



Руководство для Практикующих:

Создание Кредитной Программы



Deutsche Gesellschaft für
Technische Zusammenarbeit
(GTZ) GmbH

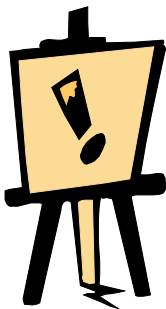


Bundesministerium für
wirtschaftliche Zusammenarbeit
und Entwicklung

FRCS
Food Security, Regional
Cooperation & Security
(Georgia, Armenia, Azerbaijan)

Создание Кредитной Программы

Краткое описание



Международный опыт показывает, что содействие предпринимательству и развитие малого бизнеса является эффективным средством для создания новых рабочих мест, снижения уровня безработицы и получения дохода. Малые предприятия являются важным и существенным сектором в рыночной экономике развитых стран и стран переходного периода.

В странах переходного периода владельцы микропредприятий лишены доступа к оборотным фондам. Без достаточных оборотных фондов возможности предпринимателей для расширения бизнеса, приобретения товаров и преодоления краткосрочных проблем, связанных с движением денежной наличности очень ограничены. В соответствии с оценкой данной сферы, большинство предпринимателей верят, что деньги решат все их проблемы и они не знакомы с другими факторами успеха (см. Чертеж 1).

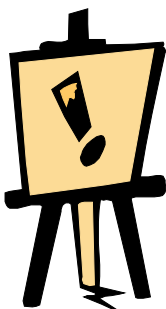
Однако немногие предприниматели доверяют коммерческим банкам, но большинство с неохотой ищет помощи у банков. Даже если банковские ссуды доступны без труда и пользуются спросом, большинство новых малых бизнесов не могут получить поручительство, необходимое для получения займа. Хотя кредиты доступны посредством кредиторов, проценты непомерно высоки – от десяти до двадцати процентов в месяц. Программы Микрофинансирования (МФ) обеспечивают большинство других услуг, требуемых в качестве одной из частей кредитного пакета для предпринимателей.

За пределами городских территорий большинство населения стран переходного периода зарабатывают на жизнь с помощью сельскохозяйственной деятельности, например, животноводство, садоводство и выращивание культур. Приватизированные земли часто неиспользуются так как у фермеров нет ресурсов для обеспечения необходимых вкладов. Для большинства сельского населения трудно получить финансирование для расширения сельскохозяйственного бизнеса. Расширение сельскохозяйственного производства также ограничено отсутствием торговых точек для продукции. Возможности для дополнительной обработки небольшие и расположены далеко.

В таких обстоятельствах осуществление кредитной программы, предназначенной для данных целей, дополняющей проекты региональной экономики и сельского развития могут быть особенно выгодны, так как она выдает капитал прямо нуждающейся целевой группе.

Создание Кредитной Программы

Краткое описание



Чертеж 1: Знание предпринимателем факторов успеха в странах с переходной экономикой

Успешное создание Кредитной Программы зависит от определенного количества ключевых аспектов, включая:

- ▶ Соответствующая инфраструктура, опытные предприниматели, доступ к информации и кредитная культура, подходящая микропредприятию;
- ▶ Квалифицированный менеджмент посреднической кредитной организации и хорошо обученные кадры;
- ▶ Достаточное количество клиентов/пользователей;
- ▶ Городская или сельская обстановка или комбинация обеих;
- ▶ Соответствующие кредитные продукты и условия, соответствующие предпочтениям целевой группы (микропредприятия, малые предприятия, сельскохозяйственные предприятия);
- ▶ Эффективные и рационализированные действия для снижения затрат;
- ▶ Мотивированные клиенты для выплаты долгов;
- ▶ Процентные ставки и оплаты, соответствующие рыночным;
- ▶ Стратегическое планирование для жизнеспособности и устойчивости;
- ▶ Эффективный риск-менеджмент;
- ▶ Сотрудничество с другими организациями для обеспечения дополнительных услуг;
- ▶ Правительственные соглашения или законодательство, соответствующее микрофинансовым организациям;
- ▶ Финансовый контроль, осуществляемый центральными банками.

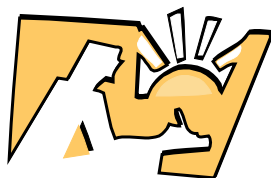
Создание Кредитной Программы

Основные Предполагаемые Пользователи

- ▶ **Общественный сектор:** министерства, региональные и местные администрации
- ▶ **Международные донорские организации,** активные в области регионального экономического развития
- ▶ **Местные неправительственные организации** по экономическому развитию
- ▶ **Микрофинансовые организации**



Цель Метода



Главной целью Кредитной Программы является учреждение эффективных, взаимосвязанных финансовых систем с соответствующими финансовыми организациями, обеспечивающими широкие массы населения, в частности, бедных, доступом к местным доступным заемным средствам.

