



ЕЛЕНА КОЧЕРОВА

Председатель
КПК «Касса взаимного кредита»

«Тяжело работать

с хаотично меняющейся
ПСК, так как ставки
по займам привязаны
к ставкам
по сбережениям»

Герой нашего номера пришла в кредитную кооперацию 10 лет назад, чтобы решить проблему кредитования местных предпринимателей, а теперь помогает еще и пенсионерам, и молодым мамам. Она возглавляет крупный кооператив, удерживающий звание лучшего КПК в Ассоциации кредитных союзов Алтая на протяжении последних трех лет. А самое главное, что, несмотря на растущую нагрузку на КПК и экономическую ситуацию в стране, ей удается сохранить холодный ум и горячее сердце для решения вызовов времени и укрепления веры в кредитную кооперацию.

С председателем КПК «Касса взаимного кредита» Еленой Кочеровой мы обсудили все животрепещущие темы: РВПЗ, ПСК, растущую просрочку, новые стандарты СРО и ограничения на проведение общего собрания в форме собрания уполномоченных.



Сотрудники и уполномоченные пайщики на 10-летию кооператива

В мае кооператив отпраздновал юбилей. Расскажите, с чего все начиналось, и с какими результатами удалось завершить первое десятилетие жизни КПК?

КПК «Касса взаимного кредита» появился на базе Совета предпринимателей г. Белокуриха. Многие предприниматели ощутили нехватку заемных средств, и пять активистов Совета задумались, как решить проблему доступа к финансовым ресурсам. В 2006 году на очередном съезде предпринимателей Алтайского края Валерий Александрович Касаткин объяснил, что решение есть — нужно создать кредитный кооператив. Тогда «утопающие» занялись собственным спасением: каждый из нас взял кредит в 100 000 рублей, арендовали офис площадью 8 кв. м, принесли из дома принтеры, компьютеры.

На сегодняшний день в собственности кооператива находится просторный офис, автомобиль, мы открыли пять дополнительных офисов. И на протяжении последних трех лет КПК «Касса взаимного кредита» становится лучшим кооперативом по итогам конкурса Ассоциации кредитных союзов Алтая. Как мы этого достигли? Конечно же, благодаря слаженной работе дружного, ответственного, профессионального коллектива, которым я очень дорожу и горжусь. Мы, в полном смысле слов, команда единомышленников.

Как кризис отразился на заемно-сберегательной политике КПК? Ситуация схожа с кризисом 2008 г. или есть свои особенности?

Нашему кооперативу повезло: ни в 2008 году, ни сейчас мы не ощутили кризиса: не было массового расторжения

БИОГРАФИЯ

Окончила:

- Якутский кооперативный техникум (с отличием),
- Новосибирский институт советской кооперативной торговли,
- Новосибирскую государственную Академию экономики и управления по специальности «экономист-менеджер на предприятии» (с отличием).

В кредитной кооперации с 2006 года.

2006 – 2007 Специалист по займам и сбережениям КПК «Касса взаимного кредита».

2007 – н.в. Председатель КПК «Касса взаимного кредита».

2011 Стажировка в США. Знакомство с опытом работы кредитных союзов в Вашингтоне и штате Луизиана.

2010 – н.в. Член Совета Ассоциации кредитных союзов Алтая (АКСА).

2015 – н.в. Член Экспертной группы Лиги кредитных союзов.

2015 – н.в. Член Дисциплинарного комитета СРО КПК «Кооперативные финансы».

2016 Член Совета Лиги кредитных союзов.

Награждена:

2010 г. – Почетной грамотой АКСА за большой личный вклад в развитие кредитной кооперации в Алтайском крае и в связи с 10-летием АКСА.

2011 г. – Знаком Лиги кредитных союзов «Отличник кредитной кооперации».

2013 г. – Почетной грамотой администрации г. Белокуриха за многолетний добросовестный труд и большой вклад в социально-экономическое развитие города.

2015 г. – Почетной грамотой АКСА за большой личный вклад в развитие кредитной кооперации в Алтайском крае и в связи с 15-летием АКСА.

