

**Ассоциация кредитных союзов центрального региона**

**При поддержке Фонда международного развития Ирландской Лиги кредитных союзов**

## **Московская областная конференция**

### **«Роль кредитных союзов в социально-экономическом развитии регионов»**

**Документы и материалы конференции**

**25 ноября 2005 года  
г. Дубна**

В настоящем сборнике предоставлены доклады и выступления, прозвучавшие на Московской областной конференции: «Роль кредитных союзов в социально-экономическом развитии регионов», документы и другие материалы конференции.

Материалы сборника подготовлены Ассоциацией Кредитных Союзов Центрального Региона на основе стенограммы и материалов Оргкомитета конференции.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Приветствие</b> участникам конференции от Торгово-промышленной палаты РФ	3
<b>Приветствие</b> конференции от Фонда международного развития Ирландской Лиги Кредитных Союзов .....	4
<b>Выступление</b> первого заместителя главы администрации г. Дубна А.А.Раца	6
<b>Доклад</b> директора Российского микрофинансового центра М.В. Мамуты «Значение микрофинансирования для деятельности кредитных союзов»	9
<b>Доклад</b> Президента ТПП г. Дубна В.Н.Боброва «Взаимодействие ТПП г.Дубны с КПКГ «Кредитный союз «Альтернатива».....	12
<b>Доклад</b> директора ипотечного кредитного потребительского кооператива Зибровой С.Н. (г. Подольск) «Роль ипотечных кредитных потребительских кооперативов в реализации Московской областной ипотечной программы».....	13
<b>Доклад</b> исполнительного директора Национального союза некоммерческих организаций финансовой взаимопомощи А.М. Кадрова (г. Ростов-на-Дону) «Вопросы построения региональной системы кредитной кооперации» .....	15
<b>Доклад</b> исполнительного директора Ассоциации кредитных союзов Кузбасса С.А.Пахомова (г. Кемерово) «Развитие кредитной потребительской кооперации в Кемеровской области»	16
<b>Доклад</b> Президента Ассоциации кредитных союзов Карелии С.М.Амосовой (г. Петрозаводск) «Ассоциация кредитных союзов Карелии: опыт формирования региональной системы кредитной кооперации» .....	19
<b>Доклад</b> Президента Ассоциации кредитных союзов центрального региона Л.А. Кукушиной (г. Дубна) «Создание в Подмосковье в период 2001-2004 годов сети кредитных потребительских кооперативов граждан».....	23
<b>Доклад</b> директора КПКГ «Содействие» (г. Смоленск) М.Р. Овчияна «Социальная эффективность программы микрофинансирования».....	53
<b>Доклад</b> начальника отдела КПС «Касса взаимного кредитования» (г. Санкт-Петербург) О.А.Гросбергс «Роль кредитных кооперативов в формировании финансовой культуры населения» .....	56
<b>Доклад</b> директора КПКГ «Женский деловой центр» (г. Челябинск) Л.М.Конаревой «Кредитные союзы в помощь женскому и семейному бизнесу» .....	60
<b>Доклад</b> директора КПКГ «Первый Томский» (г. Томск) Е.Г. Седлецкого «Взаимодействие кредитных кооперативов с профсоюзными организациями».....	63
<b>Доклад</b> директора Тихоокеанского центра развития кредитных союзов И.Ю. Аджидерской (г. Владивосток) «Основные направления деятельности Тихоокеанского центра развития кредитных союзов» .....	69
<b>Выступление</b> директора КПКГ «Шанс» (г. Серпухов, Московская обл.) Н.М.Шадуйкис	34
<b>Выступление</b> директора КПКГ «Купина» (г. Сергиев Посад, Московская обл.) Л.К.Цой	74
<b>Выступление</b> директора КПКГ «Доверие» (г. Пушкино, Московская обл.) Т.В. Деминой	76
<b>РЕЗОЛЮЦИЯ</b> Московской областной конференции: «Роль кредитных союзов в социально-экономическом развитии регионов».....	79





ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY OF THE RUSSIAN FEDERATION

Росст. 139912, Москва, ул. Вильямса, 6, 6-й этаж, МОСКВА, ТОРГОВОПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА, телефоны: (495) 475 1234, факс: (495) 721 8096, сайт: (495) 927 0097  
6, Vyuka street, Moscow, 109012, Russia, website address: MOSCOW, TOBROFINDPALATA, tel: (495) 475 1234, fax: (495) 721 8096, site: (495) 927 0097

026/531

-23- сентября 2005 года

УЧАСТНИКАМ МОСКОВСКОЙ  
ОБЛАСТНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ  
«РОЛЬ КРЕДИТНЫХ СОЮЗОВ  
В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ  
РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ»

Уважаемые коллеги!

От имени Торгово-промышленной палаты Российской Федерации приветствую всех участников Московской областной конференции «Роль кредитных союзов в социально-экономическом развитии регионов».

Уверен, что проведение конференции в рамках мероприятий, посвященных Международному году микрокредитования, активизирует процесс создания в Подмосковье новых кредитных кооперативов, как наиболее динамично развивающихся институтов российского микрофинансового сектора. Это станет реальным вкладом в поддержку малого бизнеса.

Участие в конференции представителей муниципальных органов власти, российских и зарубежных микрофинансовых структур позволит обменяться положительным опытом развития микрофинансового сектора, наметить направления его совершенствования в интересах социально-экономического развития регионов России.

Желаю всем участникам и организаторам конференции удачи, благополучия и успехов в достижении намеченных целей!

Вице-президент  
Торгово-промышленной палаты  
Российской Федерации

С.Н. Каторин

*Дорогие друзья, участники конференции!*

*К сожалению, я не могу лично принять участие в конференции: «Роль кредитных союзов в социально-экономическом развитии регионов», организованной Ассоциацией кредитных союзов центрального региона, по независящим от меня причинам.*

*Однако, пользуясь предоставленной мне возможностью, я хотел бы выразить признательность и поддержку усилиям Ассоциации центрального региона по организации этой конференции. Ирландская Лига кредитных союзов полностью поддерживает инициативу проведения такой конференции, выражая уверенность, что она будет способствовать распространению опыта Кредитных Союзов в улучшении социального климата и повышении уровня благосостояния населения России. С этой целью мы оказываем финансовую поддержку организаторам конференции. Хотелось бы пожелать всем участникам плодотворной работы и выразить надежду на продолжение сотрудничества со всеми, кто заинтересован в развитии Кредитных Союзов России.*

*С наилучшими пожеланиями,*

**Алан Мур,**

*Менеджер Фонда Международного Развития Ирландской Лиги Кредитных Союзов*

**Рац Александр Алексеевич**

*Первый заместитель главы Администрации г. Дубна*

Я хотел бы, прежде всего, поздравить Людмилу Александровну, коллектив кредитного союза «Альтернатива» с 10-летием.

По нашим меркам, меркам постсоветского времени 10 лет - это целая вечность. Все изменилось за эти десять лет в стране. И этот бизнес, который сначала совсем не рассматривался как бизнес все эти годы, выжил. Сегодня мы снова стали немного забывать в стране о малом бизнесе. Слов много, административные барьеры все выше.

Мы в Дубне были поставлены в начале 90-х в такие условия, когда без малого бизнеса мы просто не смогли бы выжить. У нас в городе практически сосредоточены предприятия науки и оборонного комплекса. Все это к 1991-му году было в состоянии клинической смерти, а надо было жить. Тогда, собственно говоря, оказалось, что малый бизнес – это такая «палочка-выручалочка», которая позволяет людям самим, не рассчитывая на поддержку государства, на свой страх и риск обустроить свою жизнь.

Мы тогда за 2 года, в 1991-1992 годах, в городе с населением 67 тыс. жителей зарегистрировали более 2000 малых предприятий. Сегодня из них более 800 живы, но зато появилось более 4000 предпринимателей без образования юридического лица. Видимо, так стало более удобно работать бизнесу, и мы это всячески поддерживаем и приветствуем.

Вместе с тем, вся история страны такова, что когда нефть на мировом рынке дорогая, тогда никому ничего не надо. Вот только как нефть станет опять дешевой, так мы станем на всех уровнях вспоминать, что надо заниматься малым бизнесом.

В этой связи я хотел бы сказать, что, к сожалению, роль кредитных союзов в России еще, конечно же, не достаточно большая. Вместе с тем, мы видели, что в США, где кредитные союзы образовались в основном как общества взаимного кредитования в профессиональной сфере, на предприятиях, в корпорациях, они сегодня заняли такие позиции, которым завидуют крупнейшие банки. Кредитные союзы США прочно заняли свою нишу, и я думаю, что кредитные союзы в России тоже со временем займут свою нишу. Ведь у них особенная ниша, такая, которая, просто говоря, заменит «серые» схемы, потому что люди всегда друг другу помогали и для того, чтобы купить что-то, на что

денег сегодня не хватает, и для того, чтобы начать дело на свой страх и риск. Но только занять денег у друга - это часто потерять друга, так в жизни получается, а через кредитный союз занять – и дело совершить, и отношения сохранить.

Поэтому мы очень высоко оцениваем роль кредитного союза «Альтернатива». Примерно 10% семей города для разных целей воспользовались услугами этого кредитного союза за прошедший период. Это, конечно, большая цифра, и она, безусловно, будет расти. Я уверен, что будет расширяться спектр видов деятельности, спектр услуг, которые предоставляет кредитный союз.

Мы все более интенсивно и активно ведем переговоры и находимся на подступах к тому, чтобы жилье кредитовалось через ипотечные схемы с участием кредитного союза и того опыта, который накоплен коллективом «Альтернативы».

Хотелось бы несколько слов сказать о планах развития нашего города. Вы знаете, что сейчас, может быть впервые в постсоветской истории, Россия устремила свой взор к научно-технической сфере. Мы видим, что как страна, мы практически теряем конкурентоспособность в мире. Осталось очень немного сфер, видов деятельности, в которых Россия конкурентоспособна на мировом рынке.

Советский Союз для обеспечения конкурентоспособности в тех или иных отраслях науки и техники, в период научно-технической революции во второй половине 20-го века, создавал специальные территориальные образования, которые потом уже получили название «наукограда». Дубна – пример такого типичного города

Для чего это делалось? Нигде не было столько специалистов, ни в каком месте они не были сосредоточены, для того чтобы решить сложные, комплексные научно-технические задачи для обеспечения конкурентоспособности страны. Будь то в области ядерно-физических технологий (и мирных и оборонных), будь то в области электроники, биофизики, других областях. В то время в Советском Союзе было создано около 70 специальных поселений, где концентрировались интеллектуальные ресурсы.

Вообще говоря, научно-техническая революция продолжается, прогресс имеется в разных отраслях науки и техники, и технологий, но мы - как страна, - разучились концентрировать интеллектуальные ресурсы, мы этого не сделали ни разу в постсоветское время. И вот сегодня мы – как страна, возвращаемся к тем механизмам, чтобы построить технопарки. В частности, в Дубне планируется создать технопарк в сфере информационных технологий, сейчас готовится соответствующая программа. Буквально на следующей неделе Правительство России будет рассматривать предложение Министерства информационных технологий и связи по созданию целого ряда технопарков в сфере информационных технологий в России.

Для нас это крайне важно, и мы ведем сейчас переговоры с целым рядом ведущих корпораций и российских, и европейских, и американских, и азиатских. Нам очень важно, увлекшись идеей, не потерять из этого процесса малый бизнес, создать условия для его активного участия в этой программе. Сегодня, когда, кажется что все хорошо, малый бизнес вроде бы и не нужен. Но мы никогда не делили бизнес на малый и большой, на «наш» и «не наш», на тот, который приходит в город «со стороны» и «местный». Дубна - открытый город, и большая часть идей, реализуемых в проектах, создается людьми пришлыми. Мы все здесь – люди пришлые, так как городу в следующем году исполняется только 50 лет.

В заключение, разрешите пожелать всем участникам конференции дальнейших успехов, интересных выступлений, встреч, обмена опытом.

**Выступление** заместителя директора Департамента ТПП РФ по работе с объединениями предпринимателей А.Л. Алина

*Алин Александр Львович  
Заместитель руководителя Департамента ТПП РФ*

Уважаемые коллеги!

Прежде всего, хочу подчеркнуть, что Торгово-Промышленная Палата России поддерживает расширение масштабов микрофинансирования как важного инструмента развития малого бизнеса в регионах. В Комитете ТПП России по развитию частного предпринимательства, малого и среднего бизнеса создан профильный Подкомитет по микрофинансированию, который возглавляет присутствующий здесь Михаил Валерьевич Мамута. Поэтому неслучайно, что ТПП

России выступила одним из организаторов IV конференции 1-2 декабря 2005 года в Санкт-Петербурге «Микрофинансирование в России: успешные стратегии для экономического роста».

Учитывая, что микрофинансовая деятельность носит ярко выраженный региональный характер, значительный вклад в развитие микрофинансирования могут вносить территориальные торгово-промышленные палаты. Существуют примеры учреждения микрофинансовых организаций территориальными ТПП (Курская и Тульская области, города Старый Оскол и Дмитров Московской области) или вхождение представителей палат в состав управляющих органов МФО (Республика Хакасия, Ставропольский край, город Дубна). Совместная работа территориальных ТПП и микрофинансовых организаций в части развития инфраструктурной составляющей малого бизнеса – основного получателя микрофинансовых услуг, ведется также в Московской области и регионах Дальневосточного федерального округа. Участие ТПП в подобных процессах содействует созданию положительного имиджа микрофинансирования, его продвижению не только среди представителей органов государственной власти и банковского сообщества, но и среди конечных потребителей микрофинансовых услуг. Многие микрофинансовые организации видят территориальные ТПП в качестве своих основных партнеров в реализации региональных программ поддержки малого предпринимательства и развития микрофинансирования. При этом сотрудничество с территориальными ТПП лежит не только в плоскости институционального развития микрофинансовой отрасли, но и в возможности получения ряда профильных услуг, оказываемых ТПП на партнерской основе. Например, использование специалистов ТПП для оценки объектов собственности предпринимателей, передаваемой в качестве залога при получении займов в МФО.

Очевидно, что дальнейшее развитие микрофинансовой отрасли в России зависит от решения ряда важных задач, в том числе:

- совершенствование законодательства, обеспечивающего эффективное функционирование микрофинансовых инструментов;
- устранение административных барьеров для деятельности микрофинансовых организаций в регионах;
- подготовка кадров для микрофинансовых организаций;
- развитие системы стандартов, направленное на повышение прозрачности и инвестиционной привлекательности рынка микрофинансирования.

Участие ТПП России и территориальных торгово-промышленных палат в работе по каждому из указанных направлений приведет, по нашему мнению, к существенному ускорению развития микрофинансирования в регионах России. В частности, ТПП РФ на заседании Президиума Правления Палаты в марте этого года поддержала пакет законодательных инициатив по развитию микрофинансирования и кредитования малого бизнеса, выдвинутых депутатом Государственной Думы, заместителем председателя Комитета ГД по кредитным организациям и финансовым рынкам Аксаковым А.Г.

Территориальные ТПП способны внести существенный вклад в содействие появлению новых и развитие существующих микрофинансовых организаций в регионах России, опираясь на уже имеющийся положительный опыт.

