

SK

SK

SK



KOMISIA EURÓPSKÝCH SPOLOČENSTIEV

Brusel, 13.11.2007
KOM(2007) 708 v konečnom znení

**OZNÁMENIE KOMISIE RADE, EURÓPSKEMU PARLAMENTU, EURÓPSKEMU
HOSPODÁRSKEMU A SOCIÁLNEMU VÝBORU A VÝBORU REGIÓNOV**

Európska iniciatíva za rozvoj mikroúverov na podporu rastu a zamestnanosti

OBSAH

1.	Prečo iniciatíva v tejto oblasti?	3
2.	Dôkazy o vznikajúcom rozdiely medzi ponukou a dopytom v oblasti mikroúverov v Európe	4
3.	Na ceste k európskej iniciatíve za mikroúvery	5
3.1.	Oblasť 1: Zlepšenie právneho a inštitucionálneho prostredia v členských štátoch	6
3.2.	Oblasť 2: Pokračovanie v zmene klímy v prospech podnikania	8
3.3.	Oblasť 3: Podpora šírenia osvedčených postupov	10
3.4.	Oblasť 4: Poskytovanie finančného kapitálu pre nové a nebankové MFI	11
4.	Komunikácia a hodnotenie	11
5.	Záver	12
6.	Annexes	13
6.1.	ANNEX 1: About micro-credit	13
6.2.	ANNEX 2: The market pyramid	14
6.3.	ANNEX 3: Review of Community initiatives on micro-credit	14
6.4.	ANNEX 4: Estimated demand for micro-credit in the EU	18
6.5.	ANNEX 5: Supply of micro-credit in Europe	20
6.6.	ANNEX 6: The segmentation of the micro-credit market	22
6.7.	ANNEX 7: Providing mentoring and business support	24
6.8.	ANNEX 8: Comments on financial institutions delivering micro-credit	26
6.9.	ANNEX 9: A possible scheme for the Micro-fund	28
6.10.	ANNEX 10: A multidimensional Evaluation Scoreboard	30

OZNÁMENIE KOMISIE RADE, EURÓPSKEMU PARLAMENTU, EURÓPSKEMU HOSPODÁRSKEMU A SOCIÁLNEMU VÝBORU A VÝBORU REGIÓNOV

Európska iniciatíva za rozvoj mikroúverov na podporu rastu a zamestnanosti

1. PREČO INICIATÍVA V TEJTO OBLASTI?

Zatiaľ čo mikroúvery majú mnoho foriem a splňajú rôzne úlohy, v členských štátoch a regiónoch Európskej únie sa často používajú ako prostriedok na podporu samostatnej zárobkovej činnosti a zakladanie a rozvoj mikropodnikov. V mnohých prípadoch je to spojené s úsilím podporovať prechod od nezamestnanosti k samostatnej zárobkovej činnosti. Samotné mikroúvery môžu zohrávať dôležitú úlohu pri realizácii Lisabonskej stratégie pre rast a zamestnanosť a podpore sociálneho začlenenia v súlade s modernou koncepciou „flexiistoty“¹ (kombinácia flexibility a sociálneho zabezpečenia)².

Zatiaľ čo v mnohých členských štátoch a regiónoch existuje aktívny sektor mikroúverov, ktorého rast sa na úrovni Spoločenstva podporuje prostredníctvom mnohých opatrení, nepochybne je možné vykonať oveľa viac. Vo svojom oznámení z roku 2006 o financovaní malých a stredných podnikov Komisia poukázala na jednu z prekážok na ceste k rozvoju mikroúverov a vyzvala členské štáty:

*„aby zabezpečili, že národná legislatíva bude napomáhať poskytovaniu mikrofinancií (pôžičky menšie ako 25 000 EUR). Takéto pôžičky poskytujú dôležité prostriedky na stimuláciu podnikania prostredníctvom živnosti a mikropodnikov, najmä v prípade žien a menšín. Tento nástroj nepodporuje iba konkurencieschopnosť a podnikanie, ale aj sociálne začlenenie.“*³

