

# «ЧТОБЫ ПЕРЕЙТИ В ФАЗУ РОСТА, НУЖНО ИЗМЕНИТЬ ОБЩЕГОСУДАРСТВЕННОЕ НЕГАТИВНОЕ МНЕНИЕ О КООПЕРАЦИИ В ПРИНЦИПЕ»

---

В январе 2022 г. отпраздновал свое 80-летие Иван Михайлович Кирносов — основатель, руководитель, а ныне — член Правления одного из старейших кредитных кооперативов современной России — «КСП «ЭКПА» (г. Урай, ХМАО). Мы обратились к Ивану Михайловичу с просьбой поделиться своим взглядом на текущее положение дел в кредитной кооперации и попытаться заглянуть на тридцатилетие вперед.

---

***Кредитный кооператив «КСП «ЭКПА» создавался почти тридцать лет назад. Вы — непосредственный участник всего современного этапа жизни кооперативного движения России. Как Вам кажется, как за эти годы изменилась кредитная кооперация? Удалось ли сохранить свою идентичность на финансовом рынке России?***

Жизнь кредитной кооперации фактически делится на два этапа: до 2001 года (год принятия первого закона № 117-ФЗ «О кредитных потребительских кооперативах граждан») и по настоящее время.

Как в первом федеральном законе, так и в действующем № 190-ФЗ всегда были огра-

ничения по принципу «как бы что не вышло».

В № 117-ФЗ было ограничение по количеству членов — не более 2000 пайщиков. В «КСП «ЭКПА» к тому моменту уже было 16 тысяч пайщиков, и наши правоохранители требовали от нас деления на 8 кооперативов. От этого ограничения кооператив в течение месяца потерял 24% активов. Это первые потери от регулирования.

С появлением регулятора ограничения продолжают, но более профессионально, широко и изощренно. Поэтому кооперация постепенно умирает (значительное снижение количества кооперативов), а создавать настоящий, классический

кооператив (не криминальный) с нуля сейчас, по моему мнению, будет либо фанат кредитной кооперации, либо человек, не владеющий ситуацией на финансовом рынке. Аутентичность классического кооператива смогут сохранить только крупные кооперативы, имеющие устойчивое финансовое положение. Считаем, что нам удастся сохранять свою аутентичность только за счет «финансовой подушки», созданной в предыдущие годы, когда еще не было регулирования.

И дело не в количестве активов, а в их качестве.

Пример нашего кооператива. Доля пайщиков «КСП «ЭКПА» в общем количестве членов в секторе кредитной

кооперации РФ составляет всего 3,7%, зато доля нашего портфеля сбережений — 10,6%, доля портфеля займов 6,5%, доля капитала в капитале сектора кооперации РФ — 14,4%.

Немаловажное значение имеет структура капитала. Доля паевого фонда в капитале составляет у нас всего 17,4%, а в кредитной кооперации в целом — 53%. Это означает, что больше половины капитала — это обязательства. Это плохо. Доля целевых фондов в капитале нашего КПК составляет 68,1%, а в секторе — только 33%.

**Какой период Вы могли бы назвать «золотым временем» для кредитной кооперации? Почему?**

Считаем «золотым» временем для нашего КПК период с 1993 по 2001 года. Тогда показатели кооператива росли на 40-50% в год. В эти годы мы сами, без регулирования, формировали страховые фонды, резервы для покрытия дебиторской задолженности (сейчас это РВПЗ), была возможность экспериментировать, принимать креативные решения для создания деловой репутации, формирования общности заемщиков, открытости для сберегателей. Вот в этот период мы и смогли создать «подушку безопасности», которая и сейчас поддерживает нашу стабильность и финансовую устойчивость.

**Как Вы оцениваете регулирование сектора на текущем этапе?**

По своей наивности мы приветствовали принятие федерального закона и появление ре-

гулятора. Финансовые показатели установлены, определено необходимое количество резервов, паевых. Все эти нормативы мы выполнили сразу. Считали, что раз регулятор получает отчетность о деятельности, то, соответственно, сможет все проанализировать сам, силой своих специалистов. Такое регулирование необходимо. Работай только, повышай качество и количество услуг для пайщиков.