2015 г. – Почетной грамотой администрации Алтайского края за многолетний добросовестный труд, личный вклад в развитие кредитной кооперации в Алтайском крае и в связи с 15-летием АКСА.

2016 г. – знаком Лиги кредитных союзов «Заслуженный специалист кредитной кооперации».



Стажировка в кредитном союзе Баксдейл (США, Луизиана)



Урок финансовой грамотности в школе

договоров о передаче личных сбережений. Даже наоборот, пайщики стремились разместить как можно больше средств. Хотя спрос на займы снизился.

Уже много лет мы принимаем личные сбережения дозированно, заранее прогнозируя размещение средств в займы. Пайщики признаются, что такая политика вызывает у них доверие, т.к. КПК не бесконтрольно «всасывает» в себя деньги.

Сейчас активы КПК «Касса взаимного кредита» составляют 114 млн рублей — это оптимальный показатель роста для нашего региона. (учитывая, что численность на селения г.Белокурихи 14500 человек)

Поэтому сейчас мы ориентированы не на увеличение портфелей займов и сбережений, а на улучшение качества обслуживания и предоставляемых услуг.

Уже есть какие-то идеи в этом направлении?

Да, в перспективе хотим наладить взаимодействие между пайщиками — индивидуальными предпринимателями и физическими лицами. Например, организовать систему скидочных или бонусных карт на товары и услуги ИП для физлиц.

Банк России установил ограничение на размещение долей резервного фонда кредитного кооператива в российской кредитной организации и КПК второго уровня в зависимости от уровня кредитного рейтинга, присвоенного им. Требование регулятора уже соблюдается или КПК придется совершать какие-то манипуляции с резервным фондом, чтобы соответствовать новым нормам?

Сейчас 50% резервного фонда находятся на расчетном счете КПК, а 50% — в кооперативе второго уровня «Объединенные финансы кооперативов». Если КПК ВУ к установленному сроку не получит необходимый уровень кредитного рейтинга, то, чтобы соблюдать требования регулятора, придется забрать размещенные резервы. В плане доходности такой шаг не окажет негативного влияния на деятельность нашего кооператива, но заметно отразится на работе КПК ВУ, чего не хотелось бы допустить.

Многие КПК в связи с кризисом и необходимостью формирования РВПЗ пересматривают стратегию развития КПК. Как у вас обстоят дела с резервами? Что-то поменяли в своей работе для их создания?

По прогнозам мы сможем сформировать необходимые 60% РВПЗ к концу году, как и требует регулятор. Уже давно ведем работу в двух направлениях, которая помогает и в части создания резервов.

Во-первых, нужно выдавать хорошие займы. Сейчас мы более тщательно проводим оценку платежеспособности пайщиков, во многом в этом помогают данные бюро кредитных историй. Когда КПК обязали сотрудничать с БКИ, казалось, что это ненужная финансовая нагрузка на кооператив и все. Сейчас мы наблюдаем положительный эффект от такого понуждения со стороны государственной власти: теперь наглядно видим закредитованность не только новых пайщиков, но и «старожил», которые не удержались перед соблазнами легких кредитных денег и попали в кабалу.



Выездной семинар для сотрудников допофисов



По пути на юбилей кооператива «Рассвет», река Чарыш

Во-вторых, нужно настойчивее работать с возвратом займов. Если за 2015 год нам удалось вернуть немногим более 3 млн рублей, то за I полугодие 2016 года — уже 2,8 млн рублей. Пришлось подать в суд много судебных приказов.

Пайщики часто их оспаривают?

Нет, за 2015 год из более чем 200 судебных приказов только 2–3 отменили. Мы выбрали именно такую форму работы с просрочкой, т.к. останавливается начисление процентов, фиксируется сумма долга — это вдохновляет многих заемщиков на погашение задолженности. Такой сценарий маловероятен, если бы проценты продолжали расти.

Иногда мы не отправляем судебный приказ приставам, а подписываем с должником обязательство на добровольное погашение займа, утверждаем график платежей. Пайщики очень благодарны такой политике КПК, т.к. они не попадают в базу ФССП.

Какие требования законодательства тягелее всего соблюдать?

