

**АНАТОЛИЙ ВОЛКОВ**

Председатель правления
КПК «КрымКредитСоюз»

Сейчас Крым фактически является островом, что, безусловно, усложняет развитие местных кредитных кооперативов»

Герой нашего номера развивает кооперативное движение уже больше 20 лет. За эти годы он осознал, что если перед КПК наглухо закрыта одна дверь, то поблизости обязательно должна быть другая, которая станет настоящим преимуществом для пайщиков.

Председатель правления КПК «КрымКредитСоюз» Анатолий Волков рассказал, как с помощью договорных отношений с партнерами кооператив предлагает пайщикам востребованные дополнительные услуги, как развивает финансовую грамотность населения с помощью независимых финансовых советников, а также обозначил проблемы работы крымских кредитных кооперативов. Анатолий Волков представил свое видение на проблему создания системы гарантирования сбережений пайщиков и решения вопроса расчетно-кассового обслуживания КПК.

БИОГРАФИЯ

Окончил Полтавский государственный педагогический институт и Харьковский политехнический университет.
Основное место работы – Председатель профсоюза «Единство».

В кредитной кооперации с 1995 г.
2000 – н.в. Председатель правления КПК «КрымКредитСоюз»

Стажировался в кредитных союзах Польши, Венгрии, Канады.
Избирался Председателем Крымской ассоциации кредитных союзов, членом правления Всеукраинской ассоциации кредитных союзов.
Автор программ по подготовке финансовых консультантов Института финансовых технологий.

Член общественных советов Министерства экономического развития и Управления ФНС по Республике Крым.

Награжден грамотами совета министров и министерства экономики Республики Крым.

— Кооператив «КрымКредитСоюз» работает уже 16 лет. Вспомните, как все начиналось, что подтолкнуло к созданию кредитного союза?

В 2000 году я, чернобылец, ощутил проблемы со здоровьем и вместе с семьей переехал в Крым. В новом городе было непросто без поддержки и финансовой взаимопомощи, к тому же еще не было рассрочек в магазинах и большого количества МФО. Тогда я пришел в профсоюз работников кооперативных предприятий, основанных на коллективной собственности, «Единство» с идеей создания кредитного союза. Считается, что это первый независимый профсоюз, появившийся на территории СССР в разгар перестройки и развития предпринимательского движения. В 2014 году профсоюз отметил 25-летний юбилей со дня основания.

На первое заседание по созданию кредитного союза пришло 37 человек. Мы внесли всего по 10 гривен на пай. С этого и началась наша история.

— Летом Владимир Путин ликвидировал Крымский федеральный округ, что означает окончание интеграции Крыма и России. Можно ли сказать, что все проблемы переходного периода, с которыми столкнулись крымские кредитные кооперативы, позади?

В целом интеграция произошла: поменяли гривны на рубли, кредитные союзы перерегистрировались в



На съезде Союза профсоюзов России

КПК, вступили в саморегулируемые организации, стали руководствоваться российской нормативной базой.

Однако есть проблемы, которые еще долго будут сопровождать деятельность крымских кредитных кооперативов. Например, для банков Минфин выпустил разъяснения о порядке перевода гривен в рубли, а для кредитных кооперативов подобный документ не появился. Мы перевели валюту по «банковскому» курсу – 3,78, а теперь суды взыскивают задолженности с заемщиков по текущему курсу, что влечет несоответствие в бухгалтерском балансе КПК.

В некоторой степени такие проблемы вызваны недостаточной активностью и сплоченностью самих кредитных кооперативов Крыма в переходный период. Например, не было организованного обмена валюты для всех КПК – гривны на рубли меняли в обычных пунктах обмена валюты.

В переходный период тяжело пришлось без регионального кооператива второго уровня или фонда развития кредитной кооперации.



— Кредитные кооперативы Крыма получили необходимую правовую и иную помощь в процессе перехода под российскую юрисдикцию?