Таким примером может служить опыт Курской торгово-промышленной палаты по развитию микрофинансирования. В 2003 году ТПП РФ был выделен заем на развитие бизнеса Курской ТПП в размере 1 млн. рублей сроком на 3 года. Курская ТПП совместно с «Бизнес-Центром» учредила потребительский кооператив взаимного кредитования субъектов малого предпринимательства, который успешно работает, оказывая конкретную помощь в развитии малого бизнеса в Курской области.

Уверен, что только поддержка рыночных механизмов предпринимательства, в частности, таких как микрофинансирование, тем, кто готов открывать и расширять свое дело, обеспечит экономический рост и решит важнейшие задачи развития России.



Доклад директора Российского микрофинансового центра М.В. Мамуты «Значение микрофинансирования для деятельности кредитных союзов»

*Мамута Михаил Валерьевич*  
*Директор Российского Микрофинансового Центра*

## **«Значение микрофинансирования для деятельности кредитных союзов»**

В рамках краткого выступления трудно осветить все процессы, связанные с развитием микрофинансового рынка, поэтому я остановлюсь на основных направлениях и тенденциях его развития, которые прослеживались в течение последнего года.

Прежде всего, несколько моментов, связанных с международными аспектами развития микрофинансирования. Как вы знаете, и это размещено на баннере нашей конференции, 2005 год объявлен ООН международным годом микрофинансирования. То, что этот год оказал сильное влияние на развитие микрофинансирования во многих странах мира, – это несомненный факт.

Буквально месяц назад, даже меньше – 8 ноября, в Нью-Йорке на Ассамблее ООН прошло закрытие международного года микрофинансирования, в котором, среди представителей 63 стран мира, принимала участие и российская делегация. И приятно отметить, что выступления и презентации, сделанные на Ассамблее Министерством экономического развития и торговли РФ, несомненно, повысили на международном уровне авторитет нашей страны и показали ее вклад в развитие такой империи, как микрофинансирование.

Что еще интересно? Мы видим, что сегодня микрофинансирование становится все более широким явлением, растет масштаб этого определения. Если еще 5-6 лет назад большинство считало, что микрофинансирование это какой-то специфический финансовый механизм поддержки бедных людей в малоразвитых странах мира, то сегодня становится очевидным, что ниша для деятельности микрофинансовых институтов, микрофинансовых программ есть везде. Программы микрофинансирования есть во Франции, в Соединенных Штатах Америки, в странах западной Европы, что является хорошим показателем, так как это страны с развитой экономикой.

Но, конечно, в России, как в стране с переходной экономикой, микрофинансирование играет еще большую роль, т.к. у нас тем группам людей, которые нуждаются в услугах микрофинансирования, в небольшом финансировании, как минимум требуется от 8 до 9 млрд. долларов. Цифры эти всем известны, но давайте помнить, что они не стоят на месте. Ведь в России, кроме миллионов предпринимателей, существуют люди с недостаточным уровнем доходов, у которых практически нет другой альтернативы, чтобы улучшить свое благосостояние, чтобы открыть свой бизнес, и в конечном итоге, повысить уровень жизни и свой и своих детей, кроме как получить ту поддержку, которую им оказывают участники микрофинансового сообщества и, в первую очередь, кредитные кооперативы.

Коротко остановлюсь на проводившемся в этом году в августе-ноябре месяцах конкурсе: «Всемирные премии в области микропредпринимательства». Тремя основными организаторами конкурса выступили Представительство Программы Развития ООН (ПРООН), Фонд Ситигруп и наш Российский Микрофинансовый Центр. Данный конкурс проводился с целями поощрения преуспевающих микропредпринимателей и наиболее эффективных организаций, осуществляющих микрофинансовую деятельность во всех регионах России, а также привлечения внимания общественности и органов власти к сфере микрофинансирования. Конкурсная комиссия получила свыше 150 заявок от микропредпринимателей и более 40 заявок от организаций, осуществляющих микрофинансовую деятельность. По результатам конкурса уже определены победители, и я рад, что среди присутствующих здесь организаций есть организации - победители, либо предприниматели, которых они номинировали. И пусть там не очень значительные суммы финансирования, пусть не очень большие призы, но, тем не менее, очень приятно, что такой Международный конкурс нашел свое место у нас в стране. Россия в результате этого конкурса поднимется на уровень Организации Объединенных Наций, потому что ООН проводит

аккумуляцию всех результатов конкурса и, возможно, в следующем году кого-то из победителей пригласят туда, потому что в этом году в ООН выступали победители прошлогоднего конкурса.

Вернемся к тенденциям, проявившимся в России на микрофинансовом рынке в течение последнего года. Я считаю, что сегодня можно говорить как о факте, что Россия пошла самым правильным из возможных путей развития микрофинансирования. Мы не стали как-то ограничивать понятие микрофинансового института, микрофинансовой организации, как это сделали в некоторых странах.

Сказать что микрофинансирование – это что-то очень «жесткое», например - выдача займов до 3-х до 5-ти тысяч долларов нельзя. Мы от этого отказались принципиально. Потому что, чтобы развить, поднять такой громадный рынок, каким является рынок микрофинансирования в России, со своим спросом в миллиарды долларов, конечно, усилий одних отдельно взятых организаций не достаточно. И та модель, которая работает, развивается сегодня у нас в России - это модель комплексного развития микрофинансового рынка. На этом рынке участвуют на сегодняшний момент и банки, и некоммерческие организации - в первую очередь, конечно же, кредитные кооперативы, фонды поддержки предпринимательства, а также новый класс – коммерческие организации, предоставляющие займы.

Мы проводим каждый год исследования микрофинансового рынка, чтобы понять тенденции, происходящие в этом секторе. За прошедший год предложения рынка увеличились на 30% в микрофинансовом секторе и на 30-40% в банковском секторе. Как вы, наверное, знаете, в 2005 году сразу несколько крупных банков начали реализацию специальных программ поддержки малого предпринимательства. Это ВТБ-24, это банка «Союз», в ближайшее время начнет работу банк «Траст». Т.е. те тенденции, которые имеются на банковском рынке, говорят о том, что если раньше микрофинансирование было привилегией КМБ-банка, или других банков с иностранным капиталом, то сегодня в России все большее и больше число банков приходят на этот рынок, начинают свои программы микрокредитования.

Это на самом деле очень хорошо. Почему? – Потому что та модель, в которой участвуют и банки и кредитные кооперативы, фонды поддержки предпринимательства, ни в коей мере не предусматривает противоречий в деятельности различных финансовых институтов. Напротив, происходит очень удачное взаимное дополнение, потому, что банки никогда не будут предлагать слишком маленькие займы, как бы они не хотели, т.е. те займы, которые сегодня являются основой микрокредитования небанковских организаций.

Сегодня средний размер займа в небанковском секторе составляет 1500 долларов. Это цифра, которую банку размещать не интересно. И есть еще одно но. Дело в том, что в каждый район, в каждое село, каждый маленький город банки идти не будут, потому что это экономически не выгодно. И здесь единственная возможность получения средств для развития бизнеса или улучшения благосостояния является деятельность небанковских организаций. Здесь кредитные кооперативы играют принципиальную роль, потому что они обладают рядом уникальных преимуществ. Это и работа с сельским населением, нуждающимся в услугах микрофинансирования, это и предоставление займов начинающим предпринимателям, и работа с теми категориями населения, для которых небольшие займы на самом деле довольно существенны.

Очень приятно отметить, что у нас несколько последних лет, в особенности в этом году, государство проявляет все большее внимание к развитию микрофинансирования, к поддержке тех институтов, которые осуществляют микрофинансовую деятельность. Пусть это не всегда приводит к ожидаемым результатам, потому что это пилотные проекты, тем не менее, такие процессы идут.

Одним из самых ярких достижений уходящего года можно назвать создание в России Национального Совета по микрофинансированию. Он создан под эгидой Министерства экономического развития и торговли, но объединяет, как вневедомственный, практически все ветви власти – и Министерство финансов, и Государственную Думу, Совет Федерации. И здесь вопрос не в том – кто там главный, главное, что этот Совет должен и будет содействовать

совершенствованию законодательства и развитию специальных Программ поддержки микрофинансирования.

28 ноября состоится очередное заседание этого Совета, и я думаю, что, несмотря на мероприятие, которое проводит в это время в Москве Лига кредитных союзов, многие из присутствующих смогут принять участие в этом заседании. Один из вопросов, выносимых на рассмотрение Совета, связан с дальнейшими шагами в области законодательства по микрофинансовой деятельности.

Кроме того, в этом году Министерство экономического развития РФ приняло первую, пилотную, программу поддержки микрофинансовых организаций и, в первую очередь, кредитных кооперативов, как основного участника микрофинансовой деятельности. В чем состоит ее смысл, многие, наверное, знают. МРЭТ субсидирует за счет средств федерального бюджета стоимость кредитов, которые банки предоставляют кредитным кооперативам. Надо сказать, что эта программа не безупречна. В ней есть много слабых моментов, может быть недостаточное понимание специфики микрофинансовой деятельности.

Пока рано подводить итоги, так как год еще не завершен, но среди несомненных плюсов надо выделить два. Прежде всего, сам факт того, что государство приняло решение уделить внимание развитию кредитной кооперации. И, во-вторых, то, что, так или иначе, участие в реализации этой программы повышает интерес кредитной кооперации к микрофинансированию малого бизнеса, а также к взаимодействию кредитных кооперативов с банками вообще. Эта программа будет продолжаться и в 2006 году, но ее необходимо существенно расширить через создание гарантийных фондов, уйти от прямого субсидирования процентных ставок, обратить внимание на поддержку ассоциаций (объединений) кредитных кооперативов.

Таким образом, при условии, что все проблемы, которые у нас в настоящее время стоят в области информации, в области регулирования, будут успешно решаться, я думаю, что следующий год должен принести нам очередные подтверждения правильности выбранного курса. Надо ожидать роста в области кредитной кооперации, для этого есть абсолютно все предпосылки благодаря той интенсивной законодательной работе, которую ведут Лига кредитных союзов, Союз сельской кредитной кооперации, Национальный Союз организаций финансовой взаимопомощи совместно с Минфином. Следует ожидать принятие закона о кредитной кооперации и, соответственно поправок в федеральный закон о КПКГ, которые снимут массу тех вопросов, мешающих сегодня развитию кредитных кооперативов.

Кроме того, мы ожидаем, что возрастет число банков, работающих на микрофинансовом рынке, так как крупный клиент может занять деньги на международном рынке в 2 раза дешевле. Однако ожидать жесткой конкуренции на рынке кредитования малого бизнеса и потребкредитования не стоит, потому что ниша очень большая, и участники рынка взаимно дополняют друг друга.

Фонды поддержки предпринимательства, которые тоже достаточно активно работают на этом рынке, как следующий этап своего развития рассматривают возможность создания Некоммерческих Депозитно-Кредитных Организаций (НДКО), в которые смогут трансформироваться крупные фонды для того, чтобы привлекать большие объемы коммерческих, инвестиционных средств от частных инвесторов. И первая такая НДКО у нас в России уже создана, ее создала Женская Микрофинансовая Сеть.

Дальнейшее развитие рынка микрофинансирования в целом задача довольно сложная и комплексная. И мы прекрасно понимаем, что решить ее силами какой-то одной группы участников не представляется возможным, поскольку для того, чтобы микрофинансовый рынок развивался интенсивно, необходима согласованная, скоординированная работа всех его участников. И в первую очередь - на уровне российских Ассоциаций - банковских, кредитных кооперативов, других микрофинансовых организаций, для того, чтобы принимать правильные законы и проводить согласованную политику в отношении своих членов. И я надеюсь, что у всех участников микрофинансового рынка есть определенное понимание этого. Мы постараемся реализовать такую схему совместной работы, которая устроила бы всех участников, подняла бы их имидж, их статус, как в отдельности, так и всего микрофинансирования в России в целом.

На этой оптимистической ноте я хотел бы закончить свое выступление.

**Доклад** Президента ТПП г. Дубна В.Н.Боброва «Взаимодействие ТПП г.Дубны с КПКГ «Кредитный союз «Альтернатива»

*Бобров Владимир Николаевич*  
*Президент ТПП г. Дубна*

## **«Взаимодействие ТПП Дубны с кредитным союзом «Альтернатива».**

Тема конференции «Роль кредитных союзов в социально-экономическом развитии регионов» мне очень близка, поскольку я шесть лет работал заместителем мэра по вопросам экономического развития, участвовал в разработке программы развития Дубны как наукограда. Кроме того, я уже 10 лет являюсь Президентом торгово-промышленной палаты нашего города.

Г-н Алин А.Л. в начале конференции рассказал о роли, которую играет Торгово-Промышленная Палата Российской Федерации. Мы, Торгово-Промышленная Палата г. Дубны, входим в систему торгово-промышленных палат Российской Федерации, которая насчитывает более 170-ти палат в различных территориальных образованиях. Безусловно, возможности ТПП нужно использовать не только бизнес-сообществу, но и тем финансовым институтам, которые расположены в этих регионах. Поскольку я всегда сравниваю, то говорю, что торгово-промышленная палата – это некая «партийная» структура, существующая во всех субъектах федерации, и в большинстве, во многих муниципальных образованиях. Надеюсь, что в своих регионах вы так же можете использовать возможности своих ТПП. И пусть они разные по силе, разные по возможностям, т.к. мы тоже являемся некоммерческими организациями, но, с другой стороны, большинство торгово-промышленных палат России динамически развиваются.

Дубне повезло, потому что у нас 10 лет назад появился кредитный союз, и торговой палате не пришлось создавать институт микрокредитования малого бизнеса, он уже был создан. Наш принцип таков: мы стараемся аккумулировать все возможности в единый кулак, чтобы действовать как на благо развития региона, так и различных бизнесов, потому что я считаю, что не может быть нормального развития региона, если на его территории нет условий для развития бизнеса.

Дубна отличается от других городов тем, что малый бизнес развивался у нас достаточно активно. Г-н Рац А.А. рассказывал уже о начале развития малого бизнеса в Дубне. Может быть, в то время была некоторая эйфория, так как не хватало опыта ведения бизнеса, ведь в него в 90-ые года ушли в основном те, кто обладал высоким интеллектуальным потенциалом, а не практикой ведения своего дела. Однако, многие из тех, кто начинал тогда, 15 лет назад, выросли сегодня в средние и крупные предприятия, представляющих не только Дубну в России, но Россию на международном рынке, производя продукцию на экспорт.

Малый бизнес в Дубне отмечает в первую очередь высокотехнологичный характер. У нас за последние годы появились абсолютно новые сферы деятельности в отраслях, которых не было раньше: производство товаров для медицины, упаковочные производства (упаковочное производство сильно развито в Дубне, причем все фирмы, работающие в этом направлении, имеют награды как российских, так и международных выставок), это производство новых композиционных материалов. Эти фирмы имеют достижения, которыми по праву можно гордиться не только в Дубне, но и в России в целом.

Что касается взаимодействия ТПП Дубны с кредитным союзом «Альтернатива», то оно развивалось постепенно, поэтапно, как по мере роста возможностей ТПП так и кредитного кооператива. На сегодня оно идет по нескольким направлениям. В первую очередь, КС «Альтернатива» является членом ТПП г. Дубны, и мы не раз проводили презентации для представителей малого бизнеса города о возможностях кредитного кооператива по микрокредитованию предпринимателей. Второй момент связан с тем, что КС «Альтернатива» активно взаимодействует с ТПП России, что позволяет вести обмен взаимноинтересующей информацией. Одна из сфер взаимного интереса – микрокредитование малого бизнеса. Здесь мы взаимодействуем более активно, потому что для малого бизнеса Дубны, как и всего российского,

крайне важным является доступность к финансовым ресурсам. Проблема эта особенно актуальна для начинающих предпринимателей.