В плане человеческих ресурсов очень сложен для исполнения № 115-ФЗ: необходимо издавать много локальных актов, нормы закона постоянно меняются. А с 1 августа кредитные кооперативы перестают быть субъектами малого предпринимательства, и нужно создавать целый отдел специалистов в сфере ПОД/ФТ.

Тяжело работать с хаотично меняющейся ПСК. Если для займов с залогом во II квартале 2016 г. предельное значение составляло 59,9%, то в III квартале 2016 г. — 51%. Снижение почти

на 9 (!) пунктов за один квартал. Тем более, в кредитном кооперативе ставки по займам привязаны к ставкам по сбережениям, а ставки по сбережениям можно изменять один раз в год на общем собрании. Возникает вопрос: как успевать менять ставки по займам внутри года без убытков для КПК?

В целом, на мой взгляд, нельзя в ПСК ориентироваться на крупные кооперативы, они работают практически как банки, потому что за счет большой оборачиваемости активов могут себе позволить более низкие процентные ставки по займам. Нельзя сравнивать ставки по займам в крупных и мелких кредитных кооперативах: у них разный уровень доходности, разные потребности и разные расходы на содержание организации.

Изменилась ли как-то повестка на общем собрании? В какой форме проводили собрание?

В последние три года особенно повестки становится принятие изменений во внутренние документы кооператива в связи с требованиями Банка России.

Уже шестой год мы проводим собрание в форме собрания уполномоченных. При этом стараемся соблюсти баланс интересов, чтобы одна половина уполномоченных состояла из сберегателей, а вторая — из заемщиков.

За годы работы уполномоченные стали гораздо активнее, пришло понимание, что от них реально зависит вектор развития кооператива. А сотрудникам КПК стало легче работать, когда чувствуешь поддержку уполномоченных пайщиков.



Открытие доп.офиса в с.Солонешное

Сейчас активно обсуждается вопрос ограничения для собраний в форме уполномоченных. Банк России предлагает вариант, при котором в крупных КПК один уполномоченный сможет представлять интересы не более 250 пайщиков, а в небольших — не более 150. На ваш взгляд, адекватно ли это соотношение? Если бы соответствующий документ приняли завтра, смогли бы вы ему соответствовать без необходимости изменений в работе?

В уставе кооператива предусмотрено, что один уполномоченный может представлять интересы 200 пайщиков, но фактически сейчас это соотношение 1:90. И нам это нравится! Когда уполномоченных много, общее собрание становится более живым и интересным. Да и пайщики спокойны, т.к. регулярно общаются со своими уполномоченными.

Тем не менее, обсуждаемые дифференцированные требования для КПК в этом вопросе мне кажутся мало обоснованными. Получается, что и в кооперативе, объединяющем 2950 пайщиков, и в КПК с 5000 членами будет по 20 уполномоченных. Пайщики в кооперативе любого размера достойны одинакового права на участие в управлении КПК и представление своих интересов, поэтому должен быть общий подход.

Когда-нибудь проводили общее собрание заочно?

Один раз, когда на повестке было только утверждение годовых отчетов. Такая форма проведения общего собрания нам не понравилась



Принимаем гостей из США и Литвы, Москвы и Барнаула

из-за отсутствия прямого контакта с пайщиками. Мы не знаем, читали они отчет или просто заполнили бюллетень. Не знаем, все ли итоги деятельности КПК за год остались понятными для них. Если постоянно практиковать общее собрание в форме заочного голосования, это может привести к потере реальной открытости кооператива.

СРО КПК предстоит разработать ряд новых стандартов, в т.ч. по корпоративному управлению. Как, на ваш взгляд, целесообразно определить в таком стандарте принцип общности пайщиков?

В небольших населенных пунктах тяжело организовать кооператив по профессиональному или иному принципу, т.к. чаще всего отсутствуют крупные предприятия. Зато в каждой деревне можно создать КПК пенсионеров. Но как в таком случае быть с другими слоями населения, испытывающими потребность в финансовых ресурсах? По какому принципу их объединить? По территориальному. Поэтому, думаю, что общность в рамках округа или субъекта федерации наиболее универсальна. Например, у нас в уставе закреплено, что пайщиками могут стать жители Сибирского федерального округа.