Дополнительными характерными целями Кредитной Программы являются:

- ▶ Обеспечение широких масс населения, особенно бедных, открытым доступом к устойчивым заемным возможностям. Сюда входят:
 - ▶ Бедные слои населения в неформальном и формальном секторах, такие как микропредприниматели, особое внимание уделяется женщинам-предпринимателям/женщинам;
 - ▶ Безземельные фермеры;
 - ▶ Предприниматели – владельцы малых и средних предприятий.
- ▶ Улучшение экономических возможностей и формирование поддерживаемого, объективного экономического роста посредством предоставления финансовых ресурсов для людей, которые хотят избежать бедность посредством микропредприятий.
- ▶ Улучшение доступа к финансовым услугам для бедных семей, что ведет к большим возможностям для получения работы.
- ▶ Улучшение доступа к финансовым услугам для бедных семей, что ведет к большим доходам для дома.
- ▶ Формирование поддерживаемой, самофинансируемой, управляемой на месте микрофинансовой организации, способной обеспечить продолжительные финансовые услуги для бедных предпринимателей.
- ▶ Возможность для посредников (финансовых организаций) обеспечить долгосрочные эффективные и поддерживаемые финансовые услуги.

Создание Кредитной Программы

Преимущества



- ▶ Улучшение условий проживания бедных семей по мере доступности финансовых ресурсов для инвестиций, например, образование для детей и медицинское обслуживание;
- ▶ Увеличение занятости, создание новых возможностей для работы;
- ▶ Расширение бизнес деятельности, производства и объема торговли;
- ▶ Увеличение возможностей для дохода;
- ▶ Обеспечение положительной перспективы на будущее, так как люди становятся более оптимистичны и активны;
- ▶ Бедные слои населения становятся годными для принятия банком к учету, то есть они способны иметь сбережения и оплатить полную стоимость коммерческих финансовых услуг;
- ▶ Мотивация женщин для вступления в бизнес;
- ▶ Расширение существующих бизнесов;
- ▶ Рефинансирование бизнесов, для которых не хватает оборотного капитала;
- ▶ Поддержка для приобретения нового оборудования;
- ▶ Увеличение налоговых выплат так как увеличивается доход, производство и объем торговли.

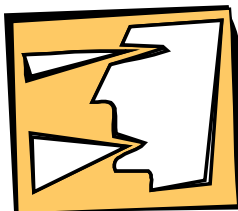
Ограничения



- ▶ Общая среда финансового сектора, например, банковские законы, колебание валют, превалирующие процентные ставки и наличие рефинансирующих возможностей, значительно влияют на успех Кредитной Программы.
- ▶ В качестве независимого мероприятия сомнительно, смогут ли Кредитные Программы внести вклад в общие цели проекта, такие как снижение уровня бедности, содействие бизнесу и региональное развитие.
- ▶ Ограниченные возможности выплаты для целевой группы вследствие плохого менеджмента, производственных методов, технологических стандартов и маркетинговых возможностей.
- ▶ Кредитные Программы ограничены в предоставлении займов и недостаточны для соответствия комплексным финансовым услугам (например, депозит, выплаты, страхование).
- ▶ Соответствующие услуги по депозиту ограничены вследствие банковских законов во многих странах с переходной экономикой. Финансовые организации, уполномоченные брать сбережения, требуют банковской лицензии.
- ▶ Отсутствие хорошо обученного персонала.

Создание Кредитной Программы

Принципы и Основные Процедуры



Принципы и Общие Процедуры

Кредитная Программа должна стремиться к достижению большого количества целевых групп, особенно бедных, и достичь возможности продолжать деятельность вне зависимости от субсидий.

Шаги, необходимые для осуществления Кредитной Программы:

А. Предварительная оценка: Предварительная оценка должна включать анализ экономических условий в регионах, охваченных данным рынком, рыночных цепочках, местных промышленных циклах и сельскохозяйственной сезонной работе, и оценить общую потребность в / спрос на (микро) финансовые услуги. Предварительная оценка должна затрагивать следующие вопросы:

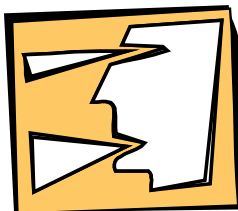
- ▶ Какие финансовые услуги существуют в регионе, где осуществляется проект? Какого типа кредиты доступны в настоящее время или были доступны раньше?
- ▶ Какая экономическая деятельность служит основой для местной экономики (например, несельскохозяйственная деятельность, сельскохозяйственная деятельность?)
- ▶ Достаточно ли способность целевой группы к займам и сбережениям? Какова возможность местных жителей к выплате долгов?
- ▶ Каков потенциальный объем займов относительно к целевым группам?