В последние год-полтора у нас в городе повысился интерес банков к кредитованию малого бизнеса. Мы только в этом году Сбербанком совместно провели два круглых стола для малого бизнеса. Но, безусловно, не все банковские учреждения способны выделить финансовые ресурсы для предпринимателей, особенно тем, у кого нет достаточного обеспечения.

Технологии кредитования кредитного союза «Альтернатива» существенно отличается от банковской, они предоставляют другие возможности для кредитования, которые дополняют весь механизм кредитования малого бизнеса. Около 60-ти предпринимателей города воспользовались в прошлом году кредитами КС «Альтернатива».

Другим направлением совместной деятельности ТПП и кредитного союза является ипотечное кредитование. ТПП г. Дубны, так же как КС «Альтернатива», аккредитована по Московской областной ипотечной программе в качестве независимого оценщика. Учитывая большой интерес к ипотечному кредитованию во всей стране, я думаю, что это направления совместной деятельности очень актуально и интересно. Это может быть особенно интересно в связи с развитием в Дубне Российского Центра Программирования. В рамках этого проекта предстоит построить жилье для 30 тысяч человек. В городе разработаны Положения о специалистах и ученых, привлекаемых для работы на предприятиях города. В настоящее время прорабатывается вопрос о дополнении этих Положений в части ипотечного кредитования. Конечно, нужно будет посмотреть, какие возможности такого кредитования есть не только у банков, но и у кредитных союзов.

Хотелось бы отметить, что эта конференция у нас в Дубне не первая. В марте КС «Альтернатива» успешно организовал и провел 2-х дневный семинар «Политика в сфере малого и среднего предпринимательства: перспективы деятельности на локальном и региональном уровнях». Соорганизаторами семинара выступали Фонд поддержки целевых программ «Интер-Регион-Фонд» в сотрудничестве с Банковской Группой КфВ, Обществом экономического консультирования (Германия) и Союзом сельских кредитных кооперативов России.

Заканчивая свое выступление, мне хотелось бы пожелать всех благ кредитному кооперативу «Альтернатива», всем участникам конференции и их пайщикам, и всем малым предприятиям и предпринимателям, которые к Вам еще обратятся за помощью.

Успехов Вам и всего доброго!

**Доклад** директора ипотечного кредитного потребительского кооператива С.Н. Зибровой (г. Подольск) «Роль ипотечных кредитных потребительских кооперативов в реализации Московской областной ипотечной программы»

*Зиброва Светлана Николаевна  
Директор ИКПК «Подмосковье»*

**«Роль ипотечных кредитных потребительских кооперативов в реализации Московской областной ипотечной Программы»**

Начало Московской Областной ипотечной программы было положено принятием постановления Правительства Московской области об участии Московской области в создании Ипотечной Корпорации, что произошло в 2001 году.

Ипотечная корпорация выполняет следующие основные задачи:

- разработка нормативно – правовой базы для ипотечных отношений;
- создание в муниципальных образованиях инфраструктуры ипотечного рынка;
- организация рефинансирования, выдаваемых ипотечных кредитов и займов.

а так же, осуществление других функций в качестве регионального оператора Федерального Агентства по ипотечному жилищному кредитованию:

- привлечение инвестиций для реализации ипотечной программы,
- организация строительства жилья в рамках программы,
- рекламно – информационное обеспечение,

- подготовка специалистов.

На сегодняшний день Московская областная ипотечная программа охватывает 39 муниципальных образований области. Участниками программы являются 121 юридическое лицо, в том числе:

- коммерческие банки 19,
- кредитные кооперативы 17,
- оценочные компании 22,
- риэлторские компании 21,
- страховые компании 21,
- ипотечные агентства 21.

В целом наблюдается положительная динамика роста численности участников ипотечной программы. Что касается кредитных кооперативов, то некоторое время существовали проблемы в законодательстве и не рефинансировались выданные кооперативами ипотечные займы, поэтому рост числа кредитных кооперативов отставал от роста количества банков. На данный момент ситуация изменилась и рефинансирование выданных кооперативами ипотечных займов активно ведется. Спектр кредитных кооперативов, участвующих сегодня в Московской ипотечной программе обширен, и они достаточно хорошо работают в этой системе.

Наиболее активно работающие кредитные кооперативы:

- ИКПК «Подольский» (г. Подольск),
- ИКПК «Подмосковье» (г. Одинцово),
- ИКПК «Дом» (г. Электросталь),
- ИКПК «Серпуховской» (г. Серпухов),
- ИКПК «Наро - Фоминский» (г. Наро - Фоминск).

На 1 ноября 2005 года всего ипотечных займов было выдано на 922 млн. рублей, а к 1 января 2006 года прогнозируется сумма займов в 1 млрд. рублей, для чего существуют все предпосылки. При этом из 922 млн. рублей кредитными кооперативами выдано более 220 млн. рублей ипотечных займов.

Функционирование всей системы производится следующим образом: граждане, желающие улучшить свои жилищные условия, обращаются либо в муниципальное отделение представительства ипотечной корпорации, либо к нашим агентам, среди которых и КПКГ «Кредитный союз «Альтернатива», либо к риэлторам, либо к другим участникам программы. Важно подчеркнуть, что в принципе получается схема работы «в одно окно»: обратившись к любому агенту - участнику программы, потенциальный заемщик получает полный спектр услуг, а так же всю необходимую информацию. При этом за гражданином остается право выбора жилья и способа ипотечного заимствования: либо он возьмет кредит в банке, либо заем в ипотечном кредитном кооперативе.

Следующим этапом является проверка платежеспособности заемщика, после чего выдается ипотечный кредит или заем под залог приобретаемой или иной недвижимости (с недавних пор возможен залог уже имеющегося жилья). Таким образом, у гражданина появляются денежные средства для покупки жилья, а у кредитного кооператива или банка появляется закладная – это ценная бумага, которая подтверждает обеспеченность этого займа.

Следующий этап – это процесс рефинансирования, или выкупа закладных. Ипотечная корпорация является региональным представителем инвесторов на рынке и имеет право выкупа закладных у банков и ипотечных кредитных кооперативов. После чего, формируется пул закладных, который продается Федеральному агентству по ипотечному жилищному кредитованию, либо другому инвестору. Агентство, в свою очередь, выпускает свои ценные бумаги, обеспеченные пулом закладных и продает их инвесторам. Так работает финансовая схема ипотечного кредитования Московской области.

**Доклад** исполнительного директора Национального союза некоммерческих организаций финансовой взаимопомощи А.М. Кадрова (г. Ростов-на-Дону) «Вопросы построения региональной системы кредитной кооперации»

*Кадров Анатолий Михайлович*  
*Исполнительный директор Национального Союза*  
*организаций финансовой взаимопомощи*

## **«Вопросы построения региональной системы кредитной кооперации»**

Южно – Российская Ассоциация кредитных союзов (ЮРАКС) родилась 17.11.1995 года. ЮРАКС объединяет не все кредитные кооперативы Ростовской области, и это не вся кредитная кооперация в регионе. На сегодняшний день Ассоциация объединяет 16 кредитных кооперативов, в т. ч.:

- КПКГ – 2,
- СПКК – 5,
- ЖКПК – 1,
- ПО – 8.

За 10 лет число кредитных союзов, входящих в состав ЮРАКС, выросло с 4 до 16.

В 2004 году в динамике накопления активов, сбережений и займов был спад, подтверждающий, что в портфеле займов должна быть «золотая середина». Если из кредитного кооператива выходит пайщик, контролирующий 40% активов кооператива, то для КС могут возникнуть определенные проблемы. Аналогично для Ассоциации: когда из нее вышел кредитный кооператив с активами в 80 млн. руб., на прежний уровень Ассоциация вышла лишь через год.

Вопросы резервирования, им ЮРАКС уделяет особое значение. Это крайне важно, это обязательно, все кооперативы поняли это, пройдя путь проб и ошибок. Резервы должны быть. Не важно - 3%, 5%, может 10% от суммы сбережений - где как, но каждый месяц денежные средства в резервы отчисляются и резервы формируются.

В ЮРАКСе 30% всей кредитной кооперации Ростовской области, соответственно и активы ЮРАКС по региону составляют 30%. Но при этом количество пайщиков составляет 70 % от числа всех членов (пайщиков), сбережения - 60 %, суммарные резервы - 50 %.

ЮРАКС активно сотрудничает с Администрацией Ростовской области.

В 1998 году постановлением губернатора области была создана областная межведомственная Комиссия по развитию кредитной потребительской кооперации в Ростовской области, что послужило мощным толчком к развитию кредитной кооперации, появлению новых кредитных кооперативов, как сельских, так и городских.

В 1999 году заключен Протокол о сотрудничестве между АРО, ЮРАКС, ОМР Дежарден.

В 2003 году принята Концепция (основные направления) развития системы кредитной кооперации в Ростовской области на 2003 – 2005 годы в рамках общей программы развития малого бизнеса на Дону. В рамках этой концепции областная администрация:

- предоставляет краткосрочные займы начинающим (проработавшим 1-2 года) КПКГ из областного фонда;
- консультирует и обучает специалистов кредитных кооперативов;
- подготавливает и издает методические и справочные материалы по развитию кредитной кооперации;
- занимается повышением квалификации специалистов кредитной кооперации.

Например, по итогам 2005 года из областного бюджета было выделено 3 млн. рублей на пополнение фонда финансовой взаимопомощи кредитных кооперативов, существующих до 1 года.

Существует Комиссия по рейтинговой оценке и бальной системе. Кредитные кооперативы подают заявки, проходят конкурс и решением Комиссии между соискателями, в соответствии с полученным рейтингом, распределяются денежные средства.

Таким образом, в 2005 году 17 вновь созданных кредитных кооперативов получили по 180 тыс. рублей, причем эти средства были предоставлены как беспроцентные и невозвратные.

На 2006 год, по программе до 2008 года на развитие малого бизнеса в Ростовской области, из областного бюджета выделено 85 млн. рублей, из них:

- на предоставление субсидий кредитным кооперативам 17 млн. 200 тыс. рублей,
- 600 тыс. рублей запланировано на пополнение их материально – технической базы,
- 3 млн. рублей на субсидирование процентной ставки по взятым кредитными кооперативами кредитам в коммерческих банках;
- 1 млн. рублей на издание методической литературы, повышение квалификации и переподготовку специалистов,
- 200 тыс. рублей выделено для частичного субсидирования затрат СКПК по прохождению обязательного аудита.

Перед поездкой сюда я встретился со специалистами Администрации Ростовской области. Они передали мне для Администрации г. Дубны комплект методической и справочной литературы по кредитной кооперации и малому бизнесу, изданный в нашем регионе за прошедшие 5 лет.

Кроме специальных изданий по развитию предпринимательства, есть и другая литература. Особое внимание хочу обратить на методическое пособие по кредитной кооперации. В нем охвачены все аспекты развития кредитной кооперации, многообразие ее организационно-правовых форм, приведены типовые учредительные документы, рекомендации по бухгалтерскому и налоговому учету и многое другое.

Отдельно хочу отметить издание: «Кредитная кооперация в Ростовской области: проблемы и перспективы развития». Это издание появилось благодаря тесному сотрудничеству Администрации области и Южно-Российской Ассоциацией кредитных союзов. Когда встал вопрос о необходимости проведения исследования и выяснения, на каком уровне находится развитие кредитной кооперации в области, Администрация обратилась в ЮРАКС. Мы разработали специальную форму отчетности, эта форма была утверждена департаментом статистики, и, как форма Облстата, была разослана через городские и районные отделения статистики (с помощью налоговой инспекции, предоставившей все необходимые адреса) с целью опроса всех существующих кредитных кооперативов. Результаты анкетирования по 47 кредитным кооперативам вошли в этот сборник. В частности, проведенный опрос кооперативов показал, что все кооперативы нуждаются в бюджетных денежных средствах для пополнения фонда финансовой взаимопомощи, и субсидирования процентной ставки за счет средств бюджета.

В результате этого опроса мы получили ответ на вопрос, куда наиболее целесообразно вложить деньги, и где они наиболее нужны кооперативам.

Основным источником финансирования ЮРАКС являются денежные сбережения физических лиц, так как сначала были созданы кредитные кооперативы, а потом они объединились в Ассоциацию. И только в последнее время в кооперативах – членах ЮРАКС появились в общей сумме 21,6 млн. рублей заемных средств. Это средства Областного бюджета и Фонда развития сельской кредитной кооперации.

В ближайших планах нашей Ассоциации:

- рост численности, как кооперативов – членов Ассоциации, так и пайщиков кооперативов;
- создание кредитного кооператива второго уровня,
- создание своего учебного центра.

В заключение своего доклада хочу передать слова специалистов Администрации области о том, что они готовы поделиться своим опытом с коллегами из других регионов по поддержке кредитной кооперации.

**Доклад** исполнительного директора Ассоциации кредитных союзов Кузбасса С.А.Пахомова (г. Кемерово) «Развитие кредитной потребительской кооперации в Кемеровской области»

*Пахомов Сергей Анатольевич  
Исполнительный директор Ассоциации  
кредитных союзов Кузбасса*

**«Развитие кредитной потребительской кооперации в Кемеровской области».**



Кузбасс – это край индустриальный, развивается серьезными темпами и занимает одно из ведущих место в Сибирском федеральном округе по основным макроэкономическим показателям. Поэтому мы представляем развитие кредитной кооперации Кемеровской области на фоне нашего динамично развивающегося Кузбасса.

Если посмотреть на структуру кредитной кооперации Кемеровской области, то она отличается, наверное, от других областей. В основном наши кооперативы – это кредитные потребительские кооперативы граждан (КПКГ), либо кооперативы вышедшие из-под федерального закона, но придерживающиеся заложенной в него философии.

Часть этих кооперативов входит в Ассоциацию Кузбасса (не все). У нас создан в области Координационный совет по развитию кредитной кооперации, в который входят представители ведущих департаментов Администрации Кемеровской области, руководители Ассоциации кредитных союзов Кузбасса. Возглавляет Совет зам. губернатора области.

Наша деятельность в цифрах:

- - Кредитная кооперация Кузбасса начала развиваться в 1993 году. В настоящее время Ассоциация включает 23 кредитных потребительских кооператива граждан в 14 городах и районах Кемеровской области;
- - Активы Ассоциации составляют 669, 98 млн. рублей, ежемесячный рост активов в месяц – 50-55 млн. рублей. Количество пайщиков – 80 223 человека, ежемесячный рост – 3 тыс. человек.

Характеристика кооперативов Ассоциации:

- В активах кооперативов 80 % - сбережения пайщиков;
- Средний уровень резервирования кооперативов около 3,4 % от активов;
- Средний размер одного займа – около 9,5 тыс. рублей;
- Уровень невозврата не более 1,0 % от объема выданных займов;
- Уровень капитализации составляет 12 %;
- Сумма займов выдаваемых кооперативами в месяц – 123 млн. рублей;
- Количество займов в месяц – 10 тысяч;
- Предпринимательские займы – 30 %;
- Займы сельхоз - товаропроизводителям – около 12 %.

