий фінансовий стимул для отримання бажаного результату.

ВИСНОВКИ

Входження МФО різних типів у формальний фінансовий сектор сприяє розвитку конкуренції між банками та іншими фінансовими інституціями, що надають

мікрофінансові послуги. В умовах надмірних вимог і обмежень (перш за все, ліцензування) застосування більш низьких вимог до капіталізації депозитних МФО, можливо, виявиться належним заходом у контексті обмежених сфер і масштабів діяльності МФО. Крім того, вимоги відносно структури власності повинні бути гнучкими (режими ліцензування, що дозволяють трансформацію МФО з метою поліпшення її структури власності і управління), а стандарти фінансової звітності та зовнішнього аудиту, системи рейтингів і нагляду у сфері мікрофінансування повинні відігравати ключову роль у створенні сприятливих умов для функціонування сектора мікрофінансових послуг.

Завдання першого рівня для державних і регуляторних органів України у найближчий час – збалансувати функціонування фінансового сектора на основі інклюзивного фінансування, а оскільки даний сектор порівняно молодий, – використати досвід інших країн як з огляду вибору і формування моделі мікрофінансування, так і відносно вдосконалення законодавства. Згідно із завданнями другого рівня необхідно: а) чітко структурувати ризики, пов'язані з мікрофінансуванням, зокрема, мікрокредитуванням для суб'єктів МСБ; б) змінити систему розподілу ресурсів щодо мікрофінансування; в) впровадити цільове фінансування розвитку інфраструктури фінансового ринку; г) розробити нормативно-правову базу для учасників ринку мікрофінансування (за видами діяльності та інституціональними формами), а також напрями і шляхи усунення перешкод організаціям різних форм власності, що мають намір трансформуватися в комерційні інституції. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Килгоур Д. От неформальной экономики к малому предпринимательству: роль микрокредита / Д. Килгоур [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://corruption.rshu.ru/magazine/2/n2-10.shtml>
2. Обзор работы Администрации малого бизнеса. U.S. Small Business Administration [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.infousa.ru/economy/sba.pdf>
3. Власов И. П. Кредитование малого и среднего бизнеса: перспективы развития / И. П. Власов // Финансы и кредит. – 2012. – № 3 (339). – С. 32 – 37.
4. Заболоцкая В. В. Микрокредитование как инструмент финансового обеспечения малого бизнеса / В. В. Заболоцкая [и др.] // Вектор науки ТГУ. – 2011. – № 1 (15). – С. 217 – 221.
5. Кизим А. А. Маркетинг и логистика в контексте развития предприятий малого бизнеса / А. А. Кизим, Т. Б. Филичина // Наука и образование; хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2014. – №1 (44). – С. 21 – 26.
6. Утамурадов А. Н. Финансовая поддержка малого бизнеса / А. Н. Утамурадов // Финансы и кредит. – 2011. – № 13 (349). – С. 41 – 46.
7. MIX and CGAP. Latin America and the Caribbean 2009 Microfinance Analysis and Benchmarking Report. Washington, DC: MIX [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.themix.org/sites/default/files/2009%20LAC>
8. Regulatory Framework for Microfinance Operations in Bolivia. La Paz: ASOFIN [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.microfinancegateway.org/gm/document>

9. Lauer K. Transforming NGO MfIs: Critical Ownership Issues to Consider. Occasional Paper 13. Washington, DC: CGAP / K. Lauer [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.cgap.org/gm/document-1.9.4213/OP13.pdf>

10. Базельський Комітет по банківському надзору. 2010 р. Microfinance activities and the Core Principles for Effective Banking Supervision. Базель: Банк міжнародних расчетов [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.bis.org/publ/bcbs175.pdf>

11. Duflos E. National Microfinance Strategies. CGAP Brief. Washington, DC: CGAP / E. Duflos, J. Glisovic-Mézières [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.cgap.org/gm/document-1.9.4349/BR_National_Microfinance_Strategies.pdf

12. CGAP. Government's Role in Microfinance: What is the Optimal Policy Mix? Washington, DC: CGAP [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.26.4903/>