В. Определение потенциальных посредников: Подходящие профессиональные посредники должны быть определены и отобраны для осуществления и управления кредитными программами, поддерживаемыми донорами. Возможными посредниками для осуществления кредитных программ являются:

- ▶ Коммерческие банки;
- ▶ Микро-финансовые организации;
- ▶ НПО, осуществляющие свою деятельность в финансовой сфере;
- ▶ Сбережения и кредитные кооперативы;
- ▶ Финансовые группы самопомощи.

Создание Кредитной Программы

Принципы и Основные Процедуры



С. Предварительный отбор потенциальных посредников: Определить соответствуют ли кредитная политика и финансовые технологии потенциальных посредников потребностям целевых групп и выяснить интерес потенциальных посредников в осуществлении кредитной программы.

Посредники должны быть в состоянии предоставить поддерживаемые услуги увеличивающемуся количеству заемщиков. Следовательно, они должны обладать следующими качествами:

- ▶ Компетенция и опыт в основных заемных операциях
- ▶ Обязательство обслуживать бедных клиентов, как мужчин так и женщин
- ▶ Ориентировка на программу помощи неимущим и поддержку
- ▶ Сосредоточение на потребностях клиента и географическую и социальную близость к заемщикам
- ▶ Юридическая и менеджерская автономия (независимость от политических влияний)
- ▶ Эффективный и действенный менеджмент
- ▶ Компетентный и мотивированный персонал и небольшая текучесть кадров
- ▶ Зарплата, зависящая от исполнительности для персонала и менеджмента
- ▶ Готовность к адаптации новых финансовых технологий и продукции
- ▶ Осознание значения себестоимости организации и операционная структура
- ▶ Успешно функционирующая информационная система менеджмента и эффективная бухгалтерская система
- ▶ Финансовые и годовые отчеты, соответствующие международным стандартам
- ▶ Регулярные внешние аудиты и ежегодная аттестация независимых аудиторов

Кредит, доступный для целевых групп, запланирован посредниками. Ряд доступных кредитов от посредников и их направленность на целевые группы является одним из критериев отбора и доступные кредиты являются важной частью предложения.

D. Организация закрытого тендера: Подготовка Заявления для Предложения (ЗДП) и приглашение предварительно отобранных посредников к участию в тендере.

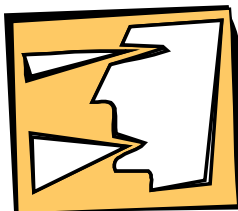
В ЗДП входят исходные данные, заявление о намерениях, целях, заявление о предложении с контактной информацией и руководство к применению. Руководство к применению, включая части, охватываемые в предложении, показаны в Приложении А.

E. Выбор самого подходящего предложения: Окончательный выбор посредника происходит после тщательной оценки предъявленных предложений в соответствии с определенными критериями.

Примерами критериев и их номинальный вес при оценке предложений показаны в Приложении В.

Создание Кредитной Программы

Принципы и Основные Процедуры



Ф. Обсуждение финансового соглашения: Перевод суммы кредита выбранному посреднику должен быть отрегулирован финансовым соглашением. Исходя из предложения и окончательных переговоров в соглашении должно быть детально изложено количество и цель финансовых вложений, процедура оплаты, окончание и обязанности посредника, особые целевые группы, применимые финансовые технологии и требуемые стандарты исполнения.

Для обеспечения эффективного управления кредитным фондом могут потребоваться гранты для мероприятий по институциональному формированию и эксплуатационные расходы и они входяд в состав финансового соглашения. Гранты для покрытия эксплуатационных расходов могут пригодиться в начальной стадии или стадии развития финансовой организации, но они должны придерживаться четко определенных временных рамок и постепенно устранены по мере расширения объема бизнеса.

Г. Начало кредитной программы: Посредник мобилизует потенциальных клиентов, информирует целевые группы о кредитах и условиях и начинает заемные процедуры в соответствии с руководством посредника.

Ряд кредитов и условий должен отвечать потребностям клиентов, управляющих различными видами бизнеса с различными потребностями в капитале, например:

- ▶ Заемы для Кредитной Группы, созданные для новых клиентов со скромным уровнем бизнес активности и движения денежной наличности;
- ▶ Заемы для Прогрессивной Группы для клиентов с большими потребностями в капитале, особенно в оборотных средствах;
- ▶ Заемы для Небольших Предприятий – в ответ на улучшенные рыночные условия и неудовлетворенный спрос. Заем для Небольших Предприятий должен обслуживать клиентов, которые могут расширить свое дело и предоставлять услуги, помимо тех, что доступны посредством группового займа, но могут еще не быть готовы прийти в коммерческие банки за кредитом;
- ▶ Сельскохозяйственный Заем, поддерживающий предоставление финансовых услуг сельским общинам, занятым в выращивании культур, животноводстве, садоводстве, сельскохозяйственными продуктами.