За прошлый год было выдано почти 83 тысячи займов на сумму 580 млн. рублей. С учетом динамики роста прошлых лет, в этом году планируется выдача более 1 млрд. рублей займов.

Мы посчитали вклад кооперативов в экономику области. Так, за 2004 год в бюджеты городов и области от деятельности кооперативов нашей Ассоциации поступило налогов на сумму более 9 млн. рублей.

С 1999 году мы сотрудничаем с Канадским обществом международного развития Дежарден.

Ассоциация кредитных союзов Кузбасса создана 5 августа 1996 года. Сейчас в Ассоциации создана действенная система мониторинга деятельности кредитных кооперативов, создана система образования.

Если остановиться на мониторинге, то у нас производится ежемесячный сбор статистических данных по форме, утвержденной Ассоциацией. Имеется система управления информацией – это система показателей, по которой кооперативы анализируют свою деятельность и предоставляют эту информацию Ассоциации. В большинстве кооперативах внедрены процедуры внутреннего контроля. Сейчас разработано и принимается положение об инспекции кредитных кооперативов. Имеются положения о членстве в Ассоциации, в которых определены минимальные нормы, правила которые должны соблюдать как члены Ассоциации, так и кредитные кооперативы, вступающие в нее.

Ежегодно проводится 10 – 12 семинаров для инициативных групп, 5 - 6 семинаров по технологии управления (так мы называем семинары, когда обучаем руководителя кооператива и главного бухгалтера организации повседневной работы кооператива), а также 3 – 4 семинара для повышения квалификации руководителей КПК.

У нас создана система сертификации руководителей кооперативов, выдаются сертификаты двух уровней руководителям кооперативов по результатам развития кооператива и по участию в образовательных мероприятиях.

Так же ежегодно проводится конкурс на звание «Лучший кооператив Ассоциации года» с вручением призов и свидетельств.

Возвращаясь к результатам выполнения совместного проекта с обществом Дежарден, отмечу, что в период с 1 сентября 1999 года по настоящее время размеры активов увеличились в 220 раз, число пайщиков увеличилось более чем в 27 раз. За этот период было создано более 240 рабочих мест и выдано более 270 тыс. займов. Сейчас, из 23 наших кооперативов 6 создали допофисы, которые работают в 24 сельских населенных пунктах. Кооперативы создают дополнительные офисы в близлежащих населенных пунктах, создавая тем самым дополнительные рабочие места. По этому пути идут сейчас большинство кооперативов.

Если использовать методику администрации Кемеровской области, говорящую о том, что инвестиции в малый бизнес поддерживают создание и развитие рабочих мест, то при выдаче займов кооперативами Ассоциации предпринимателям в прошлом году на сумму 170 млн. рублей, кредитная кооперация обеспечила создание и поддержала около 2000 рабочих мест. Соответственно, в этом году эта цифра будет гораздо выше.

У нас действует Фонд развития кредитных кооперативов, его сумма пока небольшая, всего 2 млн. 200 тыс. рублей. Он помогает начинающим кооперативам в работе и развитии, доходы от Фонда развития идут на финансирование деятельности Ассоциации.

В 1998 году Ассоциация кредитных союзов Кузбасса Постановлением Администрации определена официальным партнером по развитию кредитной кооперации Кемеровской области. Это закреплено Соглашением о сотрудничестве между Администрацией Кемеровской области, Ассоциацией кредитных союзов и Обществом Международного развития Дежарден.

Мы понимаем, что наши кооперативы производить крупные долгосрочные инвестиции в малый бизнес пока не могут. Для этого необходимо создать систему законодательного обеспечения, создать систему мониторинга и контроля.

У нас также как и по всей России, проходят недели предпринимательства и малого бизнеса. Летом проходила выставка «Предприниматель 2005», в которой мы принимали участие. В рамках выставки проходило заседание Координационного Совета Ассоциации «Сибирское соглашение» Сибирского федерального округа с повесткой дня: «Позитивные механизмы финансово – кредитной поддержки предпринимательства и малого бизнеса». Темы выступлений носили как теоретическую, так и практическую направленность. Были приглашены руководители департаментов поддержки предпринимательства областей и краев Сибирского федерального округа (СбФО). Итогом этого совещания будет Программа развития кредитной кооперации СбФО и, можно сказать, что по итогам недели предпринимательства наша Ассоциация награждена дипломом 1-ой степени за развитие ссудо-сберегательной деятельности и Золотой медалью за развитие кредитной кооперации в Кемеровской области.

Сейчас мы ставим задачу по созданию кооператива в каждом малом городе, районном центре и построения единой разветвленной сети дополнительных офисов. Эту задачу нужно решать совместно с органами государственной власти, с кредитными кооперативами, входящими в Ассоциацию Кузбасса.

Мы видим необходимость развития сети, улучшения ее качества, стандартизации своей деятельности. Также серьезную роль мы отводим обучению и повышению квалификации персонала.

Наши ближайшие планы мало отличаются от представленных направлений развития наших коллег (ЮРАКС), поэтому я на них останавливаться не буду. Если наши планы совпадают, то это значит, что это правильно.

И последнее – проблемы, которые надо решать и о которых мы с вами не устаем говорить. Это, прежде всего, – несовершенство федерального законодательства о кредитной кооперации и необходимость его взаимоувязки с налоговым законодательством РФ. Мы заинтересованы в

принятии поправок в федеральный закон о КПКГ, принятии федерального закона о кредитной кооперации, а также закона о саморегулируемых организациях.

Мы также считаем необходимым создание государственной системы регулирования и мониторинга деятельности кредитных кооперативов. И начинать построение единой системы нужно именно с регионов.

В завершение, – надо создать условия для развития кредитной кооперации в каждом регионе, чтобы кредитная кооперация стала неотъемлемой частью финансового сектора экономики России. Эту задачу надо решать нашими совместными усилиями, а также мощной, хорошо организованной организацией на национальном уровне.

**Доклад** Президента Ассоциации кредитных союзов Карелии С.М.Амосовой (г. Петрозаводск) «Ассоциация кредитных союзов Карелии: опыт формирования региональной системы кредитной кооперации»

*Амосова Светлана Михайловна  
Президент Ассоциации кредитных союзов Карелии*

### **«Ассоциация кредитных союзов Карелии: опыт формирования региональной системы кредитной кооперации»**

Ассоциация кредитных союзов Карелии создана 6 февраля 2002 года. Работа по созданию Ассоциации, по формированию региональной системы кредитной кооперации началась в 2001 году по Проекту наших Ирландских партнеров – Фонда международного развития Ирландской Лиги кредитных союзов.

Мы благодарим организаторов Конференции за оказанную нам честь - выступить здесь, поделиться своим опытом и узнать то новое, что накоплено в Московской области и в Кредитном союзе «Альтернатива». Мы с ними давно сотрудничаем, можно сказать, дружим, обмениваемся своим опытом, новинками, наработками. В сегодняшней конференции участвуют 5 представителей Карелии, руководителей кредитных союзов, мы очень хотим познакомиться с опытом коллег из регионов, посмотреть, как проходит общее собрание пайщиков «Альтернативы». Думаю, наши руководители возьмут на вооружение этот опыт, и будут использовать его в своей работе.

Главная задача ассоциации на наш взгляд – это формирование региональной системы кредитной кооперации, создание саморегулируемой региональной организации второго уровня, в которой первичное и главное звено – это кредитные кооперативы. И все усилия исполнительной дирекции, Совета ассоциации должны быть направлены на то, чтобы кредитному кооперативу работалось хорошо, чтобы он был устойчив и динамично развивался.

Сегодня в Карелии действует 20 кредитных кооперативов, объединяющих 10,5 тысяч пайщиков. В Ассоциацию входят 15 кооперативов, из них 10 КПКГ, 4 КПК, 1 СПК, у которого главное направление деятельности – кредитование сельхозпроизводителей и жителей села. На представленной карте Карелии, обозначены кредитные кооперативы, зарегистрированные в районах Карелии в качестве юридических лиц. Во все остальных районах Карелии кредитная кооперация тоже присутствует в виде представительств кредитных кооперативов или кооперативных участков. Это кооперативное подразделение растет, встает на ноги, а затем регистрируется и работает в полную силу. Это направление работы ассоциации, эти методы «выращивания» кредитных кооперативов в Карелии, были основными, когда формировалась сеть кредитных союзов: базовый, опорный кредитный кооператив, открывает в каком-то районе свое подразделение, туда выдаются деньги для первых займов, обучаются сотрудники, даются технологии, формируется пакет документов, ведется бухгалтер за этот кооперативный участок, налоговая отчетность. Сначала в качестве такого базового кооператива был лишь один КС «Алтея». А сегодня уже можно сказать, что «Алтея» вырастила несколько таких базовых кредитных кооперативов. Кредитный союз «Кемский» помогал создаваться кредитному кооперативу далеко на севере в поселке Калевала.

Как в Московской области кредитная кооперация начиналась с кредитного кооператива «Альтернатива», так и у нас в Карелии начиналось все с «Алтеи». И сейчас, КС «Алтея» является опорным, базовым кредитным кооперативом, самым крупным по численности, а по активам нас коллеги уже обгоняют.

На слайде можно видеть, что всего два кооператива, вышли на уровень 20 млн. рублей, остальные кооперативы значительно отличаются по уровню активов, но нас радует то, что динамика роста активов и численности пайщиков очень значительная: фактически удваивается за год численность, в три раза увеличиваются активы. Как положительный момент можно отметить, что все эти активы, фонд взаимопомощи складывается из личных сбережений пайщиков, заемных средств у нас практически нет. При необходимости мы привлекаем средства из Фонда финансовой поддержки Лиги кредитных союзов, Региональной резервной кассы в Санкт-Петербурге, но в целом заемные средства незначительные.

Мы стараемся больше работать с нашими пайщиками, с местным населением, т.е. помогаем пенсионерам получать дополнительный доход, тем, кто хотел бы приумножить свои сбережения, мы тоже помогаем, и считаем это своей миссией. За 9 месяцев этого года было выдано 90 млн. рублей в займы, в т.ч. 23% займов выдано на предпринимательские цели. Для сравнения – в 2003 году кредитными союзами было выдано всего 3% займов предпринимателям, в 2004 году – 7%.

Развивающиеся кредитные союзы нуждаются в помощи и разносторонней поддержке, для этих целей в Ассоциации созданы следующие подразделения:

- Центр обслуживания;
- Учебно-консультационный центр;
- Региональная резервная касса.

КС «Алтея» 1,8 млн. рублей внес в фонд взаимопомощи Региональной резервной кассы, для кредитования КС, испытывающих недостаток в финансовых ресурсах. КС «Алтея» предоставил офис Ассоциации. Хочу поделиться с коллегами радостью - в этом году «Алтея» приобрела свой офис в собственность, теперь и «Алтея», и Ассоциация располагаются в хорошем офисе в центре города. В офисе у нас оформлены стенды для пайщиков КС «Алтея», стенд, отражающий в целом систему кредитной кооперации. Пайщики приходят и видят, что «Алтея» это не кооператив сам по себе, он видит всю систему: кредитный кооператив – Ассоциация – Лига кредитных союзов – Всемирный совет кредитных союзов, членом которого является Лига КС, и мы туда опосредованно входим.

Центр обслуживания кредитных союзов ведет их бухгалтерское обслуживание. Вот здесь я хочу поделиться, скажем, нашими ошибками. Сначала мы решили, что будем вести балансы всех кооперативов. Но в наших условиях это оказалось не реально. У нас 300-500 км до кредитного кооператива, связь плохая. Поэтому мы отказались от этой идеи, и сегодня практически все кооперативы ведут балансы сами. Мы проводим мониторинг, анализируем, консультируем кредитные кооперативы по вопросам составления баланса, по корректному ведению налогового учета, отчетности и т.д. И это, наверно, лучше для кредитных кооперативов – они быстрее встали на ноги, в состоянии отвечать перед государственными органами в соответствии с законодательством, налоговым в том числе. Более квалифицированным стал персонал кредитных кооперативов, и сегодня они не нуждаются в какой-то жесткой опеке.

Техническая поддержка начинающих кредитных союзов. У нас создан фонд материально-технической поддержки, и мы начинающему кооперативу помогаем арендовать офис - заключить договор аренды, в некоторых случаях в течение полугода оплачиваем арендную плату. Мы помогаем этот офис наполнить мебелью и оргтехникой. Конечно, новую оргтехнику, компьютеры мы не просто так отдаем. Мы устраиваем конкурс среди кредитных кооперативов, и победители получают компьютеры, принтеры и т.д. Для начинающих КС, у которых маленькая членская база, директор - не очень уверенный пользователь ПК, мы приобретаем б/у компьютер. Мы всех снабжаем бланками паевых книжек, лицевых счетов и т.д. Благодаря этому начинающий кредитный кооператив имеет возможность оптимизировать свои расходы.

Разработка сберегательных и кредитных программ. Эта работа, как правило, делается на базе «Алтеи». Хотя мы очень ценим хороший опыт каждого кредитного кооператива, подхватываем любую инициативу, если нужно - корректируем и стараемся тиражировать этот опыт, обобщать и рассказывать о нем на семинарах. У нас действуют самые разные сберегательные программы, направленные на учет особенностей семьи, учет интересов конкретного пайщика, учет каких-то индивидуальных жизненных трудностей, потребностей - это, мы считаем, должно обязательно присутствовать в каждом кредитном кооперативе.

Ведение мониторинга. Я не ошибусь, наверное, если скажу, что многие Ассоциации прошли через этот камень преткновения. Прошли через это и мы. Кредитные кооперативы не сразу научились отчитываться, быть прозрачными, научились спокойно воспринимать те рекомендации, которые высказываются специалистами Ассоциации. На сегодняшний день у нас все кредитные кооперативы сдают все бланки (формы) отчетности по мониторингу, которые были утверждены еще ранее в Ассоциации. Другое дело, что не всегда эти формы правильно (грамотно) заполняются, но, по крайней мере, с каждым новым отчетом руководители учатся, учатся понимать и баланс и форму мониторинга, учатся управлять на основе этих данных.

Инспекция деятельности кредитных союзов у нас существует давно. И кредитные кооперативы на ежегодном собрании сами вписывают дату инспекции в график, когда кому удобно. Внеплановые инспекции (по результатам мониторинга) тоже практикуются, не так часто это требуется, но, по крайней мере, мы имеем возможность вовремя отреагировать на первые признаки неблагополучия и помочь исправить положение.

Внедрение стандартов деятельности. Это, как правило, самый такой острый момент в работе начинающей Ассоциации. Но мы на собрании Ассоциации проголосовали, приняли 5 основных стандартов деятельности. По этим основным показателям мы ежеквартально делаем анализ, рассказываем кооперативам, что у них лучше, что у них хуже, какие меры нужно принять. Не все всегда получается. Вот, например, резервирование ведется сегодня практически во всех кредитных кооперативах, но в достаточной степени сформированы резервы еще не у всех.