Но все пошло не так. Посыпались запросы от главного управления Банка России и его региональных отделений. Не отставала с запросами и СРО. Бывало, в день мы должны были отправить 3-4 дополнительных отчетов/ответов на запросы. В связи с этим мы были вынуждены увеличить штат на 20%. И не простыми работниками, а профессиональными (новыми юристами, экономистами, бухгалтерами), содержать которых очень дорого. Эти новые специалисты практически не работают с пайщиками, то есть не занимаются развитием услуг кооператива, в их обязанности входит контроль, внутренний аудит, анализ, представление отчетности и ответов на запросы. Это вторые крупные расходы, которые принесло регулирование.

Далее стали вводиться стандарты, ограничения в ставках. Мы соблюдаем все ограничения, формируем дополнительные фонды, наращиваем капитал.

Затем появились ограничения по использованию поступившей наличности в кассу. Исполнение требований Банка России в этой части опять же принесли только большие затраты.



Рабочая встреча в КПК «КСП ЭКПА», 2002 год

Для всех кооперативов сектора установлен единый лимит использования наличности — 2 млн рублей в день. И для КПК с активами 50 млн рублей, и для КПК с активами 6,5 млрд рублей. Несмотря на то, что более половины всех операций мы совершаем безналично, лимита в 2 млн рублей нам хватает на один час работы офиса. Остальные денежные средства мы должны инкассировать в РКЦ за 600 км от нас. Сначала надо отвести деньги туда, а затем на следующий день забрать обратно. Зачем? Эта инкассация нам обходится в десятки миллионов рублей в год. Это третьи большие потери КПК от регулирования.

Мы считаем, что требования к наличным расчетам, финансовые нормативы и тому подобное должны устанавливаться только федеральным законом, а не нормативной инициативой регулятора на «всякий случай».

**Какие требования к КПК можете назвать полезными, а какие — нет?**

К полезным требованиям от регулирования можно отнести обязательность членства в СРО с предоставлением саморегулируемой организации контрольных функций, обязательность формирования РВПЗ и установление финансовых нормативов.

Негативные требования, тормозящие развитие кооперативов:

- ограничения на работу с наличными деньгами;
- запрет на право кооператива распределять прибыль между пайщиками;

- ограниченный набор функций кооператива (по сути, только прием сбережений/взносов, предоставление займов);

- зависимость норматива взносов в компенсационный фонд СРО от активов кооператива, а не от его обязательств;

- запрет кооперативам возвращать пайщикам внесенные ими добровольные паевые взносы без прекращения членства в кооперативе.

**Чего не хватает кредитной кооперации, чтобы перейти в фазу роста?**

Чтобы перейти в фазу роста, самое главное — нужно изменить общегосударственное негативное мнение о кооперации в принципе. На нашем рынке, к сожалению, действительно выявлено несколько кооперативов, работающих недобросовестно, а иногда и просто по криминальным схемам, поэтому не случайно, что многие регуляторные ограничения и требования вызваны необходимостью устранить такие кооперативы, порочащие идеи кооперативного движения. Мы такую тенденцию, конечно, поддерживаем, однако, нас беспокоит, что такие регуляторные ограничения/требования негативно сказываются на классических, стабильно работающих кооперативах, ударяют по нам, как говорится, «рикошетом».

Однако нередко кооперативы допускают нарушения законодательства не от злого умысла, не с целью обойти закон, а лишь вследствие наличия «пробелов» законодательства либо же просто от недостаточной квалификации — кооперативы нередко не могут себе позволить



Встреча по случаю 10-летия кооперативного движения



II Форум кредитных союзов России, Белокуриха, 2005 год

иметь штат профессиональных (то есть дорогих) специалистов, способных грамотно разобраться во всех тонкостях нормативных требований.

Поэтому хотелось бы, чтобы государственное регулирование имело целью не только устранение недобросовестных участников рынка, но и вело к развитию кредитной кооперации.

