

В ТЕЧЕНИЕ 10 ЛЕТ КОНКУРС НЕИЗМЕННО ДЕМОНСТРИРУЕТ УНИКАЛЬНОСТЬ МИКРОФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ КАК ИНСТРУМЕНТА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА



Елена Стратьева

директор Российского Микрофинансового Центра (РМЦ), вице-президент Национального партнерства участников микрофинансового рынка (НАУМИР)

— *Только что завершилось заседание Конкурсной комиссии, на котором были подведены итоги десятого ежегодного конкурса «Российские премии Фонда Citi в области микропредпринимательства». Как складывалось обсуждение заявок финалистов? Что из сказанного в ходе дискуссии Вам хотелось бы отдельно отметить?*

— Для меня рассмотрение заявок предпринимателей — это возможность познакомиться с уникальными жизненными историями подлинного успеха. Историями, каждая из которых — это пример выбора своего пути, выбора способа решения проблемных вопросов, ответственности, жизненной позиции. Эти истории восхищают и вдохновляют, дают надежду и уверенность. Очень важно и нужно показывать именно такие примеры и воздавать по заслугам их героям, этим, зачастую, очень скромным и непубличным людям.

Наш 10-летний опыт оценки результатов позволяет сразу «выхватывать» такие яркие примеры. Нельзя сказать, что мы делаем это абсолютно интуитивно или спонтанно, как нельзя утверждать и

то, что мы руководствуемся раз и навсегда четко сформировавшимися критериями. Например, у одного номинанта может быть интересный путь к бизнесу, у другого оригинальный продукт или услуга, третий своеобразно преодолел возникшие барьеры — каждый из этих критериев может сыграть на победу, но мы стараемся выбирать героев, история которых — целая палитра таких ярких, эксклюзивных, иногда неожиданных моментов.

Особенностью конкурса является то, что предпринимателей номинируют микрофинансовые институты: как правило, между микрофинансовой организацией или кооперативом и заемщиком складываются доверительные, длительные и прочные отношения, в процессе которых развитие и становление бизнеса заемщика происходит практически на глазах займодавца, при его активном участии. Для заемщика это не такие формальные отношения, как с кредитными организациями, это — больше, чем просто возмездное предоставление заемных финансовых ресурсов, то есть не деньги как таковые, а процесс, сопровождающийся и совместным бизнес-планированием, и финансовым анализом, и предоставлением сопутствующих развитию бизнеса услуг. Поэтому победа предпринимателя — это и победа организации-кредитора.

— *Вы принимали участие в голосовании, определившем победителей в номинации «Лидер инноваций в микрофинансировании 2014 года». Чем запомнились заявки финалистов этого года и что определило выбор лучших микрофинансовых институтов?*

— Если предприниматели традиционно не участвуют в конкурсе дважды, то есть каждый год это новые участники, то среди МФО и КПК, наоборот, сложился пул организаций, которые из года в год представляют на конкурс свои заявки. Мы видим их в динамике — как они растут, меняются, как развивают новые направления. Так же как и у предпринимателей, у организации — своя история, свои особенности, свои «фишки». И мы так же старались выбрать таких, у которых выдающимися являются все стороны их деятельности.

В основном заявки представляются компаниями, длительное время работающими на рынке. Тем ценнее то, что они продолжают находить новые пути совершенствования бизнеса, вводят новые услуги, разрабатывают новые финансовые программы. При этом широкий выбор финансовых продуктов — это не дань маркетингу, а стремление максимально удовлетворить потребности каждого клиента. Поскольку все показатели оцениваются в совокупности, у организаций «со стажем» и у новичков могут быть равные шансы. Особый повод для восхищения — это деятельность, не связанная напрямую с оказанием финансовых услуг — обучение клиентов, повышение их финансовой грамотности, проведение публичных мероприятий социальной направленности, работа с детьми и, конечно, благотворительность.

— Насколько важна для микрофинансовых институтов поддержка предпринимательской инициативы? Каким образом такая поддержка должна осуществляться?

— Мое твердое убеждение, что абсолютно любой бизнес, вне зависимости от наличия у него коммерческих или некоммерческих целей деятельности, в качестве конечного ориентира должен иметь его реальную полезность для людей, улучшение их жизни. И, на мой взгляд, именно в микрофинансовой деятельности эта миссия просматривается наиболее четко. Специфика МФО и КПК состоит в том, что они, в основном, создаются в небольших населенных пунктах для решения именно проблем местного значения, создаются людьми с активной гражданской позицией, хорошо осведомленными о таких проблемах и потребностях местного населения, о возможностях и инструментах их решения именно на местном уровне.