А если территориальный принцип определят, как общность в рамках одного населенного пункта, то это быстро приведет к уходу крупных КПК из сел и маленьких городов, т.к. преобразовать дополнительные офисы в самодостаточные кредитные кооперативы будет очень затратно.

Согласно результатам последнего исследования НАФИ более половины подростков имеют денежные сбережения, а треть берут деньги в долг. Какое возрастное соотношение пайщиков в вашем КПК? Как-то специально привлекаете молодежь?

Молодежи мало — эта общая тенденция российского кооперативного движения затронула и нас. Среди пайщиков, в основном, люди среднего возраста и пенсионеры.

Мы проводили уроки финансовой грамотности в школах, рассказывали ученикам, как не стать жертвой финансовых пирамид, раздавали памятки. А в кооперативе запустили программу «Будущий студент», с помощью которой ученики 8 — 11 классов могли накопить на первый год обучения в колледже или вузе. В конце года кооператив добавлял 13-й взнос, равный ежемесячному взносу сберегателя.

К сожалению, особого отклика не получили.

Кстати, только за I квартал 2016 г. Банк России выявил более 50 финансовых пирамид. Начальник Главного управления противодействия недобросовестным практикам поведения на открытом рынке Банка России Валерий Лях уже назвал это третьей волной финансового мошенничества. Вы проводите финансовый ликбезпайщикам в этой сфере?

В офисах КПК есть памятки «10 признаков финансовых пирамид», раздаем их пайщикам, особенно «новичкам», проводим беседы. Но в последнее время столкнулись с другой проблемой: люди осознанно относят деньги в сомнительные организации. Пару лет назад один из пайщиков взял в кооперативе заем в 100 000 рублей, чтобы вложить его в акции «МММ». Мы объяснили, что это финансовая пирамида, что он потеряет деньги. Тогда пайщик рассказал, что осведомлен в этом вопросе и надеется попасть в число первых «счастливиц», которым хватит денег на возмещение процентов за счет новых участников «МММ». В конечном итоге в «счастливицы» он не попал, а заем пришлось выплачивать.

В Алтайском крае обанкротились уже много КПК, только в июне 2016 г. Банк России подал иски в Арбитражный суд Алтайского края о банкротстве двух КПК: «Городской» и

«Союз». Чувствуете ли в своей деятельности отголосок неудачной работы коллег? Пайщики не беспокоятся?

К счастью, пока нас это не коснулось. Наверное, здесь срабатывает взаимодействие людей друг с другом в небольшом городе. Практически у каждого жителя есть знакомый в налоговых органах, Пенсионном фонде, банке — «сарафанное радио» сообщает, что налоги кооператив платит исправно, с материнским капиталом работает без нареканий, деньги на расчетном счете стабильно есть, т.е. повода для беспокойства нет.

Сколько офисов у КПК? Как организуется их взаимодействие с главным офисом?

У КПК «Касса взаимного кредита» пять дополнительных офисов, каждый из них находится в пределах 100 км от центрального офиса. Сотрудники работают с помощью «облачных» технологий, поэтому всегда находятся на связи друг с другом. Мы регулярно выезжаем в доп.офисы с плановыми и внеплановыми проверками.

Наши дополнительные офисы не наделены самостоятельностью, даже решение о выдаче мелких займов принимает комитет по займам центрального офиса. Такой порядок позволяет детально контролировать поток денежных средств, практически исключает мошеннические действия по выдаче фиктивных займов.

Как происходит открытие нового офиса? Как «прощупываете» территорию на предмет востребованности КПК в конкретном месте?

Изначально мы вообще были против открытия дополнительных офисов, но люди из близлежащих сел вместе с детьми стабильно приезжали в кооператив для получения займов с использованием средств материнского капитала и их погашения. Тогда мы пошли навстречу, создавая офисы именно для работы с материнским капиталом. Но потребительские займы оказались не менее востребованы в селах, поэтому доп.офисы прочно закрепили свои позиции.