Во-первых, регулятор должен публиковать рейтинги КПК по основным показателям (активы, портфели сбережений, займов, капитала) по аналогии с банками. Мы регулярно проверяем свой рейтинг среди региональных банков. Следим за динамикой. Так, мы твердо по всем показателям находимся во второй сотне банков. Будет очень неплохо, если пайщик увидит рейтинг своего кооператива в секторе.

Во-вторых, на своем сайте Банк России регулярно публикует информацию о приостановке деятельности конкретного кооператива на срок в 6 месяцев, но сайт проблемного кооператива, как правило, работает в прежнем режиме, то есть никакой информации от Банка России на нем нет. Такое состояние только усугубляет негативное мнение о кооперативах в целом. Кроме того, рынку так же было бы интересно знать, за какие «грехи» регулятор приостанавливает работу конкретного кооператива. Про МФО и банки в таких случаях Банк России всегда дает информацию.

По всей вероятности, в Банке России данные о кооперативе (особенно финансовое состояние) находятся в разных департаментах, и анализ общего состояния кооператива не формируется. Это определяется только на выездной плановой проверке. Это не верно. Мы считаем, что надвигающиеся проблемы у КПК профессионалы Банка России и СРО могут определять заранее по предоставленным отчетам, балансам. Вот тогда уже надо предпринимать меры по оздоровлению.

Сейчас «оздоровление» кооператива осуществляется регулятором очень просто — «запретить выдачу займов и прием сбережений на 6 месяцев». И все. Приостановка только выдачи займов равносильна закрытию кооператива. Так же практика показывает, что даже если КПК самостоятельно приостанавливает прием сбережений, чтобы выполнить показатели, сразу возникает ажиотажное снятие сбережений. Чтобы приостановить ажиотаж, потребуется не один месяц.

В-третьих, необходимы серьезные институциональные, регуляторные и иные изменения, чтобы переломить существующую тенденцию, изменения, направленные именно на развитие кредитной кооперации.

### **Какие?**

Для стимулирования роста кооперативов, а также для их качественного развития, необходимо расширить их функции, предоставить возможность заниматься не только заемно-сберегательной деятельностью и снять ряд законодательных ограничений, в частности:

- снять запрет на право кооператива распределять прибыль между пайщиками, поскольку для пайщиков это значимый показатель финансовой устойчивости кооператива: если кооператив распределяет прибыль, то для пайщиков это свидетельствует о высоком качестве его работы, его стабильности;

- разрешить кооперативам возвращать пайщикам внесенные ими добровольные паевые взносы без прекращения членства в кооперативе;

- предоставить кооперативам, также как и банкам, право расходовать поступающие в кассу наличные деньги без ограничения целей расходования, без необходимости сдавать их в банк, а потом получать оттуда;

- заменить «активы» на «обязательства» при определении отчислений в компенсационный фонд СРО;

- предоставить возможность эмиссии собственных платежных карт, аналогичных банковским;

- предоставить возможность работать со всеми жилищными субсидиями (а не только с маткапиталом, как сегодня, при этом еще и это право хотят забрать), вернуть право кооперативам работать с ДОМ.РФ в части погашения займов многодетных семей;

- снять законодательно установленный запрет на членство в кооперативе государственных и муниципальных служащих.

Кроме того, необходимо:

- отменить для КПК переход на ЕПС;

- усилить работу по выводу с рынка недобросовестных кооперативов, которые порочат идеи кооперативного движения;

- развивать риск-ориентированный подход к кооперативам и их пропорциональное регули-

рование, сокращать контрольное регулирование в отношении добросовестных кооперативов, стабильно работающих длительное время.

**Создание системы стабилизации и системы гарантирования сохранности личных сбережений пайщиков — на Ваш взгляд, остаются актуальными вопросами для кредитной кооперации? Есть ли в них потребность?**

Если в кооперации субсидиарная ответственность пайщиков, то потребность в системе гарантирования и страхования не нужна (так, вероятно, считает регулятор). А страхование через ОВС не защитило ни один кооператив от банкротства. Это серьезно тормозит развитие кооперации.