V súčasnom oznámení sa uvádzajú spôsoby, akými by sa mohli odstrániť tieto a iné prekážky alebo zmierniť ich vplyv. Konkrétne obsahuje tieto návrhy:

Po prvé sa členské štáty vyzývajú, aby prijali príslušné vnútroštátne inštitucionálne, právne a komerčné rámce potrebné na podporu priaznivejšieho prostredia na rozvoj mikroúverov. Komisia chce pomôcť členským štátom pri formulovaní cieľov a vypracovaní prehľadu osvedčených regulačných postupov.

¹ KOM(2007) 359 – „K spoločným zásadám flexiistoty“.

² Preto sa v tomto dokumente neriešia otázky „finančného začlenenia“ ani „mikrofinancovania“. Tieto všeobecnejšie pojmy zahŕňajú iné finančné služby ako sporenie, mikropoistenie alebo prevody.

³ KOM(2006) 349 – 29. júna 2006 – s. 7 – „Implementácia lisabonského programu Spoločenstva: Financovanie rastu MSP – Pridaná európska hodnota.“

Po druhé sa v ňom navrhuje vytvorenie nového zariadenia so špecializovaným personálom, ktorý by poskytoval:

- technickú pomoc a všeobecnú podporu pri konsolidácii a rozvoji nebankových mikrofinančných inštitúcií (MFI) v členských štátoch a regiónoch;
- informácie a reklamu týkajúce sa tejto iniciatívy pre členské štáty, regióny, banky a MFI vo všeobecnosti. To by zahŕňalo vydávanie brožúr, organizovanie konferencií a seminárov, vzájomné návštevy atď.,
- technické príručky, návody a softvér určený na pomoc MFI, aby prijali osvedčené postupy s pomocou špecializovaných stredísk; návrh usmernení na vytvorenie a riadenie MFI atď.;
- lepší prístup k financovaniu vybraných „modelových MFI“ prostredníctvom poskytovania finančných zdrojov (počiatočný kapitál) v spojení s technickou pomocou.

Finančná podpora pre toto zariadenie by sa čerpala z prostriedkov, ktoré sú v rozpočte štrukturálnych fondov (Európsky fond regionálneho rozvoja – EFRR) spravovaných Európskou komisiou vyčlenené na technickú pomoc. Keďže o túto iniciatívu prejavil záujem Európsky investičný fond, toto zariadenie by mohlo byť spravované v rámci fondu, ktorý je už zodpovedný za iniciatívu JEREMIE na podporu prístupu malých a stredných podnikov k financovaniu.

2. DÔKAZY O VZNIKAJÚCOM ROZDIELE MEZI PONUKOU A DOPYTOM V OBLASTI MIKROÚVEROV V EURÓPE

V Európe majú záujem o mikroúvery vo všeobecnosti dve skupiny: „mikropodniky“, definované ako podniky s počtom menej ako 10 zamestnancov (čo zahŕňa asi 91 % všetkých európskych podnikov) a „znevýhodnené osoby“ (nezamestnané osoby alebo neaktívne osoby, príjemcovia sociálnej pomoci, prisťahovalci atď.), ktorí majú záujem o samostatnú zárobkovú činnosť, ale nemajú prístup ku klasickým bankovým službám. Mikroúvery majú mimoriadny význam vo vidieckych oblastiach a môžu zohrávať dôležitú úlohu pri ekonomickej aj sociálnej integrácii etnických menšín a prisťahovalcov. Prehľad rozdelenia trhu je uvedený v prílohe 2.