Одно из основных направлений деятельности Ассоциации - правовая помощь кредитным союзам. Она оказывается на первом этапе, когда формируется пакет учредительных документов, формируются все документы по внутренней регламентации деятельности кредитного кооператива. Сейчас очень востребована правовая помощь по защите интересов кооперативов в суде, по работе с просроченной задолженностью и т.д. Сейчас банки активно предлагают населению потребительские кредиты. И у нас, к сожалению, растет группа заемщиков, которые попали в сложную жизненную ситуацию. Это не мошенники, это люди, которые взяли кредит в магазине, в банке и т.д.

Поэтому на Совете Ассоциации мы говорили о том, что нам необходима некая единая служба безопасности. Как она будет работать? Некоторые разработки у нас есть, но хотелось бы познакомиться с опытом коллег, мы с удовольствием изучили бы его и попытались бы его внедрить у себя.

Сегодня, как это было уже озвучено в одном из выступлений, на одно из первых мест выходит задача профессиональной подготовки кадров. Мы разработали: учебный план для всех категорий работников, инициативных групп, сформировали график проведения семинаров, учитываем и предложения Учебных центров Москвы и Санкт-Петербурга. Хотелось бы только, чтобы таких предложений было больше, чтобы они были более актуальными, чтобы такие семинары проходили не только в Москве, но и в регионах, и мы могли бы отправить представителей КС не только в Москву, но и в Кузбасс, Ростов, не только послушать великолепных тренеров, но и посмотреть практическую работу кооперативов, Ассоциаций.

На слайде показано проведение семинара. Мы проводим выездные семинары в районах, проводим их и в Петрозаводске. Выездные семинары нравятся особенно, потому что здесь есть и теоретическая часть, и психологический тренинг. Вот пример тренинга: участники разбились на две группы, одна из них – сотрудники КС, другая - пайщики, члены кредитного союза. Как они должны взаимодействовать, искать пути сотрудничества, идти навстречу друг другу, об этом шла речь на семинаре, и этому был посвящен тренинг. Сегодня – это, наверное, одна из актуальных

тем – как правильно, грамотно, современно работать с пайщиками, чтобы сохранить хорошую членскую базу, не увлекаться ростом численности любой ценой, а привлечь хорошего пайщика; как качественно, интересно предложить ему финансовую услугу в противовес банковским услугам, чтобы он приходил к нам еще и еще, чтобы он приводил к нам своих друзей и родственников и т.д. Эта тема очень востребована в кредитной кооперации.

Работа информационно-просветительская – также одно из важнейших направлений деятельности Ассоциации. Сейчас у нас в регионе практически никакая информация бесплатно не размещается. Но мы установили очень хорошие контакты с Министерством экономического развития, у нас в 2003 году создан Совет по развитию кредитной кооперации. Регулярно этот Совет созывается, заслушивает какие-то вопросы, т.е. это тот орган, который помогает развитию кредитной кооперации Карелии. Так вот, через эту структуру, через Минэкономразвития мы бесплатно размещаем материалы на радио, в республиканских газетах. В районных газетах рекламные, просветительские материалы размещаем, договариваясь о скидках, за счет средств проекта Ирландской Лиги КС, так как понимаем, что кредитным кооперативам, только встающим на ноги, это не по карману.

Участие в различных совещаниях, заседаниях, участие в работе самых разных общественных, некоммерческих организациях – это тоже работа над созданием делового имиджа, положительной деловой репутации и этому важному направлению Ассоциация уделяет много времени.

У нас выходят ежемесячно «Карельские КС - новости», где мы размещаем новости кредитной кооперации российские и региональные, есть раздел «Новости кредитных союзов Карелии». Мы стараемся освещать их повседневную деятельность, хотя не все кредитные союзы умеют работать в этом направлении. Не все умеют быстро написать, вовремя прислать информацию, когда она актуальна и всем интересна.

Еще один важный аспект нашей работы – проведение конкурсов между кредитными союзами и пайщиками. Между КС мы проводили конкурс: «Лучший кредитный союз года». Один из очень интересных конкурсов, вызвавших большой отклик, – «Как моей семье помог кредитный союз». На этот конкурс были присланы фотографии практически из всех кредитных союзов, входящих в нашу Ассоциацию. Победителем стала фотография, которую прислал малыш под девизом: «Это новая плита – будет вкусная еда». Семья ребенка взяла кредит на покупку газовой плиты, а ребенок прислал фото. При подведении итогов конкурса мы, прежде всего, принимали во внимание не качество фотографии, а есть ли какая-то «изюминка», поэтому детские фотографии были признаны лучшими.

Какие мы ставим перед собой цели, задачи к 2007 году? Во-первых, чтобы в каждом районе Карелии был свой кредитный кооператив. Какие шаги к этому предприняты? Будем принимать участие в реализации Национального проекта «Развитие АПК», где отдельной строкой прописана поддержка сельских кредитных кооперативов. Сейчас регистрируются уже 4 СКПК в сельских районах республики. Планируется довести количество кооперативов до 26, и число пайщиков до 14 000 человек. Активы – 100 млн. рублей. Может быть, цифра 100 млн. кажется маленькой по сравнению с теми региональными показателями, где плотность населения, доходы населения, гораздо выше, чем в Карелии. У нас население – 716 000 человек. Основная часть населения – в городах. В Петрозаводске – 270 000, все остальное население – это небольшие районные центры, удаленные поселки. Население не денежное, и привлечь значительные личные сбережения сложно. Самое главное, по мнению Совета Ассоциации – это не количество КС, а качество работы кредитных кооперативов:

- это обученный персонал в каждом кооперативе;
- это различные услуги, не только сбережения и займы, но и страхование;
- соблюдение стандартов деятельности.

И самое главное, что будет способствовать развитию кредитной кооперации – это прозрачность деятельности, устойчивость, только тогда кредитный союз будет иметь хорошую деловую репутацию у населения, будет успешно динамично развиваться.

Доклад Президента Ассоциации кредитных союзов центрального региона Л.А. Кукушиной (г. Дубна) «Создание в Подмосковье в период 2001-2004 годов сети кредитных потребительских кооперативов граждан»

*Кукушина Людмила Александровна*

*Президент Ассоциации  
кредитных союзов центрального региона*

## **«Опыт создания в Подмосковье в период 2001 – 2004 годов сети кредитных потребительских кооперативов граждан».**

Уважаемые коллеги!

В своем выступлении я хотела бы кратко остановиться на работе по созданию в Подмосковье новых кредитных потребительских кооперативов граждан, которую мы активно проводим с 2001 года. Одной из предпосылок к этой работе послужили результаты, которых достиг к 2000-му году КС «Альтернатива» в вопросах социальной поддержки населения Дубны через выдачу потребительских кредитов и содействия развитию частного предпринимательства.

Информация о деятельности нашего кредитного союза стала появляться в областных и российских средствах массовой информации. Руководители КС «Альтернатива» стали приглашаться к участию в конференциях и встречах, проводимых как администрациями районов, так и общественными организациями Подмосковья. На этих встречах участники с интересом воспринимали информацию о новой форме самоорганизации граждан – кредитных кооперативах, которые брали на себя решение неотложных социальных проблем населения, не привлекая финансовых ресурсов местных бюджетов.

Однако естественная заинтересованность администраций муниципальных образований области в организациях финансовой взаимопомощи граждан осталась бы не востребовавшей, без инициативы самих жителей городов и поселков Подмосковья. Поэтому второй, может быть более значимой предпосылкой к созданию новых кредитных кооперативов, послужили неоднократные обращения жителей близлежащих населенных пунктов Подмосковья с просьбой оказать содействие в создании у них аналогичных организаций.

В этот период экономика нашей страны еще не полностью восстановилась после дефолта 1998 года. Кроме того, начался процесс укрупнения районных (сельских) филиалов Сбербанка России, что привело к сокращению их числа и закрытию в относительно небольших населенных пунктах. В тоже время наблюдался значительный рост спроса на кредитные ресурсы как со стороны социально незащищенных групп населения, так и со стороны индивидуальных частных предпринимателей.

В этих условиях, при технической поддержке Фонда международного развития Ирландской Лиги кредитных союзов, специалистами нашего кооператива была начата организационная и методическая работа по созданию в Подмосковье сети кредитных потребительских кооперативов граждан. Результатом этой работы стало создание за период с 2001 по 2003 годы семи кредитных кооперативов.

Наименование, местонахождения	Дата государственной регистрации
1. КПКГ «Экран» пос. Запрудня, Талдомский район	26.07.2001
2. КПКГ «Надежда» пос. Вербилки, Талдомский район	11.01.2002
3. КПКГ «Вера» город Талдом	13.05.2002
4. КПКГ «Кредитный союз «Шанс» г. Серпухов	18.07.2002
5. КПКГ «Мария» Г. Дмитров	15.11.2002
6. КПКГ «Купина»	16.05.2003

Г. Сергиев - Посад	
7. КПКГ «Доверие» г. Пушкин	<b>05.11.2003</b>

Как видно из таблицы, первые кредитные кооперативы были созданы при методической поддержке со стороны КС «Альтернатива» в Талдомском районе Подмосковья, непосредственно прилегающем к городу Дубна, и это весьма показательно, так как:

первое – у многих членов КС «Альтернатива» родственники проживали в Талдомском районе; второе – администрация района имела предварительную информацию о деятельности нашего кооператива;

Третье - близость населенных пунктов района к городу Дубна.

Последний фактор позволил нам принять активное участие в научно-практической конференции: «Рынок труда для женщин – новые перспективы», которая прошла в городе Талдоме, а также, по приглашению администрации района, выступить на круглом столе «Формы и методы кредитования субъектов малого предпринимательства банковскими и другими кредитно-финансовыми структурами». Территориальная близость Дубны позволила членам инициативных групп из Талдомского района ознакомиться с работой действующего кредитного кооператива, побеседовать с сотрудниками и пайщиками «Альтернативы», принять участие в ряде плановых мероприятий КС.

После того, как инициативные группы окончательно утвердились в своем намерении создать кооператив, нами были организованы встречи с жителями поселков, на которых специалисты КС «Альтернатива» ответили на многочисленные вопросы присутствующих об особенностях повседневной деятельности кредитных кооперативов, органах их управления и контроля, отчетности дирекции перед пайщиками за результаты работы. Большой интерес был проявлен гражданами к истории российской кредитной кооперации и к всемирному движению кредитных союзов.

Первым результатом проделанной работы стало создание в июле 2001 года кредитного потребительского кооператива граждан «Экран» в поселке городского типа Запрудня Талдомского района.

Вслед за поселком Запрудня, при поддержке КС «Альтернатива», кредитные кооперативы были созданы жителями поселка Вербилки и города Талдома - КПКГ «Надежда» и КПКГ «Вера» - в январе и мае 2002-го года, соответственно.

Положительный результат принесла и наша работа на юге Подмосковья в городе Серпухове. По приглашению Ирландской Лиги кредитных союзов мы приняли участие в семинаре по микрофинансированию, проводимого в рамках Проекта Европейского союза (ТАСИС) совместно с администрацией Серпухова в ноябре 2001 года.

В рамках двухдневного семинара, администрацией Серпухова была организована встреча с предпринимателями города, на которой мы рассказали о кредитных кооперативах России, поделились опытом поддержки малого бизнеса через КС «Альтернатива». Доведенная нами до предпринимателей Серпухова информация вызвала у них большой интерес. Через некоторое время после указанного семинара в адрес руководства КС «Альтернатива» обратилась группа жителей Серпухова с просьбой приехать в город и оказать помощь в создании кредитного кооператива. Нам было приятно, что среди инициативной группы оказались участники семинара. Проведенные специалистами КС «Альтернатива» весной 2002 года в Серпухове тренинги с руководителями инициативной группы и оказанная методическая помощь в подготовке и проведении учредительного собрания дали свои положительные результаты – 18 июля 2002 года кредитный потребительский кооператив граждан «Кредитный союз «ШАНС» получил Свидетельство о государственной регистрации кооператива.

Завершился 2002-ой год созданием еще одного кредитного потребительского кооператива граждан. 15 ноября 2002 года в городе Дмитрове был зарегистрирован КПКГ «Мария», инициативной группе по созданию которого также была оказана необходимая методическая помощь специалистами КС «Альтернатива»



Уважаемые коллеги! Уверена, что со мною согласятся многие из вас в том, что, в конечном счете, успех как в создании кредитного кооператива, так и в динамике его становления и развития определяют в конечном итоге те, кто возглавил кооператив на первых шагах его деятельности. Именно от этих людей, их инициативы, грамотности, компетентности, умения работать с людьми, терпения и настойчивости зависит успех кооператива.

Примером могут служить «молодые» кредитные кооперативы «Купина» и «Доверие» из Подмосковных городов Сергиев Посад и Пушкино. С директором кооператива Любовью Кузьминичной Цой я впервые познакомилась на форуме женщин Подмосковья, участие в котором она принимала как представитель своего города. Мой рассказ о деятельности КС «Альтернатива» вызвал у нее большой интерес, и я посоветовала познакомиться ей с работой нашего кредитного союза непосредственно в Дубне. Состоялся ряд встреч, результатом которых стало создание действительно инициативной группы в г. Сергиев Посад.

Четкое понимание целей создания кредитных кооперативов, принципов их деятельности в сочетании с инициативой «учредителей» и опытом руководителей позволили созданным в мае 2003 года КПКГ «Купина» (г. Сергиев Посад), и в ноябре 2003 года – КПКГ «Доверие» (г. Пушкино), достичь сегодня знаменательных результатов. В теме моего выступления не случайно стоят даты 2001 – 2004 год, хотя свидетельство о государственной регистрации «последнего» КС из созданных при поддержке КС «Альтернатива» выдано в ноябре 2003 года.

Как российский, так и мировой опыт ряда реализованных Проектов показал, что создать новый кредитный союз намного проще, чем помочь ему «выжить» в первые два-три года. По нашему мнению, отсутствие в настоящее время государственной системы подготовки кадров для кредитной кооперации отрицательно сказывается не столько на ее дальнейшем развитии в целом, сколько на качестве управления конкретным кредитным потребительским кооперативом как финансовой организацией. Директор кооператива, его бухгалтер, менеджеры по займам, члены выборных органов управления должны обладать специальными знаниями из гражданского права, налогового законодательства, иметь хорошую подготовку в вопросах финансового анализа и управления. Поэтому, наша работа по созданию перечисленных кредитных потребительских кооперативов граждан не заканчивалась их государственной регистрацией, как юридических лиц. Можно сказать, что основная работа начиналась с этого момента. Проведение регулярных круглых столов, тренингов, семинаров по вопросам повседневной деятельности КПКГ; оказание консультаций по вопросам гражданского права и бухгалтерского учета; оказание помощи в составлении бухгалтерской отчетности кооперативам - вот неполный перечень наших работ, которые мы постоянно ведем сегодня с нашими кредитными кооперативами в рамках созданной Ассоциации Кредитных Союзов Центрального Региона.

Отдельно хочу остановиться на еще одном принципиальном для успешного развития кредитного кооператива моменте – программном обеспечении его основной деятельности: приеме целевых взносов и личных сбережений от пайщиков и выдачи им займов из фонда финансовой взаимопомощи кооператива. По нашему мнению (может быть, несколько субъективному), существенным фактором, сказавшимся на положительной динамике развития кредитных кооперативов, явилась установка на технических средствах КПКГ разработанного КС «Альтернатива» программного обеспечения, что позволяет:

во-первых, жестко закрепить план счетов с соответствующими проводками по основным операциям;

во-вторых, получить исходные данные для составления бухгалтерской отчетности;

в-третьих, минимизировать время на обслуживание клиента;

в-четвертых, получить исходные данные для финансового анализа с целью принятия управленческих решений;

и, может быть, не менее важное из перечисленных выше, пятое, вести архив кредитных историй заемщиков.