Поэтому мы пошли другим путем — резко начали наращивать собственный капитал. Сейчас в течение нескольких дней мы сможем выполнить 70% обязательств перед пайщиками своим капиталом и резервами.

Кроме того, мы определили риски жизненных ситуаций, от которых не застрахован ни один пайщик. Кооператив уменьшает обязательства конкретного заемщика (выплачивая материальную помощь), который стал инвалидом, стал погорельцем, или у него ушли из жизни близкие. По умершим пайщикам (заемщикам и сберегателям) также действует особая программа оказания материальной помощи. Для этих случаев мы создали из прибыли фонд материальной помощи.

# 70%

**обязательств  
перед пайщиками  
"КСП ЭКПА" может  
выполнить  
своим капиталом и  
резервами**

Заемщикам, попавшим в эти ситуации, кооператив выплачивает более 6 млн рублей в год, и эта сумма идет в основном на погашение займов. Это один из способов защиты сбережений за счет улучшения качества кредитного портфеля. Это мы делаем со времен образования кооператива.

Кроме того, правление «КСП «ЭКПА» соглашается с тем, что действующая в настоящее время система защиты сбережений членов кредитных кооперативов (пайщиков) нуждается в реформировании.

### **Почему?**

По следующим основным причинам:

- недостаточность размеров компенсационных фондов СРО КПК и их «рассредоточенность» в нескольких СРО КПК, где они канули в неизвестность;
- ограничение размера компенсационной выплаты в отношении одного кооператива — члена СРО размером в 5% средств компенсационного фонда СРО КПК, то есть такая выплата НИКАК не зависит ни от размеров внесенных кооперативом взносов в такой фонд, ни от размера обязательств или активов кооператива. Вполне возможно, что для небольшого кооператива выплата в 5% средств компенсационного фонда (в сумме 6-7 млн рублей) будет достаточна для расчета с пайщиками, а вот для крупного кооператива — практически бессмысленна;
- установление взносов в компенсационный фонд в зависимости от размера активов кооператива, а не от размера его обязательств по договорам передачи личных сбережений (хотя компенсационный фонд создается для защиты именно личных сбережений), что не стимулирует кооператив к накоплению капитала и увеличению активов;
- единый для всех кооперативов размер взносов в компенсационный фонд СРО КПК, не зависящий от уровня рискованности/стабильности деятельности кооператива и иных показателей финансовой деятельности кооператива.

### **Как исправить сложившуюся ситуацию?**

Полагаем, что кооперативы, по крайней мере, крупные, необходимо допустить к участию в государственной системе страхования вкладов или создать для кооперативов аналогичную систему (например — Кооперативный фонд).

Полагаем, что взносы в Кооперативный фонд должны уплачиваться кооперативами от средней задолженности по договорам передачи личных сбережений.

Размер таких взносов не может быть единым для всех кооперативов, он должен быть дифференцированным и зависеть от уровня рискованности/стабильности деятельности кооператива, то есть, например, от таких показателей, как:

- средние (и максимальные) ставки по договорам передачи личных сбережений и средние ставки по договорам займов (или их соотношение);
- уровень просроченной задолженности;
- уровень сформированных кооперативом резервов на возможные потери по займам;
- уровень соблюдения кооперативом финансовых нормативов, установленных действующим законодательством;
- размер собственного капитала кооператива и основных средств.

В зависимости от указанных показателей кооперативы следует разделить на несколько групп, для каждой из которых будет устанавливаться свой размер взноса в Кооперативный фонд.

**Как Вам кажется, почему в России не нашли широкого развития КПК второго уровня? Нужен ли вообще такой институт сегодня?**

Смысла в нем нет. Одно время мы состояли в кооперативе второго уровня, но по интуиции и расчету, вовремя вышли. Мы просто не знаем,

кому наши средства будут выданы. Но знаем показатели и качество портфеля в кредитной кооперации в целом по России и сравниваем их с показателями своего кооператива.

В секторе кредитной кооперации 47% всех займов выдано необеспеченными, а у нас всего 7,5% (!). Просрочка 90+ в секторе -14,4%, а у нас 4,85%. Как мы можем рисковать при таком качестве кредитного портфеля?