V posledných desaťročiach sa hospodárstvo EÚ zmenilo z hospodárstva založeného na veľkých priemyselných podnikoch na hospodárstvo vyznačujúce sa skôr malými podnikmi, vrátane podnikov tvorených jednou osobou, väčšinou v sektore služieb. To viedlo k zvýšenému dopytu po mikroúveroch. Napríklad hoci len 16 % európskej aktívnej populácie vykonáva samostatnú zárobkovú činnosť, zdá sa, že 45 % Európanov by v súčasnosti radšej pracovalo pre seba ako by boli zamestnancami⁴. V celej EÚ by potenciálny dopyt po mikroúveroch, ktorý by nebankové finančné inštitúcie mohli poskytnúť začínajúcim podnikom, predstavoval viac ako pol milióna nových zákazníkov⁵. Toto číslo by sa mohlo v priebehu rokov výrazne zvýšiť vzhľadom na potenciálny dopyt, opätovné čerpanie mikroúverov a očakávaný pozitívny prínos navrhovanej iniciatívy pre mikroúvery.

⁴ Prieskum Eurobarometer 6/2004.

⁵ Základom pre výpočet sú údaje Eurostatu uvedené v prílohe 4.

Posudzovanie dostupnosti alebo ponuky mikroúverov v členských štátoch sa zdá byť dosť problematické. Pokiaľ ide o výšku jednotlivých pôžičiek, typická mikropôžička v Európe predstavuje podľa odhadov okolo 7 000 – 8 000 EUR. Z prieskumov, ktoré v členských štátoch EÚ v strednej a východnej Európe vykonalo Mikrofinančné centrum pre strednú a východnú Európu (MFC) a Európska mikrofinančná sieť (EMN), v celej EÚ vyplývajú informácie o objeme pôžičiek. Samotné banky nevedú osobitnú štatistiku o mikroúveroch a údaje, ktoré majú k dispozícii, môžu byť nejasné, keďže niektoré pôžičky sú klasifikované ako osobné úvery, zatiaľ čo iné sú súčasťou širšej kategórie pôžičiek pre malé a stredné podniky alebo sú v niektorých krajinách kombinované s pôžičkami pre poľnohospodárstvo. Družstevné sporiteľne a úverové inštitúcie, ktoré sú v strednej a východnej Európe veľmi rozšírené, a úverové združenia v Spojenom kráľovstve a v Írsku poskytujú úvery najmä jednotlivcom a nerozlišujú podiel prostriedkov, ktoré sa používajú ako mikroúvery pre podniky a prostriedkov, ktoré sa používajú na súkromnú spotrebu⁶.

Celkovo nachádzajú mikroúvery v mnohých nových členských štátoch stále širšie uplatnenie a podobný vývoj bol zaznamenaný v posledných rokoch aj v EÚ-15. Na využitie jeho úplného potenciálu však ešte zostáva veľký priestor⁷, najmä s ohľadom na vyššie uvedený potenciálny dopyt.

3. NA CESTE K EURÓPKEJ INICIATÍVE ZA MIKROÚVERY

Pri bližšom pohľade na dynamiku ponuky a dopytu v oblasti mikroúverov vidieť, že na mikroúverové operácie je potrebné sa pozerieť v širšom právnom a podpornom rámci, pretože finančné systémy, systémy zamestnávania a systémy sociálneho zabezpečenia sú prepojené. Hoci mikroúvery nie sú novým pojmom, je dôležité poukázať na to, že členské štáty Únie chápu tento jav rozdielne v závislosti od politického rámca a platných právnych predpisov. EÚ a jej členské štáty už skutočne prijali opatrenia na podporu mikroúverov, ale zdá sa, že tieto opatrenia sú dosť špecifické a niekedy sa dajú uplatniť len na miestnej úrovni.

V súvislosti s mikroúvermi sa používa finančný prístup k rozvoju podnikania, aby boli primeraným spôsobom pokryté náklady na kapitál, rizikové a prevádzkové výdavky a aby sa zabezpečila udržateľnosť inštitúcií a poskytovaných služieb. Problém vhodného prístupu mikropodnikov a potenciálne samostatne zárobkovo činných osôb k financiám však pretrváva a ako taký sa pripúšťa. Rada aj Európska komisia v spolupráci s vnútroštátnymi orgánmi začali realizovať súbor akcií (pozri prílohu 3).