Нашему закону о кредитных потребительских кооперативах граждан исполнилось в этом году 4 года, однако до настоящего времени для КПКГ нет единого рабочего плана счетов бухгалтерского учета, нет утвержденных методик по ведению бухучета, отсутствуют финансовые

нормативы и прочее. Поэтому, одним из наших (если так можно выразиться) «требований» в самом начале работы с инициативной группой является установка в созданном кооперативе программного обеспечения КС «Альтернатива». Это позволяет нам, кроме прочего, создать единое «информационное поле» для наших кооперативов, говорить на одном языке, как директорам, так и бухгалтерам, и менеджерам по займам. Это позволяет проводить целенаправленное их обучение и повышение квалификации. Это позволяет нам передавать им новые кредитные продукты и внедрять технологии «Альтернативы» в сообществе кредитных союзов нашей Ассоциации.

О достигнутых на сегодняшний день результатах нашей работы говорят данные по КПКГ Подмосковья, приведенные на стенде, установленном в холле. Общая численность пайщиков семи кооперативов приближается к 1500 человекам, активы – более 18 млн. рублей.

Доклад директора КПКГ «Содействие» (г. Смоленск)  
«Социальная эффективность программы микрофинансирования»

М.Р. Овчяна

*Овчян Марат Ригоевич*  
Директор КПКГ «Содействие»

## **«Социальная эффективность программы микрофинансирования»**

Уважаемые коллеги!

Тему социальной эффективности предвосхитили в своих выступлениях и Светлана Михайловна и Людмила Александровна, и вообще-то наверно все мы так или иначе оцениваем социальную отдачу от микрофинансовой деятельности своих организаций.

Как и любой финансовый институт, кооператив «Содействие», безусловно ориентирован на достижение экономических показателей с тем, чтобы обеспечить собственную финансовую стабильность, ресурсы расширения и развития программ финансовой взаимопомощи. А поскольку и среди пайщиков, и среди персонала кооператива преобладают женщины, которые всегда более меркантильны и придают большое значение доходности, оборачиваемости и иным показателям экономической отдачи, то за эту составляющую деятельности кооператива можно не беспокоиться.

При этом, несмотря на повышенные ставки по предлагаемым нами займам, мы отдаем отчет и постоянно акцентируем первичность социальных задач, стоящих перед кооперативом. Это может восприниматься как лукавство. Людмила Александровна сказала, что «если кто-то зажигает на небе звезды, значит это кому-то нужно», приблизительно также оценивается и логика кредитов: если их берут, и тем более берут по завышенным, более высоким ставкам, значит это надо. Действительно надо, но брать такие займы могут ведь и от отчаяния - потому что больше взять нигде. И если не уловить эту грань, то очень скоро кредитный кооператив может превратиться в заурядную ростовщическую контору, утратив все преимущества и потенциал кредитной кооперации. Поэтому мы, еще в августе 1997 года в параллель оценкам тому, почему берут, кто берет, стали оценивать и социальную отдачу программы. И получилось, что как раз социальная эффективность привлекает пайщиков в кооператив, и во многих отношениях социальная составляющая является определяющей по отношению к экономической и финансовой эффективности.

Всем известны показатели оценки социальной эффективности по количеству созданных и сохраненных рабочих мест. Они могут быть привязаны к количеству выданных займов в тех или иных предпринимательских секторах, либо могут быть сделаны по результатам выборочных обследований бизнеса заемщиков.

Параллельно, мы стали оценивать рост оборота и доходности бизнеса, степень его диверсификации. Благодаря таким наблюдениям и оценкам, мы регулярно убеждаемся, что

доходы пайщиков, пользующихся микрозаймами, как минимум в три раза превышают средний уровень доходов. Социальную отдачу микрофинансовой программы усиливает то, что основную массу наших пайщиков-предпринимателей составляют женщины, склонные инвестировать доходы в семью, обучение, здравоохранение детей, отдых, совершенствование бытовых условий.

Организовав кооператив в 1997 году, мы сконцентрировались на обслуживании исключительно финансовых интересов предпринимателей, и весь портфель был размещен в предпринимательские займы. Когда вышел федеральный закон (№117-ФЗ от 7 августа 2001 года), предписывающий разделение портфеля на потребительские и предпринимательские займы, это было вначале негативно воспринято, потому что потребительские займы объективно менее доходны.

Но сейчас, как раз в потребительском секторе самый динамичный рост, что вполне закономерно. Ведь человек работает не только чтобы зарабатывать, но чтобы лучше жить, причем лучше жить сейчас, уже сегодня иметь возможность улучшить свои бытовые условия, дать достойное образование детям. Поэтому, наряду с предпринимательским, параметры социальной отдачи оцениваются и в потребительском секторе – по количеству, сумме и средней сумме потребительских займов, по их целевому назначению, отражающим направления роста и расширения потребительских возможностей пайщиков. Вместе с тем, сектор потребительского кредитования напрямую способствует и развитию предпринимательства, за счет активизации на локальных рынках, расширения рынка сбыта товаров и услуг пайщиков предпринимателей.

Благодаря оригинальным программам потребительского кредитования, для многих пайщиков, например, стала реальной возможностью приобретения жилья на условиях пусть более дорогих, чем принято декларировать в рекламе ипотеки, но зато реально доступных и посильных. Поэтому показатели социальной отдачи измеряются и в рублях и в квадратных метрах и в интенсивности потребления тех или иных кредитных продуктов потребительского характера. При индексе роста стоимости квадратного метра в 80% годовых, жилищные кредитные программы кооператива нивелируют этот рост до 18-19% годовых.

Конечно, я не призываю собравшихся принимать такую же широкую систему оценки социальных показателей, но при построении стратегических планов, можно прогнозировать и оценивать достижение тех или иных социальных показателей.

Другая сторона социальной эффективности – это сбережения. Мы живем в стране, где люди с одной стороны хронически не доверяют свои средства кому-либо другому, и здесь вполне понятны основания, потому что они были ни один раз обмануты. Начиная со Сбербанка и кончая различными финансовыми пирамидами. Мы реально обеспечиваем прирост покупательной способности доверенных нам сбережений по отношению к инфляции, обменным курсам иностранных валют. Главное, это не обмануть ожидания пайщиков, обеспечить сохранность, приумножение и возможность распоряжения сбережениями и эта задача исполняется абсолютно. В свою очередь, это способствует росту доверия пайщиков и притоку новых сбережений.

Сберегательные программы кооператива ориентируются на социально значимые сферы пенсионного обеспечения, социальной защиты, которые пока не достаточно полно и эффективно решаются у нас в стране.

Применение в сберегательных пенсионных планах повышенных ставок компенсации обеспечивает значимую для пенсионера прибавку к пенсии, а накопительные пенсионные программы сроком, например, на пять лет пенсионные выплаты в два с половиной раза превысят накопительные платежи.

**Доклад** начальника отдела КПС «Касса взаимного кредитования» (г. Санкт-Петербург) О.А.Гросбергс «Роль кредитных кооперативов в формировании финансовой культуры населения»

*Гросбергс Ольга Анисовна*  
*Начальник отдела КПС «Касса взаимного кредита»*

**«Роль кредитных кооперативов в формировании финансовой культуры населения».**

Время, когда начали создаваться кредитные кооперативы, было сложным. Рубль обесценивался, рубль вчерашний не соответствовал рублю сегодняшнему, завтрашнему. Потенциальные пайщики были совершенно не готовы к финансовым услугам, предложенным кредитными кооперативами. Это дополнительно осложняло работу. Одной из первых задач кооперативов было изменение отношения населения к финансовым услугам, безусловно, не в масштабах страны, но, по крайней мере, среди жителей своего города, поселка, своих коллег, если кооператив создавался по принципу общего места работы. Жизнь кооперативов в середине 90-х годов дополнительно осложнилась появлением финансовых пирамид, которые приходится вспоминать снова и снова.

К середине 90-х годов накопления обесцениваются, товары дорожают, отечественная валюта нестабильна, появился доллар США как валюта накопления. Рынок был нестабильным и слаборегулируемым. Этим воспользовались финансовые мошенники – создатели финансовых пирамид, которые прогремели на всю страну. Мошенникам удалось внушить населению, что накопления должны приносить какой-то доход, причем внушить довольно быстро. Но у населения не было понимания того, что получение этого дохода связано с риском. Этой-то малограмотностью мошенники и воспользовались. Финансовые пирамиды вспоминаются снова и снова. Каждый из сидящих в этом зале не раз отвечал и своим пайщикам, и потенциальным пайщикам, и органам власти на один и тот же вопрос: «А вы не пирамида?» Сколько раз каждому приходилось доказывать, объяснять, что такое вообще кредитный кооператив.

Сейчас пайщики доверяют кооперативу свои накопления, речь идет уже не только о получении дохода, но и о доверии. Да кредитные кооперативы никогда и не обещали сверхвысоких доходов, терпеливо объясняя пайщикам, что невысокий стабильный уровень доходов связан с тем, что у нас не очень высокие риски, что кооператив за счет сбережений одних пайщиков выдает займы другим пайщикам на более привлекательных условиях.

Кооперативы всегда отличались высоким уровнем информационной прозрачности. В любом кооперативе Устав, внутренние положения, бухгалтерская отчетность всегда находятся в открытом доступе. Возникающие у недоверчивого пайщика вопросы разъясняются сотрудниками кооператива столько времени, сколько нужно, чтобы сомнения пропали.

Таким образом, когда другие использовали финансовую неграмотность населения, чтобы получить сверхдоходы, кооперативы, тратя свое время и силы, не получая особых доходов, занимались финансовым просвещением населения. В результате, кредитные кооперативы сегодня существуют, а финансовые пирамиды (той поры) исчезли.

В последние годы, где-то раньше, где-то позже, на рынки потребительского кредитования вышли коммерческие банки. Вышли достаточно агрессивно, с агрессивной рекламой. И кредитные кооперативы столкнулись с определенной проблемой, с оттоком пайщиков. Даже те пайщики, которых обучали в кооперативе, учили оценивать финансовые ресурсы, поддались на рекламу, пожелали приобрести товар в кредит под 0 %. Спрос на займы в кооперативах, который ранее вообще некому было удовлетворить, кроме кредитных кооперативов и микрофинансовых организаций, упал. Начался отток пайщиков из кооперативов. Надо отдать должное теперь уже банкам. Именно банки в последнее время в массовом порядке перевернули сознание населения. Люди научились жить в кредит, это стало модным, популярным. Появились даже кредитоманы – люди, которые не могут остановиться в этом процессе.

Каким образом поступают в такой ситуации кредитные кооперативы сегодня?

У них есть два пути:

- воспользоваться этим, стимулированным банками спросом на займы, пригласить хорошего экономиста, маркетолога, делать такие же привлекательные для клиента буклеты, выпустить рекламу и получать сверхдоходы;
- второй путь не такой простой. Многие кооперативы не склонны так быстро менять условия, свою политику в области распространения информации. Они по-прежнему объясняют своим пайщикам реальные условия, реальную стоимость ресурсов, сравнивая предложения банков и свои. Делают они это с помощью бесед с людьми, через буклеты, стенды. Именно в кредитных кооперативах можно найти буклет, в котором подробно описано, как можно подсчитать сумму компенсации по займу, каковы реальная стоимость финансовых ресурсов, положенных в виде

личных сбережений в кооператив, сколько денег в счет погашения основного долга и в какой день нужно принести в кооператив. Только в кредитном кооперативе вместе с пайщиком подсчитают, проверят все эти суммы. Мы «воспитывали» наших пайщиков, приучали их к кредитованию, к сбережениям. Очень обидно теперь их «отдать», таких подготовленных в коммерческие банки. Правда, выяснилось, что подготовлены они все-таки не так хорошо, как нам бы хотелось мы полагали, что они умеют хорошо считать, а они пока еще доверчивы по-прежнему.

Нам, как я уже говорила, не удастся пока в массовом порядке воздействовать на сознание людей. Но нельзя забывать, что и отношения кооперативов с органами власти, и отношение кооперативов между собой, различные объединения кредитных кооперативов, и хорошие отношения с банками, безусловно, положительно влияют на развитие кооперации. При этом мы не забываем, что пайщики являются основой движения кредитной кооперации, именно благодаря им наша деятельность имеет смысл!

**Доклад** директора КПКГ «Женский деловой центр» (г. Челябинск) Л.М.Конаревой «Кредитные союзы в помощь женскому и семейному бизнесу»

*Конарева Любовь Михайловна  
Директор КПКГ «Женский деловой центр»*

### **«Кредитные союзы в помощь женскому и семейному бизнесу».**

Уважаемые коллеги!

Мне очень приятно сегодня выступать перед родной аудиторией, перед коллегами и новыми партнерами в кредитном движении. Кредитное движение сильно именно взаимной помощью, поддержкой, обменом методологиями.

Чаще всего мы выстраиваем проблемы, а не находим решения. Есть великолепная технология «Стань частью решения, а не частью проблемы», т. е. если быть позитивным, обязательно найдется выход из ситуации, обязательно. Лидеры кредитного движения в России в большинстве своем позитивно мыслящие люди, видящие не проблему, а перспективу развития.

С чего мы начинали. Вернемся в 1992 год. Первые общественные организации деловых женщин. Представляете, как мужская российская ментальность нас принимала? Но мы не стали действовать технологиями мужскими: локтями, драками, войной. Женская ментальность несколько другая:

по-доброму, по зернышку, вперед. Мы не встали в оппозицию каким-то мужским организациям, наша теория – мы помощники, мы поможем усовершенствовать, гармонизировать этот мир.

Итак, 92-ой год, общественная организация. Они создаются по всей России, но мы были одними из первых. Мы искали модель, обсуждали, как же нам найти финансовую подушечку, рассматривали разные модели. Это был очень сложный период. Тогда мы предполагали сброситься все, но каждая из нас – пятнадцати женщин - хотела бы получить денежку себе, не дожидаясь года или больше, пока до него дойдет очередь финансовой помощи. Общество Взаимного Кредитования, которое моделировалось, не стало работать.

И только в 1995-ом мы встречаемся на международной конференции с Диной Григорьевной Плахотной. Модель появилась. Надо обязательно сегодня вспомнить Волкова Александра Александровича. Он влюбил нас в кредитное движение, самоотверженно пропагандировал его, были и газеты, и журналы. Мы год работали как филиал, а в 1996 году создали самостоятельный кредитный союз. Создав кредитный союз, мы поняли, насколько важно быть самодостаточными. Эта структура финансовой взаимопомощи позволила нам стать самостоятельными, мы не ходили с протянутой рукой, не сидели на грантах и научились ходить самостоятельно. Конечно, были и ошибки.

Мы получили большую организационную помощь от Лиги Кредитных Союзов Ирландии, Канады. Но самая большая работа в то время шла в регионах, нужно было завоевывать людей. Мы очень много пропагандировали кредитное движение. У нас сложились хорошие отношения с властью, с нашим губернатором. Почему? Мы сами научились помогать друг другу, и любой руководитель смотрит на нас как на профессионалов: «Можете – буду помогать».