— Да, колоссальную помощь оказали сотрудники Лиги кредитных союзов, СРО «Кооперативные финансы», «НОКК» и «Союзмикрофинанс», ассоциации «Гардарика» и ЮРАКС. Очень благодарны коллегам за поддержку в непростое для крымских КПК время.

— Как должны развиваться крымские кредитные кооперативы?

— Сейчас Крым фактически является островом, территориально отрезанным от материковой части России и других стран. Это, безусловно, влияет на экономическую ситуацию в республике.

Энергетическая и продуктовая блокады, работа предприятий по ночам, перестройка малого бизнеса, курортного и торгового — это проблемы, с которыми столкнулись все жители Крыма, т.е. и все наши пайщики. Проблемы у них непременно отражаются и на нашей работе.

Коллеги пришли к пониманию, что для развития кредитной кооперации Крыма в целом необходимо сотрудничество — появилась крымская ассоциация кредитных кооперативов «Таврида».

Следующим этапом, на мой взгляд, должно стать более плотное взаимодействие кредитных кооперативов с органами государственной власти Крыма.

— В июле в интервью «Российской газете» вы говорили о том, что количество сберегателей у вас сократилось вдвое, т. к. люди польстились

на высокие проценты, предлагаемые компаниями с материковой части РФ, и ушли к ним. Как справляетесь с подобными ситуациями?

— С оттоком сберегателей мы столкнулись не впервые, аналогичные ситуации складывались в кризисные 2004 и 2008 годы. В этом случае мы используем проверенный метод — откровенный разговор с пайщиками, предостерегаем их от операций в сомнительных финансовых институтах.

В профилактических целях и для поддержки кооперативного единства пайщиков ежегодно ко дню кредитных союзов мы проводим общее собрание, показываем ролики на кооперативную тематику и классику мирового кинематографа.

— Какой зарубежный опыт по функционированию кредитных союзов не хотелось бы увидеть в России?

— Прежде наш кредитный союз был обязан получать две лицензии: на привлечение депозитов от физических лиц и на кредитование физических лиц за счет привлеченных средств, кроме вкладов членов кредитного союза на депозитные счета. Эта бюрократическая процедура привела к тому, что готовить документы на получение новых лицензий приходилось за год до истечения старой.

Еще две полезные в теории инициативы на практике были доведены до абсурда. Это обучение председателя правления и главного бухгалтера кредитного союза каждые три года и чрезмерная защита прав потребителей финансовых услуг, которая порой делала бесправными кредитные союзы.



— *Соблюдение каких российских требований оказалось наиболее обременительно для кредитных союзов Крыма?*

— У нас раньше не было обязанности хранить резервный фонд на расчетном счете, поэтому денежные средства находились в обороте. В периоды оттока сбережений соблюдать эту обязанность по размещению резервного фонда наиболее сложно.

— *Правда, что крымские кредитные кооперативы оказались более подготовлены к формированию РВПЗ, чем российские? Какая ситуация в КПК «Крымкредитсоюз»?*

— Раньше кредитный союз формировал резервные фонды в размере 15% от активов, а в России установлен иной норматив — 5% от портфеля сбережений. Поэтому на момент перехода под российскую юрисдикцию наши резервы оказались выше норматива, что стало хорошей основой для дальнейшего формирования РВПЗ.

— *Представители сектора активно обсуждают проблемы с расчетно-кассовым обслуживанием (РКО). Сталкивался ли ваш кооператив с отказами со стороны банков?*

— Нет, но в целом проблемы такие же, как и на материковой части России. Тарифная политика грабительская. Например, в нашем банке, если снимаем со счета больше 2 млн рублей в месяц, то обязаны заплатить комиссию — 10%. Регулятор унифицирует требования к КПК и банкам, хотя объективно кредитные кооперативы и банки находятся в неравных условиях, хотя бы из-за обязанности вести РКО.

К сожалению, уже больше 20 лет вопрос создания расчетного центра для кооперативов обсуждается не только в России, но и в странах СНГ. А воз и ныне там.