Nie je pravdepodobné, že toto úsilie spolu s úsilím niektorých členských štátov samo osebe bez cieľených a komplexných opatrení navrhnutých orgánmi na vnútroštátnej úrovni a úrovni Spoločenstva zvýši ponuku mikroúverov v dostatočnej miere a v rozumnom časovom rámci. Hoci banky si stále viac uvedomujú budúci potenciál trhu mikroúverov, dôkazy svedčia o tom, že banky sa zapájajú do mikroúverových činností (priamo alebo častejšie v partnerstve s nebankovými inštitúciami), ak sa môžu oprieť o mechanizmy verejnej podpory (napríklad o program EÚ PHARE, Európsky investičný fond (EIF) a Európsku banku pre obnovu a rozvoj (EBRD)).

⁶ Pozri prílohu 5.

⁷ Napríklad podľa analýzy rozvoja trhu, ktorú vypracovalo stredisko MFC v Poľsku na žiadosť EIF, využíva mikroúvery iba 15 % mikropodnikov. Celková medzera na trhu predstavuje približne dva milióny potenciálnych klientov.

V tejto oblasti existuje priestor pre viac akcií, pričom sa môže vychádzať z práce na úrovni Spoločenstva a práce bánk a MFI a ich vzájomnej spolupráce. Navrhovaná iniciatíva zahŕňa štyri rôzne oblasti:

- (1) Zlepšenie právneho a inštitucionálneho prostredia v členských štátoch;
- (2) Pokračovanie v zmene klímy v prospech podnikania;
- (3) Podpora šírenia osvedčených postupov vrátane odbornej prípravy;
- (4) Poskytovanie ďalšieho finančného kapitálu pre mikroúverové inštitúcie.

Keďže banky už spravidla poskytujú prístup k financiám pre existujúce mikropodniky a klasické začínajúce podniky, tento dokument sa sústreďuje na komplikovanejší segment, ktorý by sa mohol volať „nebankový“ trh⁸. Je však nutné poznamenať, že z každého zlepšenia inštitucionálneho prostredia a šírenia osvedčených postupov budú mať úžitok obidva segmenty.

3.1. Oblasť 1: Zlepšenie právneho a inštitucionálneho prostredia v členských štátoch

Zdá sa, že inštitucionálny rámec v členských štátoch je na rozvoj mikroúverov často nevhodný. Keďže mikroúvery obvykle neupravujú vnútroštátne predpisy ani predpisy Spoločenstva, štatistika o mikroúveroch je skutočne vypracovaná nedostatočne.

Uvoľnenie potenciálu rastu mikroúverov však nevyžaduje väčšie investície z obmedzených verejných zdrojov. Naopak, jedna z pozitívnych stránok mikroúverov spočíva v jeho dlhodobej sebestačnosti. Vo všeobecnosti sa vyžaduje súbor opatrení na zlepšenie toho, čo sa najširšom zmysle dá označiť ako právne a inštitucionálne prostredie pre mikroúvery.

Ďalšia časť sa zameriava na sedem oblastí, v ktorých sa môže dosiahnuť zlepšenie na vnútroštátnej úrovni. Kde je to možné, sú citované príklady osvedčených postupov.

Vytvoriť prostredie, ktoré umožní rozvoj mikrofinančných inštitúcií (MFI) a pokryje všetky segmenty klientely

Vzhľadom na počet a rozmanitosť potenciálnych klientov by mali mať všetky typy bankových a nebankových MFI jednoduchý prístup k finančným zdrojom, ktoré im umožnia rozširovať trh mikroúverov. To predpokladá, že banky budú podporované v rozvíjaní mikroúverových operácií. Mohlo by sa to dosiahnuť tak, že by sa vo väčšom rozsahu poskytovali záruky pôžičiek, a s vývojom portfólií aj sekuritizáciou. Rovnako to predpokladá, že úverové združenia alebo podobné inštitúcie zapojené do mikroúverových operácií budú mať naďalej alebo dostanú povolenie na vyberanie úspor a budú oprávnené financovať činnosti, ktoré sú zdrojom príjmu.