В Челябинске уже третий год работает программа микрокредитования. Движение финансов происходит так: бюджет - Фонд поддержки предпринимательства – кредитный союз. КС выступает как исполнитель программы.

В первый год нам выдали 250 тысяч рублей на возвратной основе ближе к концу года. Деньги небольшие, но это был первый опыт совместной работы. Мы выдавали их предпринимателям от 5 000 до 50 000 рублей, и мы вернули их в казну в конце года, пополнив бюджет города сверх того в размере половины ставки рефинансирования.

Все получилось, схема была отработана, администрация довольна: поддержка предпринимательства есть, ответственность – на кредитном кооперативе, как исполнителе. Более того, мы не взяли не копейки за обслуживание программы. Мои сотрудники работали очень много, уставали, пытались убедить меня, что нам, КС, это не нужно. Но я твердо стояла на том, что надо создавать и поддерживать привлекательный для совместной работы имидж. Тем более что мы в рамках этой программы поощряли лидеров предпринимательства, владельцев хороших кредитных историй, т.е. облегчили кредитное бремя для «звезд» нашего же кооператива. Получилась своего рода система поощрения. На второй год выделили уже 400 тысяч рублей и в начале года. В течение года мы поработали, и получилось, что мы выдали предпринимателям займов примерно на 1 миллион 300 тысяч рублей от 5000 до 50 000 займ. И опять вовремя вернули деньги в казну и проценты.

В этом году у нас произошла смена власти, очень болезненная. Пришли новые, молодые парни, не признающие авторитетов, да если еще Конорева из команды бывшего мэра. Попытались они что-то сделать сами – а не получается, и выделили нам 970 000 рублей, потому, что поняли – схема работающая, казна не страдает, все возвращается в нее, ответственности никакой у них нет. Никогда мы о таком не мечтали! Теперь-то мы уже подружились. Администрация вновь выделила нам средства: и на городской конкурс 80 000 рублей, и на программу микрокредитования. Кроме того, и я и члены Правления нашего кредитного кооператива входим в Общественный совет при главе города, проводим там свою политику, решаем разные вопросы.

На уровне области у нас всегда были хорошие отношения, нам повезло с губернатором. Честно говоря, хорошо бы у каждого края был такой губернатор - честный, порядочный, не запачкавший себя ни чем! Мое выступление на межрегиональной научно-практической конференции «Современные микрофинансовые технологии в помощь женскому и семейному бизнесу», круглые столы - все это через областную бюджетную программу.

И самая главная победа: в прошлом году нам выделили 10 миллионов для поддержки женского и семейного предпринимательства, в этом году - 20 миллионов.

Мы многое умеем, но чтобы все это получалось, мы проводим своих женщин через все конкурсы, возводим их на российский пьедестал.

Когда ты ухаживаешь за теми, кто пользуется твоими услугами, когда идет конструктивный диалог внутри кооператива, тогда получается конструктивный диалог с властью, тогда и идет помощь со всех сторон.

**Доклад** директора КПКГ «Первый Томский» (г. Томск) Е.Г. Седлецкого «Взаимодействие кредитных кооперативов с профсоюзными организациями»

*Седлецкий Евгений Николаевич  
Директор КПКГ «Первый Томский»*

## **«Взаимодействие кредитных кооперативов с профсоюзными организациями».**

Мне бы хотелось коротко рассказать, как развивался наш кооператив, чего мы достигли. Может быть, наш опыт оказался бы интересен и полезен участникам конференции.

Я в кредитной кооперации с 1997 года, работал в разных структурах поддержки кредитной кооперации, и захотелось создать свой кредитный кооператив. До этого я работал в городе Юрге. Когда пришла идея создать свой кредитный кооператив, пришлось оглянуться, посмотреть по

сторонам, что еще не занято кредитными кооперативами? Потому что Кузбасс полностью пропитан достаточно позитивной энергетикой кредитного движения. Пришлось обратить внимание на соседние области – это город Томск - достаточно крупный город, находится всего в 100 км от города Юрги. И возникло желание посмотреть, что же на самом деле есть в городе Томске и есть ли вообще смысл создавать там кредитный кооператив. Это был в феврале 2002 года. Мы составом в несколько человек начали изучать состояние финансового рынка города. Провели анализ банковского сектора, достаточно мощного – там находится 18 банков, анализ деятельности существующих кредитных кооперативов, и анализ предприятий. И я с удивлением обнаружил, что на тот момент, в таком городе как Томск, кредитное движение было совсем не развито. Поэтому увидел для себя «не паханое поле» для работы, но понимал, что будет не просто. И самое главное – надо было понять с чего начать?

Свой опыт работы, опыт работы других кооперативов, показывал, что наиболее успешное развитие получают кооперативы, которые работают в небольших городах – 100, максимум 150 тыс. человек. Город Томск это очень развитый город, со своей очень мощной инфраструктурой, с населением более 500 тыс. человек. После проведенного анализа на основании опроса, было понятно, что кооперативы были не известны населению как организации финансовой взаимопомощи. В тоже время в Томске на тот момент был целый ряд перспективных предприятий, и было принято решение организовать кредитный кооператив именно на крупном предприятии.

Был выбран в качестве крупного предприятия нефтехимический завод. Я хочу сказать, что Томский НефтеХим – это третье по размеру предприятие России. На нем порядка 7000 работающих со средней заработной платой 12-15 тыс. рублей. И решили работать в рамках одного закрытого предприятия, как на модели небольшого города. Для выхода сразу на открытый городской рынок в то время не было ни ресурсов, ни возможностей предложить какие-то конкурентоспособные продукты.

Более того, нас привлекла на НефтеХиме, прежде всего, развитая профсоюзная организация. Тема моего выступления и находится как раз в этом русле – «Взаимодействие кооперативов с профсоюзными организациями». Поэтому с февраля по май были проведены переговоры с генеральным директором. Все было не просто, он не соглашался на то, чтобы мы находились на предприятии. Зато профсоюз увидел в этом, может быть не выгоду, но понимание, что есть перспектива, и что, если нам удастся «зайти» на НефтеХим, то это позволит кооперативу развиваться благодаря именно профсоюзной организации.

К счастью все переговоры закончились положительно, в июне 2002 года мы получили разрешение работать на территории НефтеХима и организовать потребительский кооператив. В июле 2002 года мы зарегистрировали кооператив, и 1-е августа стало днем рождения нашего кредитного кооператива.

Сначала мы развивались сами по себе, но спустя три с половиной месяца была достигнута договоренность с профсоюзным комитетом о выделении кооперативу 500 000 рублей профсоюзных денег. Это были в основном членские взносы. Для нас на самом деле это был очень важный вопрос, с другой стороны мы не ожидали, что все пойдет так позитивно. Как элемент доверия это было на тот момент просто необходимо. Что это дало помимо денег? Понятно, что дополнительное привлечение финансов сказалось и на росте количества членов кооператива, и на росте активов. В первую очередь, это привлекло в кооператив новых людей, пошел мощный поток работающих. Если посмотреть на опыт других кредитных кооперативов, то видно, что проходит от полутора до двух лет до момента, когда кооператив уже завоевал репутацию и начинает динамично развиваться. У нас этот процесс - за счет профсоюза, за счет этого «закрытого» предприятия - произошел гораздо быстрее. Если дальше не вдаваться в этапы нашего развития, а взять сегодняшний день, то данные следующие (ноябрь 2005 года): - позади три года работы на НефтеХиме в контакте с профсоюзом, чего мы достигли? В чем интерес профсоюза при сотрудничестве с кредитным кооперативом? Первое – это кредитование членов профсоюза под более низкий процент. Это естественно, так как профсоюз предоставляет свои деньги, поэтому нужна была определенная программа, которая была бы интересна только членам профсоюза. На тот момент для профсоюза это тоже было очень важно.

Репутация профсоюза хоть и была высока, но, тем не менее, время такое, что люди просто разочаровывались в профсоюзе и многие выходили из его членов. Поэтому на тот момент эти наши взаимоотношения играли большую роль и для профсоюза. Члены профсоюза приходили, интересовались условиями, и мы им показывали: вот условия для пайщиков, а вот условия для пайщиков – членов профсоюза, благодаря профсоюзным деньгам. Т.е. для членов профсоюза кредиты были более дешевыми, чем для других работников НефтеХима.

Далее. Очень важно то, что кооператив был на предприятии, т.е. люди, не выходя за территорию предприятия, могли в обеденный перерыв вступить в кооператив, оформить заем, произвести гашение займа, внести свои личные сбережения. Вот эта оперативность, вот эта близость, доступность кооператива на предприятии сыграли очень большую роль в положительной динамике роста нашего кооператива. Соответственно то, что профсоюз внес свои деньги по договору в кооператив – благо не только для кооператива, но и для него самого, так как деньги работали на профсоюз, сумма росла, капитализировалась и приносила профсоюзу доход, оговоренный договором. Т.е. профсоюзу было очень важно показать, что деньги членов профсоюза работают на людей, а не на руководство, как это бывает в большинстве случаев.

Кроме того, решение многих бытовых (социальных) вопросов связано со сложными жизненными ситуациями, потому что Нефте-Хим производство достаточно трудоемкое, тяжелое и вредное. Бывают случаи болезни, гибели сотрудников, а пройти цепочку получения материальной помощи не просто. Вечно где-то какие-то документы «застревают», а за счет профсоюзных денег, за счет денег кооператива эти вопросы всегда удавалось решать оперативно, т.е. практически по первому требованию. Это я считаю очень важным, когда не надо ходить «с протянутой рукой», выбивать положенные тебе деньги, а получить их сразу. Потом, конечно, эти выплаченные суммы возвращались кооперативу за счет перечисления с предприятия, но в этих случаях всегда очень важен временной фактор. Не надо никуда больше бегать – есть в Томске кредитный кооператив, который всегда решит эту проблему.

НефтеХим - предприятие большое, поэтому на нем работают люди со всех районов города Томска. Поэтому, естественно, на наш имидж работало и «сарафанное» радио. К положительным сторонам следует отнести хорошую информированность сотрудников всех подразделений объединения через профсоюз. Кроме того, широко применяется практика поручительства. Так как люди работают на одном предприятии, то они хорошо знают друг друга и выступают поручителями за своих коллег – заемщиков. Кроме того, осуществляется двойной контроль возвратности займов, достигнута договоренность с финансовым отделом, что если есть проблемы с гашением займа, то пайщик пишет заявление и у него перечисляется часть зарплаты в счет гашения займа в наш кредитный кооператив. Мы также используем пропаганду деятельности нашего кооператива через лидеров профсоюза. Это дешевая и очень действенная реклама. Профсоюз достаточно активно помогает нам в этом.

Далее. В Правление кооператива вошли профсоюзные лидеры и уважаемые люди ТомскНефтеХима – это тоже очень повлияло на степень доверия к кредитному кооперативу. Мы используем возможность бесплатного размещения информации о деятельности нашего кооператива в заводской газете и профсоюзных изданиях. В итоге, положительный опыт взаимодействия с профсоюзом сыграл решающую роль в привлечении личных сбережений работников предприятия. Мы реализовали совместную программу кредитования ветеранов профсоюза. Из истории известно, что профсоюзы, широко использовали членские взносы для социальной поддержки своих членов. Это были достаточно большие суммы, играющие существенную роль в экономической поддержке, социальной и гражданской защите.

Сегодня кредитные союзы по всей стране празднуют достаточно большой юбилей – 100-летие профсоюзов России. Я думаю, что это хороший повод оценить положительный опыт работы профсоюзных касс взаимопомощи, которые были достаточно хорошо развиты в Советском Союзе. Ведь фактически, профсоюзы заложили основу финансовой взаимопомощи, используя их же собственные денежные средства. В свою очередь кредитные кооперативы восприняли опыт профсоюзов, перенесли методы социальной защиты профсоюзов. Я вижу большой потенциал



распространения нашего положительного опыта взаимодействия с профсоюзом на более качественном уровне через кредитные кооперативы.

Поскольку НефтеХим - это крупное, градообразующее предприятие, нашим опытом заинтересовалась Администрация города Томска и городская Федерация профсоюзов города Томска, объединяющая множество предприятий города. И сегодня мы готовим совместно с Администрацией города Томска и Федерацией профсоюзов совместную программу по системному внедрению заемно-сберегательных программ через наш кредитный кооператив «Первый Томский» на 45 предприятиях нашего города. Потенциал огромный – это более 200 000 работников предприятий со средней зарплатой 12-15 тысяч рублей. Я думаю, что мы обязательно воспользуемся этой возможностью, и все это в ближайшее время получит достаточно мощное и качественное развитие.

В заключение хочу обратить ваше внимание на главную идею нашей работы – это объединение людей с целью решения их финансовых, экономических интересов. Я думаю этот опыт надо изучать, внедрять и использовать.

**Доклад** директора Тихоокеанского центра развития кредитных союзов И.Ю. Адждидерской (г. Владивосток) «Основные направления деятельности Тихоокеанского центра развития кредитных союзов»

*Адждидерская Ирина Юрьевна*

*Директор Тихоокеанского центра развития кредитных союзов*

## **«Основные направления деятельности Тихоокеанского центра развития кредитных союзов».**

Наш Тихоокеанский центр развития кредитных союзов создан по инициативе членов Ассоциации кредитных союзов Приморского края. Дата нашего рождения - 9 августа 2004 года, т.е. наша организация совсем молодая и опыт работы у нас – чуть более года. Все наши задачи и пути их решения направлены на поддержку и развитие кредитных кооперативов – членов Ассоциации. Это непосредственно выражается в предоставлении финансов, финансовой помощи кредитным кооперативам, которые либо вновь созданы, либо уже действуют на территории Приморского края в сельской местности (в Приморском крае сельскохозяйственные кооперативы отсутствуют, действуют в основном кредитные потребительские кооперативы граждан).

На первом этапе были привлечены денежные средства учредителей Ассоциации. На сегодняшний день совместно с Ассоциацией кредитных кооперативов, Советом Центра, и страховой компанией разработана программа, по которой кредитным кооперативам предоставляется финансовая помощь в размере от 10 до 25 процентов от фонда финансовой взаимопомощи кредитного кооператива. В денежном выражении – это от 300 до 500 тысяч рублей одному кредитному кооперативу. Создавая такую программу, мы пытались соблюсти интересы кооперативов и не свести нашу структуру к «пирамиде».

Проблема нехватки денежных средств в кредитных кооперативов возникает потому, что в сельской области заработная плата невелика и личные сбережения – основа фонда взаимопомощи – формируются медленнее, чем потребности предпринимателей и членов кооператива в заемных средствах. Требования, выдвигаемые Центром и согласованные с Ассоциацией, говорят о том, что предоставленная финансовая помощь должна быть использована на поддержку предпринимателей через выдачу им займов.

Конечно, учитывая сложности и пробелы нашего законодательства, я бы хотела высказать свое мнение и поддержать предложение организаторов конференции обратиться к руководителям наших общероссийских объединений с вопросом о совершенствовании действующего законодательства, особенно о принятии закона о кредитной кооперации и поправок к 117-му Закону. А так же необходима разработка стандартов и единых требований к налогообложению и ведению бухгалтерского учета, поскольку на сегодняшний день эти вопросы каждый кооператив

понимает по-своему. Провести проверку деятельности кооператива в этих условиях достаточно сложно, а при выдаче займа мы обязательно проверяем деятельность кредитного кооператива, оцениваем его надежность.