При открытии офисов мы учитывали такие показатели, как численность населения, доля пенсионеров, структура предприятий в населенном пункте, наличие конкуренции. Предпочтение отдавали районным центрам.

В этом году кооператив получил приз Лиги кредитных союзов «За социальную ответственность и благотворительную деятельность». Расскажите об этом направлении работы. Насколько важно и нужно этим заниматься кооперативу? Пришлось сократить расходы на это в связи с кризисом?

Мы отказались от проведения агрессивных рекламных кампаний и направили соответствующие денежные средства на точечную помощь нуждающимся. Благотворительная деятельность лучше пышных праздников, листовок говорит о нашей деятельности, подчеркивает социальную природу КПК.

Совместно с администрацией г. Белокуриха КПК «Касса взаимного кредита» ежегодно проводит интенсив-семинары для инвалидов. В октябре традиционно устраиваем «Месячник пожилого человека» — пайщики старше 65 лет в дополнительных офисах и 70 лет в центральном офисе получают продуктовые наборы. Также помогаем спортивным командам собрать средства для поездки на соревнования, одаренным детям — на участие в конкурсах.

Расходы на благотворительность мы принципиально не сокращали. Если возникнет не-

обходимость, то лучше уменьшим другие траты кооператива.

Как выстраиваете диалог с местной властью? Взаимодействуете только в рамках благотворительности?

В целом у нас хорошие отношения с администрацией: нас приглашают спонсировать благотворительные мероприятия, иногда я участвую в заседаниях Совета народных депутатов. КПК «Касса взаимного кредита» ежегодно приносит местному бюджету 2 — 3 млн рублей в виде налогов, поэтому администрация в какой-то мере заинтересована в стабильном развитии кооператива.

Как отпраздновали 10-летие кооператива?

Учитывая необходимость формирования резервов, пришлось отпраздновать скромнее, чем в прошлые годы. Устроили торжественный ужин для сотрудников и уполномоченных. Самым активным пайщикам (около 200 человек) вручили юбилейные грамоты, а те, кто с нами на протяжении 9 — 10 лет получили подарочные сертификаты номиналом от 500 до 3000 рублей.

СПРАВКА

КПК «Касса взаимного кредита»*

Создан 12 мая 2006 г.

Число пайщиков — 2542 чел.

Активы — 114080 тыс. руб.

Портфель займов — 79208 тыс. руб.

Портфель сбережений — 82197 тыс. руб.

Собственные средства (имущество) — 3716 тыс. руб.

Паевый фонд — 9964 тыс. руб.

Резервный фонд — 5000 тыс. руб.

Член Лиги кредитных союзов

Член СРО КПК «Кооперативные

финансы», член Ассоциации

кредитных союзов Алтая, член

кооператива второго уровня

«Межрегиональная резервная

касса», член кооператива второго

уровня «Объединенные финансы

кооперативов».

Достижения:

2009 г. — Победитель конкурса Лиги

кредитных союзов «Кредитный

потребительский кооператив года»

в номинации «Успешный старт».

2010 г. — Победитель краевого

конкурса «Лучший предприниматель

в номинации «Лучший

кредитный потребительский

кооператив».

2010 г. — Победитель конкурса

АКСА в номинации «Финансовая

поддержка».

2011 г. — Признан «Лучшим кредитным

кооперативом» АКСА (переходящий

кубок).

2012 г. — II место в конкурсе кредитных

кооперативов АКСА.

2013 г. — I место в конкурсе кредитных

кооперативов АКСА.

2014 г. — Признан «Лучшим кредитным

кооперативом» АКСА.

2015 г. — Признан «Лучшим кредитным

кооперативом» АКСА.

2016 г. — Признан «Лучшим кредитным

кооперативом» АКСА (переходящий

кубок).

2016 г. — Специальный приз конкурса

Лиги кредитных союзов «Кредитный

потребительский кооператив года»

«За социальную ответственность

и благотворительную деятельность».

2016 г. — Грамота Лиги кредитных

союзов «За надежность и укрепление

доверия к кредитным кооперативам

как институтам финансовой

международным принципам

кредитных союзов, кооперативной

философии».

*Данные на 01.01.2016 г.