Н. Контроль и мониторинг: Эффективный контроль и мониторинг управления кредитной программой должен быть основан на стандартах исполнения, указанных ниже. Посредник должен регулярно представлять отчеты. Если стандарты исполнения не соблюдены, то причины должны быть немедленно определены и приняты соответствующие меры для исправления ситуации.

Создание Кредитной Программы

Принципы и Основные Процедуры

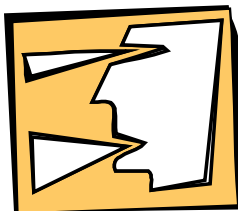
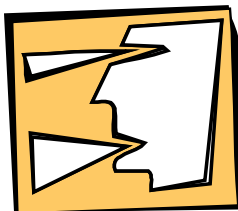


Таблица 1: Минимальные предлагаемые требования: стандарты исполнения

Цель	Индикаторы	Стандарт исполнения
Программа помощи неимущим: глубина Масштаб	1. Средний размер заема	Должен быть меньше ежегодного дохода страны на душу населения
	2. Процент женщин	От 1/3 до 2/3 заемов выплаченных заемов и от 1/3 до 2/3 общей стоимости портфеля займа
	3. Количество заемщиков <ul style="list-style-type: none"> • Выплаченные займы • Невыплаченные займы 	
	4. Рост количества заемщиков	
	5. Доля на рынке: процент заемщиков среди населения, живущего в регионе	
Устойчивость: Качество портфеля	6. Портфель в рискованной ситуации Баланс займов с опозданием в более чем на 30 дней, поделенных на все невыплаченные займы	Должен быть меньше 10%
	7. Соотношение убытка займов Ежегодные убытки от займов, поделенные на среднее число невыплаченных займов	Должен быть меньше 4%
	8. Уровень 1: Самостоятельность в действиях (доход покрывает эксплуатационные и непредвиденные расходы)	В течение 3 – 7 лет
Самостоятельность	9. Уровень 2: Финансовая самостоятельность (доход покрывает эксплуатационные, непредвиденные расходы и расходы на приобретение капитала)	В течение 5 – 10 лет
	10. Проценты: Эксплуатационные и непредвиденные расходы поделенные на среднее число невыплаченных займов	25% - 35%
Эффективность	11. Производительность персонала: Количество невыплаченных займов поделенное на количество служащих, выдающих займы	Минимум 100 заемщиков
Производительность		

Создание Кредитной Программы

Принципы и Основные Процедуры



I. Оценка воздействия: После завершения кредитного цикла, внешняя сторона оценивает воздействие кредитов на уровень бизнеса, а также на уровень хозяйства. Характерными вопросами могут быть:

- ▶ Возрос/снизился ли ваш доход после того, как вы взяли кредит?
- ▶ Каковы улучшения, и были ли они, в вашей деятельности?
- ▶ Были ли созданы новые рабочие места в результате расширения бизнеса?
- ▶ Какие, если они есть, конкретные улучшения семейных условий вы наблюдаете?

J. Мониторинг и Оценка Посредника: Как описано выше в пункте H, посредник регулярно проходит мониторинг и оценку.

Создание Кредитной Программы

Ссылки и Использованные Источники



GTZ, Руководство для Планирования и Менеджмента Кредитных Фондов, Эшборн 1997.

FINCA, **Формирование Экономических Возможностей для Самостоятельного Экономического Развития – Предложение для** GTZ, Азербайджан, Сентябрь, 2002.

Сайбель, Ханс Дитер, **МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ БЕДНЫХ: Программа помощи неимущим против Институциональная жизнеспособность – Некоторые наблюдения**, Рабочий Доклад No. 1998-9, Университет Кельна, Центр Исследовательского Развития.

Штюклер, Эрвин, **Заявление для Предложений (ЗДП) – для Программы Микро-Финансирования в Северо-Западном Азербайджане**, Австрия, Сентябрь, 2002.

Штюклер, Эрвин, **Отчеты о Развитии Малого Бизнеса**, GTZ/IFSP Южная Армения, 1999 – 2002.

Штюклер, Эрвин, **Отчеты о Развитии Малого Бизнеса**, GTZ/FRCS Южный Кавказ, 2002 – 2004.