Помимо финансовой поддержки кредитных союзов, Тихоокеанский Центр совместно с Ассоциацией проводит программу роста и увеличения числа кредитных кооперативов, численности их пайщиков. За время работы при юридической и методической помощи Центра нами совместно с Ассоциацией было создано шесть кредитных кооперативов.

Заканчивая свое выступление, я хочу присоединиться к поздравлениям всех участников конференции с юбилеем в адрес кредитного союза «Альтернатива» и пожелать ему творческих успехов и дальнейшего процветания.

**Выступление** директора КПКГ «Шанс» (г. Серпухов, Московская обл.) Н.М.Шадуикис

***Шадуикис Наталья Михайловна***  
*Директор КПКГ «Шанс»*

История кредитного союза «Шанс» из города Серпухов (Южное Подмосковье) началась с мая 2002 года, когда мы встретились с Людмилой Александровной. Она была у нас на семинаре по кредитным потребительским кооперативам. Мы познакомились, тема меня заинтересовала, энергичность ее вдохновила, и с июля 2002 года мы начали свою деятельность, имея 15 человек пайщиков и первый выданный заем – 2000 рублей.

Я слушала предыдущих выступающих, их опыт работы с профсоюзами. Мы с Людмилой Александровной приехали на один крупный завод, она мне помогла, поддержала 20-минутным текстом о том, что такое кредитный союз, как это, что это. Нас выслушали, и она ушла. А мне был вопрос «в лоб»: а что я буду с этого иметь? Это говорит председатель профсоюзного комитета. Немая сцена... И я поняла, что не получилось.

Другой опыт, когда говорят, что поддерживают деньгами. У нас этого нет. За эти 3 года, которые мы проработали, за 3 года становления, поисков мы сами наработали портфель займов около 5 млн. рублей. Никто нас не поддерживал, и эта работа была каждодневной.

Сейчас мы предоставляем пайщикам разные программы. Сберегательные – позволяем людям сберечь деньги и получать неплохой доход, у нас начисления на вклады до 24% и выше. У нас есть программы выдачи займов на разные цели, разным категориям граждан. Мы поддерживаем и потребительские займы, и займы на пополнение семейного бюджета и предпринимательские займы. Работа ведется очень индивидуально. Такой индивидуальный подход позволяет принимать решение о выдаче не просто займа хорошему надежному клиенту, а еще развитие совместного творчества. Приходит предприниматель, один раз взял заем, второй раз взял заем, потом у него появляется более глубокий интерес к кредитному кооперативу: что это, как работает. Мы начинаем разговор, обсуждаем его вопросы и проблемы. У нас есть один предприниматель – женщина – владелица магазинов товаров для женщин. И вот мы с нею стали думать – что же такое придумать к новому году, 8 Марта, и придумали. Открыли магазинчик (мы дали им для этого деньги), торгующий развивающими играми для детей различного возраста. Магазин процветает, приносит доход больший, чем те два магазина, которые были раньше.

Другой пример. Мужчина-бизнесмен, начинает рассуждать, каким бы видом доходного бизнеса ему еще заняться. Вместе придумали, купили эвакуатор. Теперь он говорит, что у него денег столько, что не знает, куда их девать.

Так мы находим пути решения проблем наших пайщиков, но это возможно только в кредитных союзах, где доверительные и тесные отношения, которые люди понимают и принимают. Такое мое рвение и стремление помогать передалось от Людмилы Александровны, хотя мы и далеко – южное Подмосковье. Нам в своем городе трудно поговорить не с кем, поддержать некому, живем сами по себе. И вот, - звонок Людмиле Александровне, вопрос, ответ, напутствие: «Иди, работай».

Мне хотелось бы поделиться своим опытом, перенять опыт коллег в сохранении дистанции с пайщиком, сохранении тонкой грани во взаимоотношениях с ними. Потому что сближение произошло – дальше некуда, хотелось бы дистанцироваться.

У нас в Серпухове работают 8 банков, и, тем не менее, кредитный союз работает, он востребован, фонд финансовой взаимопомощи работает на 100% , возвратность хорошая, потребность в займах есть, интерес есть. Есть предприниматели, которые проработали с нами 3 года, у них появились новые планы, новые мечты, и требуются уже большие средства для их реализации на большие сроки. И мы разрабатываем новые программы.

За 3 года мы сами, самостоятельно оборудовали офис кредитного союза, техника у нас самая новейшая, офис современный. Стараемся работать в том темпе, в котором работает наш город. Это очень быстрый темп, расслабляться некогда – люди не будут ждать. И поэтому мы должны чаще встречаться, перенимать опыт друг друга, какие-то наработки, чтобы это было обоюдовыгодно, обоюдополезно.

**Выступление** директора КПКГ «Купина» (г. Сергиев Посад, Московская обл.) Л.К.Цой

*Цой Любовь Кузьминична*  
Директор КПКГ «Купина»

Выступление на такой серьезной, представительной конференции для меня очень непростая задача. Я – директор КПКГ «Купина» из г. Сергиев Посад. Кооператив наш создан совсем недавно, и опыт работы у нас маленький, поэтому основное в моем выступлении – эмоции и чувство благодарности.

Два года назад на одной из женских конференций мы *услышали* о кредитных кооперативах, о КПКГ «КС «Альтернатива» в г. Дубне. Я не очень поверила в эту идею, но инициативная группа женщин нашего города поручила нам съездить в Дубну и посмотреть КПКГ в действии. Мы не могли не выполнить поручение нашей женской организации и поехали в Дубну на годовое собрание пайщиков. То, что мы приехали именно на это мероприятие, было подарком судьбы. Если бы мы просто поговорили, меня бы это так не впечатлило. Для меня было открытием и организация собрания, и его проведение, и количество пришедших людей. Обычно собрание пайщиков - это взаимные претензии, упреки, выяснение отношений, а тут серьезные, доброжелательные люди, все вопросы обсуждаются как-то по-деловому, конструктивно. И потом – цифры, диаграммы, фотографии. Все было очень красиво и очень впечатляюще.

Вернулись из Дубны мы совершенно в другом настроении – ребята, это то, что нам нужно! И у нас это, наверное, тоже получится, потому что люди доверяют этому движению. Давайте будем пробовать. Людмила Александровна, конечно же, откликнулась и очень много помогла в организации нашего кредитного кооператива. За это - большая благодарность ей от всех наших пайщиков.

Складывалось по началу все не просто. Недалеко от места, где расположен наш офис, находятся два банка. В один из них мы пришли открывать расчетный счет. В банке сразу заметили слово «кредитный» в названии, управляющий предложил к нему зайти и спрашивает: «А на что Вы собственно рассчитываете? Что Вы будете делать? А где Вы найдете нишу? На кого Вы будете работать?». Мы хотели работать, поверили, что сможем, зарегистрировались, открыли счет и начали. В течение первого полугодия, первых 9 месяцев банк проверял нас 2 раза, ему тоже было интересно.

Прошло два года. Поддержки администрации у нас нет, отношений с администрацией - нет. Нам даже выйти рассказать о том, что и как мы делаем, некуда, властям не до нас. Но люди поверили в наше движение, наши люди, пришли к нам. Фонды у нас растут, очередь на займы у нас тоже есть, и мы считаем, что мы нужны. Мы надеемся, что будем развиваться, со временем достигнем тех результатов, которых достигли сидящие здесь, естественно, благодаря методической и прочей поддержке (может быть, со временем, и финансовой поддержке) нашей Ассоциации. Я считаю самым главным отличием кооперативов от банков доброжелательность, готовность делиться информацией, готовность всегда помочь.

Большое спасибо всем, с кем я сегодня пообщалась, за понимание, за поддержку. Будем учиться, будем развиваться. Спасибо за внимание.

**Выступление** директора КПКГ «Доверие» (г. Пушкино, Московская обл.) Т.В. Деминой  
*Демина Татьяна Викторовна*  
*Директор КПКГ «Доверие»*

Я хочу, прежде всего, поздравить нашу «Альтернативу» с юбилеем, пожелать им дальнейшего процветания, чтобы все у них складывалось, чтобы они развивались. Чтобы точно так, как они сейчас помогают нам, помогали бы нам и в дальнейшем, и, в общем-то, наше сотрудничество, которое сложилось на сегодняшний момент, очень плодотворно и очень успешно. Только благодаря «Альтернативе» мы находимся сейчас в том положении, и в том состоянии, в котором находимся.

Мы создавались 2 года назад, и я являюсь не только исполнительным директором кредитного потребительского кооператива граждан «Доверие», но еще и директором социально-делового центра. Создание кредитного потребительского кооператива произошло скорее «с перепугу», чем вследствие моего изучения рынка. Дело в том, что социально-деловые центры создавались в 1995 году под канадскую программу развития поддержки предпринимательства в регионах. И в те времена, когда создавались эти центры, им еще «в нагрузку» давали еще кредитные фонды, из которых они занимались кредитованием предпринимателей, микрофинансовой деятельностью.

И случилось так, что в 2001 году к нам обратилась организация за кредитом, который мы им и выдали. Кредиты мы выдавали только тогда, когда Администрация города Пушкино характеризовала с положительной стороны потенциального заемщика и говорила нам, чтобы мы выдали займ. Т.е. мы выдавали кредиты только по разрешению Администрации. И получилось так, что мы практически выдали половину нашего фонда этой (одной) организации, а эти деньги пропали. Ребята быстро перерегистрировались в другую организацию, почему-то закрылся банк, где у них был расчетный счет, и мы в результате остались без денег. Суды, которые мы прошли, результата не дали, мы не вернули деньги. Мне стало страшно, потому что думаю: осталась половина фонда, заниматься кредитованием по распоряжению нашей Администрации страшно. И я стала думать – а что же мне делать дальше? Как мне быть с этим фондом, как мне развиваться? А то, что существовала «Альтернатива», то, что в Дубне есть кредитный союз, это стало некой легендой в Московской области, и я стала искать связи с Людмилой Александровной. Мы встретились, Людмила Александровна показала, рассказала, приехала, помогла.

И вот с 2003 года мы существуем. У нас сейчас уже около 200 пайщиков, мы развиваемся достаточно динамично, кредиты выдаем постоянно, очередь огромная, не хватает средств, но эту проблему мы решаем. И решаем так: я, являясь директором и социально-делового центра и кредитного кооператива, даю сама себе в долг, потом возвращаю. Я не знаю, как сделать так, чтобы эти деньги канадского фонда окончательно и бесповоротно перевести в кредитный кооператив и работать на наших пайщиков. Пока еще мы это не придумали, но я думаю, что пройдет некоторое время, и мы придумаем, и этот канадский фонд в конечном итоге будет в кредитном кооперативе. Вот так мы работаем. Конечно, огромная помощь «Альтернативы», огромная, потому что обращаемся иногда до бесконечности с какими-то вопросами, но помощь получаем всегда. Что еще хочется сказать? Конечно, хорошо бы иметь под рукой какой-то учебник, чтобы можно было полистать, посмотреть, какой-то методический материал. Но я думаю, что это дело будущего и такие учебники, может быть, скоро появятся, потому что для кооперации это необходимо.

В завершение хочу рассказать: я наткнулась тут на удивительную книжку по истории кооперативного движения. Я ее с удовольствием читаю, рекомендую ее вам приобрести – удивительная книга. И вы знаете, там я нашла отчет швейцарского банка за 1889 год, где такая вещь: «наша главная цель заключается в том, чтобы посредством кооперации дать малоимущим кредит. Наша вторая цель - давать нашим членам прибыль. А наша третья цель – поощрять бережливость как средство, могущее превратить бережливость в маленьких капиталистов». Так вот, я желаю всем нам, чтобы мы растили «маленьких капиталистов», чтобы люди у нас богатели

и пользовались теми социальными благами, которые дает кредитный кооператив. А кредитные кооперативы, я думаю, вечные, потому что система «один за всех – все за одного» это, наверное, самая стойкая система, которая существует в обществе.

**РЕЗОЛЮЦИЯ** Московской областной конференции: «Роль кредитных союзов в социально-экономическом развитии регионов»

**РЕЗОЛЮЦИЯ**

Московской областной конференции

«Роль кредитных союзов в социально-экономическом развитии регионов»

г. Дубна, Московской области

25 ноября 2005 г.

Участники Московской областной конференции «Роль кредитных союзов в социально-экономическом развитии регионов» - представители федеральных и региональных органов власти, органов местного самоуправления, финансово-кредитных организаций, субъектов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, руководители организаций микрофинансового сектора России, кредитных союзов (кооперативов) и их объединений, **констатируют:**

- важность и своевременность обсуждаемых на конференции проблем дальнейшего развития кредитной кооперации, как одного из элементов социальной защиты населения и инструментов поддержки малого бизнеса;
- значительный вклад кооперативов в социально-экономическое развитие ряда регионов при активной поддержке со стороны местных властей, путем принятия соответствующих законодательных актов, создания координационных Советов и разработки среднесрочных Программ развития кооперации на региональном уровне;
- положительную динамику роста числа кредитных кооперативов, численности их членов (пайщиков) и размеров активов, свидетельствующих о завершении этапа возрождения российской кредитной кооперации и переходе ее к следующему этапу - этапу объединения отдельных кооперативов на региональном и национальном уровнях;
- необходимость дальнейшего совершенствования действующего федерального законодательства о кредитной кооперации как в части внесения поправок к действующим законам, так и в части принятия новых законодательных актов.

Приведенные в выступлениях участников конференции результаты деятельности региональных объединений КС говорят об их важной роли в деле дальнейшего развития кредитной кооперации России. Основываясь на проведенном обмене мнениями, участники конференции **предлагают:**

- руководителям объединений кредитных кооперативов активизировать работу с Правительством РФ и депутатским корпусом по совершенствованию действующего федерального законодательства о кредитной кооперации, в том числе - ускорить внесение в Государственную Думу Российской Федерации поправок в федеральный закон «О кредитных потребительских кооперативах граждан» (№ 117-ФЗ от 07.08.2001 года);
- Департаменту финансовой политики Министерства финансов РФ в рамках деятельности Экспертного Совета по вопросам некоммерческих организаций финансовой взаимопомощи ускорить работу по законодательному закреплению специфики налогообложения и бухгалтерского учета в КПКГ, разработке и утверждению нормативов и стандартов деятельности кредитных кооперативов;
- Правительству Московской области ознакомиться с практикой реализации региональных Программ развития кредитной кооперации, с целью внедрения положительного опыта в Подмоскovie;
- Администрациям муниципальных образований Московской области более активно поддерживать создание и развитие кредитных кооперативов посредством содействия в информировании населения о целях кредитной кооперации и формировании инициативных групп по

созданию

новых кооперативов;

- руководителям региональных средств массовой информации более широко информировать население о деятельности кредитных кооперативов, трудностях, с которыми они сталкиваются на местах и положительном опыте, достигнутом базовыми (опорными) кооперативами регионов.

Московская областная конференция выражает уверенность, что представители государственных и местных органов власти, депутаты Государственной Думы, руководители соответствующих структур поддержки микрофинансового сектора России в целом и ее доминирующего сегмента - кредитной кооперации, примут активное участие в реализации настоящей Резолюции.

Принято участниками Московской областной конференции; «Роль кредитных союзов в социально-экономическом развитии регионов» 25 ноября 2005 года, г. Дубна Московская область.