**Саморегулирование кредитной кооперации сегодня — какое оно? И в каком направлении должно развиваться?**

Мы надеемся, что в перспективе Банк России и СРО будут проводить только камеральные проверки, а при появления каких-то сомнений и подозрений — выездные. Те расходы, которые тратятся на выездные проверки, можно направить на привлечение специалистов-аудиторов, которые по отчетным данным смогут своевременно обнаружить надвигающиеся проблемы в кооперативе.

И будет повод направить в КПК специалистов СРО, Банка России для глубокой проверки деятельности и оперативного принятия решения на месте.

Считаем, что саморегулирование должно выполнять не только контрольные функции. СРО, безусловно (также как и регулятор), должна выявлять недобросовестные и криминальные кооперативы и не давать им возможность рабо-

### Кредитная кооперация

**47%**

Доля необеспеченных займов в портфеле займов

**14,4%**

Просроченная задолженность NPL90+

### КПК "КСП "ЭКПА"

**7,5%**

**4,85%**

тать. Но еще в большей степени СРО должна работать именно на развитие кредитной кооперации — способствовать формированию положительного образа кооперативов на финансовом рынке в целом и перед регулятором в частности, выявлять или самостоятельно формировать и продвигать передовой опыт, помогать кооперативам решать сложные правовые проблемы, «пробелы» законодательства и так далее.

**Как Вы относитесь к внедрению современных, в том числе дистанционных, способов взаимодействия с пайщиками? Приветствуете ли?**

«КСП «ЭКПА» с 1993 года работает в одном городе, с населением чуть больше 40 тыс. человек.

Фактически пайщиками «КСП «ЭКПА» в своей основной массе являются либо жители собственно города Урай, либо близлежащих деревень, поселков. В такой ситуации нередко, что пайщиками кооператива являются семьи в двух-трех поколениях, которые, как правило, неоднократно пользовались нашими услугами, что позволяет кооперативу фактически всех своих пайщиков знать «в лицо». Пайщики, проживающие в других городах, — это в основном те, кто сменил место жительства, но продолжают пользоваться услугами кооператива — у них здесь родственники, имущество и так далее, в связи с чем им по-прежнему удобно пользоваться нашими услугами.

В такой ситуации серьезное конкурентное преимущество именно нашего кооператива — личный контакт с пайщиком и непосредствен-

ное общение, в результате которого намного лучше, оперативнее решаются как вопросы выдачи займов, так и урегулирования просроченной задолженности (в случае ее возникновения). На сегодняшний день к нам приходят уже внуки пайщиков, вступивших в кооператив в 1990-е годы, и дети пайщиков, вступивших в кооператив в 2000-е годы, что позволяет нам более объективно оценивать именно уровень их добросовестности, а не только платежеспособности. Во многом именно это и позволяет нам меньше ошибаться при выдаче займов, и держать просрочку на более низком уровне, чем в среднем по рынку.

Личный контакт — это и дополнительный показатель нашей стабильности для сберегателей, которые, видя длительную работу кооператива и стабильный кадровый состав работников, относятся к нам с большим доверием. «Костяк» трудового коллектива «КСП «ЭКПА» до сих пор образуют работники, которые, собственно, стояли у истоков создания кооператива, либо работают в кооперативе более 10-15 лет, и, соответственно, накопили большой опыт работы и личное доверие многих пайщиков. Пайщики также знают их лично, «в лицо». В таком небольшом населенном пункте как Урай, доверие к стабильно работающим работникам кооператива создает и доверие к самому кооперативу.

Целями развития кооператива является удовлетворение финансовых потребностей пайщиков, что достигается как за счет количественного роста (численности пайщиков и объема предоставляемых услуг (привлеченных/размещенных средств), так и в большей степени — за счет качественных изменений предоставляемых услуг (повышение качества предоставляемых услуг, качества управления, качества операционных процессов и так далее).

Вместе с тем существенный количественный рост пайщиков и объемов привлеченных/размещенных ресурсов не является главной целью развития нашего кооператива. И в настоящее время в принципе невозможен, так как кооператив ориентирован на ограниченную территорию, численность населения которой стабильна, и меняется только в связи с естественным приростом/убылью населения и так далее.