Нередко МФО и КПК и сами являются субъектами малого предпринимательства, поэтому лучше иных финансовых структур способны понять малый бизнес. Доверительные и прочные отношения взаимной помощи между организацией и клиентом

превращают такие структуры в эффективные институты гражданского общества, когда МФИ выступает в качестве центра пересечения интересов предпринимателей и потребителей их услуг: через МФИ может осуществляться обучение, консалтинг, продвижение услуг предпринимателей для других клиентов МФИ и населения, устанавливаться партнерские бизнес-связи. Все это делает МФИ уникальным инструментом поддержки малого бизнеса и развития малых территорий и требует, в свою очередь, мер по поддержке и развитию самих МФИ. Эффективность таких мер состоит в их комплексном характере, и проведение подобных конкурсов, поощрение успешных практик — это одно из важных направлений поддержки.

— Недавняя Национальная конференция была посвящена теме эволюции микрофинансового рынка и, в частности, тем вызовам и возможностям, которые преподнес новый этап МФО и КПК. Как все эти процессы отразились на конкурсе?

— Характерной особенностью нового этапа развития рынка микрофинансирования является повышение его прозрачности и качества, которое стало следствием как определенных регуляторных инициатив, так и в принципе того, что рынок достиг определенного уровня и состояния, при котором подобные меры для него жизненно необходимы. Появились новые требования к деятельности МФО и КПК, в том числе касающиеся взаимодействия с БКИ, формирования резервов, сдачи отчетности. Банком России осуществляются проверки поднадзорных субъектов, объединения МФИ стали вводить стандарты для своих членов.

Все эти процессы, конечно, учитывались при анализе конкурсных заявок. Очевидно замедление темпов роста участников, это связано в том числе и с тем, что пока не происходит ожидаемого роста доли предпринимательских займов в общем сегменте микрофинансирования. Но также видно, кто адаптировался к новым условиям и использовал предоставленные возможности.

К категории эволюционных изменений на рынке микрофинансирования можно отнести и более активное внедрение инновационных технологий в деятельности МФИ: использование интернет-каналов как для информирования клиентов или сбора информации, так и для расчетов, работа с платежными картами, мобильными деньгами, — все это свидетельствует о динамичном развитии сектора, и задача конкурса — способствовать распространению передового опыта.

— *В этом году конкурс отмечает свой десятилетний юбилей. Каковы дальнейшие перспективы и в чем главный потенциал данного проекта?*

— Проект по-прежнему и спустя 10 лет остается уникальным. Прежде всего это обусловлено структурой участников — предприниматели, их кредитные эксперты и МФИ во взаимосвязи. Это позволяет выделить наиболее эффективные практики, потому что именно такая связка обеспечивает оптимальную синергию: сильная организация — грамотный эксперт — успешный клиент.

Второе — те качественные изменения рынка,

о которых мы уже говорили, вне всякого сомнения, будут способствовать появлению среди МФИ потенциальных достойных участников конкурса. Ну и, наконец, сфера малого бизнеса, развития малых территорий, сама по себе обладает неисчерпаемым потенциалом, до полной реализации которого еще очень далеко. Современные реалии таковы, что согласно антикризисному плану мер ожидается рост числа субъектов МСП, оказывать стартовую финансовую поддержку которым некому, кроме как микрофинансовым институтам. И это в полной мере соответствует миссии микрофинансирования как механизма финансовой поддержки начинающих предпринимателей.



Подготовка специалистов КПК



Российский Микрофинансовый Центр приглашает в 2014 г. специалистов КПК принять участие в консалтинговых курсах:

- Правовые основы микрофинансовой деятельности
- Обучение менеджеров займов — продвинутый уровень, в т.ч. дистанционный формат
- Финансовый анализ для МФО и КПК, в т.ч. дистанционный формат
- Управление просрочками и установление самоокупаемых процентных ставок
- Работа с задолженностью
- Маркетинг в микрофинансировании: займы и сбережения
- Управление персоналом в КПК и МФО
- Филиальная сеть МФИ: создание и управление
- Противодействие отмыванию через кредитные потребительские кооперативы и микрофинансовые организации преступных доходов: требования законодательства и проблемы применения
- Защита персональных данных в микрофинансовом институте: теория и практика

И это далеко не весь спектр курсов РМЦ. С полным списком консалтинговых курсов и описанием к ним можно ознакомиться на сайте РМЦ <http://www.rmcenter.ru/training>

Приглашаем к сотрудничеству КПК, Ассоциации и СРО по организации проведения курсов РМЦ в регионах
 тел.: (495) 258-87-05, 258-68-31 (вн. 118),
omolchanova@rmcenter.ru — координатор обучения Оксана Молчанова.