— *Т. е. специальный банк для кредитной кооперации нужен?*

— Вряд ли какой-либо коммерческий банк сможет работать с кредитной кооперацией в сегодняшнем нормативном поле, т. к. банки тоже зарегулированы. При этом создать кооперативный банк сейчас законодательно невозможно.

Поэтому думаю, что целесообразно начать с более простой формы и внести соответствующие изменения в нормативно-правовые акты. Кредитным кооперативам нужен расчетный центр, возможно, на базе кооперативов второго уровня или фондов.

— *Но кооперативов второго уровня, к сожалению, становится меньше, наблюдается отток членов и уменьшение портфеля займов, а теперь предстоит определять уровень кредитного рейтинга...*

— Да, но российские требования относительно лояльны. Например, в Украине есть ограничение — один кооператив первого уровня может быть членом только одного КПК второго уровня. Это делает сектор кредитной кооперации второго уровня фактически не функционирующим.

Тем не менее, нынешние требования к величине паевого фонда российских КПК ВУ не позволяют развиваться региональным кооперативам второго уровня. Например, мы пришли к

выводу, что на территории Крыма сейчас такой местный КПК ВУ нежизнеспособен.

— *Банк России опубликовал проект Концепции организации системы внутреннего контроля для некредитных финансовых организаций. Как Вы думаете, обременительным ли для кооперативов будет ее соблюдение?*

— До 2014 года согласно требованиям законодательства мы обязаны были иметь в штате внутреннего аудитора. Но, как показывает практика, усложнение механизма работы кредитных кооперативов нужно не для всех игроков сектора.

Нагрузка должна быть дифференцирована и в этом вопросе. Зачем службы внутреннего контроля и аудита в микропредприятии? Это избыточно.

— *В следующем году Банк России планирует преобразовать существующую систему имущественной ответственности СРО КПК перед пайщиками кредитных кооперативов в единую систему гарантирования сохранности личных сбережений. Какой, на Ваш взгляд, должна стать система?*

— Исходя из опыта, полученного от участия в рабочей группе на базе Всеукраинской ассоциации кредитных союзов и стажировок в Венгрии и Канаде, могу сказать, что в разных странах вопрос защиты сбережений пайщиков решается по-разному, а ситуация меняется столь динамично, что вряд ли можно заимствовать какое-то готовое решение. Это большая проблема, и нужно решать ее нестандартно, но на уровне рынка.

На мой взгляд, принципиально важно, чтобы система гарантирования базировалась на саморегулируемых организациях, это поможет сохранить дух кооперации в создаваемой системе.

— *Продолжается обсуждение расширения функциональных возможностей КПК для более полного удовлетворения потребностей пайщиков. Какие дополнительные услуги могут быть востребованы среди пайщиков КПК «КрымКредитСоюз»?*

— Несколько лет назад мы смирились, что дополнительных услуг кредитным союзам не видать, поэтому разработали модель взаимодействия с партнерами. Все то, что не может дать пайщикам сам кооператив, на выгодных усло-

виях предоставляют партнеры. Например, мы реализовали программу кредитования социального жилья и отдыха для пайщиков. Сотрудники профсоюза «Единство» оказывают юридические консультации, помогают с повышением грамотности населения.

Безусловно, нужно расширять базу для доходности кредитных кооперативов, т.к. расходы растут, но сидеть и сложа руки ждать благоприятного для КПК исхода тоже нельзя.

— *А как работаете над финансовой грамотностью пайщиков?*

— Можно выделить три направления нашей работы в этом направлении.

Во-первых, это подготовка независимых финансовых советников, которая несколько лет назад стартовала при поддержке Ассоциации кредитных союзов Крыма. Независимый финансовый советник — это специалист в области управления личными финансами. Как правило, он работает с семейными бюджетами, помогая людям решить важнейшие жизненные проблемы через финансовые инструменты. А таких сегодня немало. Это и проблемы здоровья, которые решаются через медицинское страхование, проблемы жилья и транспорта, которые решаются через кредиты, проблемы получения высшего образования и обеспечения старости, которые решаются различными инструментами накопления и сбережения денег.