13. Trigo L. J. Supervising & Regulating Microfinance in the Context of Financial Sector Liberalization: Lessons from Bolivia, Colombia and Mexico. Washington, DC: ACCION International / L. J. Trigo, P. L. Devaney, E. Rhyne [Electronic resource]. – Mode of access : http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp

14. Браун М. Порівняльний аналіз концептуальних основ і законодавства про мікрофінансування вибіркового країн. Вересень 2010 р. МФК / М. Браун, Р. Якобс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/>

15. Rhyne E. Aligning Interests: A ddrressing Management and Stakeholder Incentives During Microfinance Institution Transformations. Washington, DC: Calmeadow and The Center for Financial Inclusion / E. Rhyne, I. W. Lieberman, B. Busch, S. Dolan [Electronic resource]. – Mode of access : http://resources.centerforfinancialinclusion.org/publications/Aligning_I_240.asp

Науковий керівник – Ступницький О. І., кандидат економічних наук, професор кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

REFERENCES

"Bazelskiy Komitet po bankovskomu nadzoru. 2010 r. Microfinance activities and the Core Principles for Effective Banking Supervision" [Bazelsky Committee on Banking Supervision. 2010 р. Microfinance activities and the Core Principles for Effective Banking Supervision]. <http://www.bis.org/publ/bcbs175.pdf>

Braun, M., and Yakobs, R. "Porivnialnyi analiz kontseptualnykh osnov i zakonodavstva pro mikrofinansuvannia vybirkovykh krain" [Comparative analysis of the conceptual framework and legislation on microfinance sample countries]. <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/>

"CGAP. Government's Role in Microfinance: What is the Optimal Policy Mix?". <http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.26.4903/>

Duflos, E., and Glisovic-Mezieres, J. "National Microfinance Strategies. CGAP Brief". http://www.cgap.org/gm/document-1.9.4349/BR_National_Microfinance_Strategies.pdf

Kizim, A. A., and Filichkina, T. B. "Marketing i logistika v kontekste razvitiia predpriiaty malogo biznesa" [Marketing and Logistics in the context of the development of small businesses]. *Nauka i obrazovanie; khoziaystvo i ekonomika; predprinimatelstvo; pravo i upravlenie*, no. 1 (44) (2014): 21-26.

Kilgour, D. "Ot neformalnoy ekonomiki k malomu predprinimatelstvu: rol mikrokedita" [From the informal economy to small business: the role of microcredit]. <http://corruption.rsuh.ru/magazine/2/n2-10.shtml>

Lauer, K. "Transforming NGO MfIs: Critical Ownership Issues to Consider" <http://www.cgap.org/gm/document-1.9.4213/OP13.pdf>

"MIX and CGAP. Latin America and the Caribbean 2009 Microfinance Analysis and Benchmarking Report". <http://www.themix.org/sites/default/files/2009%20LAC>

"Obzor raboty Administratsii malogo biznesa. U. S. Small Business Administration" [Overview of the work the Small Business Administration. U. S. Small Business Administration]. <http://www.infousa.ru/economy/sba.pdf>

"Regulatory Framework for Microfinance Operations in Bolivia". <http://www.microfinancegateway.org/gm/document>

Rhyne, E. "Aligning Interests: A ddrressing Management and Stakeholder Incentives During Microfinance Institution Transformations". http://resources.centerforfinancialinclusion.org/publications/Aligning_I_240.asp

Trigo, L. J., Devaney, P. L., and Rhyne, E. "Supervising & Regulating Microfinance in the Context of Financial Sector Liberalization: Lessons from Bolivia, Colombia and Mexico". http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp

Utamuradov, A. N. "Finansovaia podderzhka malogo biznesa" [Financial support for small businesses]. *Finansy i kredit*, no. 13 (349) (2011): 41-46.

Vlasov, I. P. "Kreditovanie malogo i srednego biznesa: perspektivy razvitiia" [Lending to small and medium-sized enterprises: prospects for development]. *Finansy i kredit*, no. 3 (339) (2012): 32-37.

Zabolotskaia, V. V. et al. "Mikrokreditovanie kak instrument finansovogo obespecheniia malogo biznesa" [Microcredit as a tool for financial support of small business]. *Vektor nauki TGU*, no. 1 (15) (2011): 217-221.