В связи с этим мы понимаем: чтобы повысить качество предоставляемых услуг, необходи-



Ассамблея Лиги кредитных союзов, 2006 год

мо развивать современные, в том числе дистанционные способы взаимодействия с пайщиками, считаем, что за ними будущее. Поэтому мы расширяем возможности личного кабинета пайщика, пытаемся найти разумный компромисс между методами непосредственного (личного) и дистанционного взаимодействия.

### **Как Вам кажется, какой будет кредитная кооперация еще через 30 лет? Что ждет сектор?**

С учетом настоящего состояния регулирования для многих кооперативов будет большой удачей отметить свое 30-летие.

Это произойдет тогда, когда регулятор:

- уберет с рынка кооперативы, которые не состоят в СРО и создают негативный имидж для всей кооперации (таких — половина рынка);
- наконец определится, каким путем будет развиваться кооперация, даст кооперативам заинтересованность в увеличении своих активов. Сейчас — чем больше активы КПК, тем больше ограничений, строже регулирование. А надо наоборот — регулированием стимулировать развитие;
- не будет вмешиваться в систему доходов и расходов, а если будет регулировать, то более разумно с учетом рыночных отношений и конкуренции;
- поддержит дальнейшее развитие СРО, а также системы стабилизации и системы гарантирования сохранности личных сбережений пайщиков.

### **Какой совет можете дать молодым кооперативам, чтобы они смогли дожить до своего 30-летия?**

1. Учиться критически оценивать опыт коллег, суметь на рынке найти свою нишу и предложить что-то лучшее. И это могут быть даже не самые привлекательные проценты на рынке, а просто более доброжелательное, быстрое или качественное обслуживание, чем у конкурентов.

2. Постоянно, даже в мелочах, поддерживать положительную деловую репутацию, надлежащее исполнение кооперативом всех обязательств перед членами кооператива. Всегда помните, что репутация зарабатывается годами, а теряется в один момент.

3. Поддерживать стабильный трудовой коллектив, пользующийся авторитетом у пайщиков кооператива. Следить за расходами на содержание аппарата кооператива (пути снижения — отсутствие арендуемых помещений, отсутствие филиалов и представительств в других населенных пунктах и так далее).

4. Поддерживать демократичность, открытость деятельности кооператива.

5. Сделать понятными операционные процессы по организации финансовой взаимопомощи (открытость деятельности кооператива, понятные и простые условия как по займам, так и по сбережениям и так далее).

6. Знать все возникающие у пайщиков личные проблемы и своевременно оказывать материальную помощь (особенно заемщикам). От заемщиков зависит благополучие кооператива. Добросовестных заемщиков надо растить, лелеять. Нужно научиться понимать, почему заемщик не платит, и если причина просрочки в трудной жизненной ситуации — то не «закручивать» гайки, а попытаться вести конструктивный диалог. Один из показателей качества работы — если к нам снова возвращается заемщик, бывший должник (даже после судебного решения), преодолевший (нередко с нашей помощью) свою трудную жизненную ситуацию и надлежаще исполняющий обязательства по вновь предоставленному займу.

7. Для более устойчивых взаимоотношений с пайщиками проводить разовые акции: помощь на подготовку детей в школу, новогодние выплаты пенсионерам, розыгрыши денежных сертификатов и тому подобное.

8. Научиться работать быстро, удобно, честно и любить это дело.

## СПРАВКА

**КПК  
«КСП «ЭКПА»\***

Активы КПК — 6506831 тыс. руб.  
 Портфель займов — 2952248 тыс. руб.  
 Просроченная задолженность по займам свыше 90 дней — 4,85%  
 Депозиты в кредитных организациях — 3 220 000 тыс. руб.

Портфель сбережений — 4 038400 тыс. руб.  
 Капитал — 2 375743 тыс. руб.  
 Количество членов КПК — 24 510 пайщиков.  
 Количество сотрудников — 26 чел.

\*Данные на 03.12.2021 г.