— *Как именно финансовый советник может помочь пайщикам?*

— Я бы разделил всю работу независимого финансового советника на три основные группы.

Первая группа — это персональные консультации. Телевизор, интернет, книга, журнал — ничто из перечисленного не в состоянии заменить живого человека, у которого можно не только получить информацию, но и доверить решение конкретной проблемы. Конечно, многие советники специализируются на каких-то отдельных финансовых вопросах: сбережения, инвестиции, кредиты, страхование, пенсионные накопления или налоги. Однако, есть и универсальный консалтинговый инструмент, который называется личный финансовый план. Это своего рода семейный бюджет на несколько лет, который позволяет спланировать финансовые потоки семьи.

Вторая группа – брокерские услуги. Хорошо, когда есть план. Но гораздо лучше – когда он достигнут. А это в свою очередь невозможно сделать без использования кредитов, депозитов, страховок. Вот тут-то и нужен независимый финансовый советник, который объективно подскажет выгодность кредитов, надежность депозитов и уровень финансовых учреждений. Хочу подчеркнуть, именно независимый советник, а не работник страховой компании или банка, который расскажет все, лишь бы получить комиссию с проданного продукта.

Третья группа услуг связана с популяризацией финансовых знаний – семинары и тренинги, лекции и конференции, деловые игры и конкурсы. Во всех странах мира финансовые советники пишут книги и читают лекции. Это позволяет не только находить новых клиентов, но и дает дополнительный доход. Например, рынок семинаров в США оценивают в 350 млрд долларов в год, что превышает даже рынок продаж компьютеров.

— А какие два других направления работы с финансовой грамотностью осуществляет кооператив?

— Мы адаптировали курс Всемирного банка и проводим финансовые тренинги для взрослых, а также проводим финансовый факультатив для школьников. В этом нам помогают сотрудники профсоюза «Единство».

— Пришлось ли радикально пересмотреть порядок взаимодействия КПК с заемщиками в связи с принятием Федерального закона № 230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц...»?

— Нет, сейчас мы не работаем с коллекторами и традиционно используем максимально лояльные методы взыскания. Например, в кризис 2008 года Портфель займов кооператива включал большую долю займов для строительства и ремонта жилья для отдыхающих в Крыму. Из-за уменьшения количества туристов заемщики попали в тяжелую ситуацию и не смогли исполнять обязательства перед кредитным союзом. Тогда мы дали им возможность «встать на ноги» и реструктуризировали займы. После погашения задолженности многие из них снова обратились в кооператив и проявили себя как добросовестные пайщики.

Но всегда есть доля тех, кто не хочет возвращать заем, и тогда приходится обращаться в суд. Между прочим, в России судебные приставы работают лучше, чем в ближнем зарубежье.

— Решение каких вопросов деятельности КПК стоит на ближайшей повестке дня?

— Мы подводим итоги реализации стратегического плана развития кооператива на 2011 – 2016 годы, теперь предстоит разработать план на ближайшие пять лет.

Запрет на начисление процентов на паевые взносы членов КПК – серьезный отход от кооперативных принципов, к которым мы долгое время приучали пайщиков. Поэтому теперь необходимо искать новые формы мотивации для заемщиков и сберегателей.

Также мы планируем и дальше развивать программы длительного действия, такие как программа кредитования социального жилья. Это перспективное направление для работы КПК.

СПРАВКА

КПК «КрымКредитСоюз»*

Создан 06 июня 2000 г.

Число пайщиков – 658 чел.

Активы – 144 714 тыс. руб.

Портфель займов – 128 304 тыс. руб.

Портфель сбережений – 70 875 тыс. руб.

Паевой фонд – 45 807 тыс. руб.

Резервный фонд – 3 550 тыс. руб.

Член СРО «Кооперативные финансы», член Крымской ассоциации кредитных потребительских кооперативов «Таврида», член кооперативов второго уровня «Межрегиональная резервная касса» и «МОКК».

*Данные на 01.10.2016 г.