Stojí za zmienku, že Komisia v spolupráci s členskými štátmi a CEBS prevádzkuje internetový server⁹ s názvom Capital Requirement Directive (CRD) Transposition Group (Skupina pre transpozíciu smernice o kapitálových požiadavkách) a prostredníctvom tohto zariadenia môže široká verejnosť klásť otázky týkajúce sa smernice o kapitálových

⁸ Subjekty, ktorým chýbajú záruky, stále zamestnanie a ktoré nemôžu doložiť svoju úverovú históriu.

⁹ http://ec.europa.eu/internal_market/bank/regcapital/transposition_en.htm

požiadavkách (CRD). Toto médium bude dostupné aj pre objasnenie akýchkoľvek otázok týkajúcich sa riešenia mikroúverov podľa CRD.

Prostredníctvom uvoľnenia najvyšších úrokových sadzieb pre mikroúverové operácie prispieť k tomu, aby sa mikroúvery stali sebestačné.

Okrem opatrení, ktoré sú špecifické pre rôzne kategórie sprostredkovateľov, existujú opatrenia spoločné pre všetky mikroúverové inštitúcie a programy. Jedným z nich je uvoľnenie najvyšších úrokových sadzieb na pôžičky pre podniky, ktoré zabráňujú akejkolvek možnosti pokryť náklady v súvislosti s mikroúvermi. Treba zdôrazniť, že pri malých a krátkodobých pôžičkách je absolútna hodnota úroku aj pri vysokej sadzbe malá. Jednoduchý prístup k úverom je pre mikropodnikateľov v Európe rovnako ako inde najdôležitejším faktorom. V členských štátoch, v ktorých sú zavedené najvyššie úrokové sadzby, je vhodné ich stanoviť na dostatočne vysokej úrovni, aby úverové inštitúcie mohli pokryť náklady pri pravidelnom hodnotení ich ekonomického a sociálneho vplyvu, ako to je napríklad v Írsku, aby nebola ohrozená bezpečnosť príjemcov pôžičiek. V Nemecku nemôže strop úrokovej sadzby v danom sektore prekročiť priemernú sadzbu o viac ako dvojnásobok alebo o viac ako 12 bodov¹⁰.

Umožniť MFI prístup k databázam príjemcov pôžičiek a uľahčiť im hodnotenie rizík

V rámci ďalších všeobecných opatrení je dôležité, aby všetky mikroúverové inštitúcie, vrátane nebankových, mali prístup k údajom informačných centier o solventnosti príjemcov pôžičiek. V niektorých krajinách, najmä v Spojenom kráľovstve, sa odporúča rozvojovým finančným inštitúciám Spoločenstva (CDFI – Community Development Finance Institutions), aby týmto informačným centráм poskytovali údaje na overovanie solventnosti. V ďalších krajinách, najmä vo Francúzsku, sú záznamy uchovávané v centrálnej banke a uznávané mikroúverové inštitúcie k nim ešte nemajú prístup.

Spoločné databázy na úrovni EÚ o nesolventnosti a stratách v odvetví mikrofinancovania (jednotlivcov, podnikov a MFI) ako aj spoločné hodnotiace nástroje EÚ v súlade s osvedčenými postupmi v odvetví môžu podporovať úverové inštitúcie v rozvíjaní mikrofinančných operácií. Takéto nástroje používané bankami, ktoré uplatňujú najsofistikovanejší prístup k úverovému riziku, by im umožnili plne využívať ustanovenia smernice o kapitálových požiadavkách¹¹. Na budovanie týchto databáz by boli najvhodnejšie trhové subjekty.

Je dôležité spomenúť, že požadovaný príspevok vlastného kapitálu môže byť obmedzený zárukami pôžičiek a vzhľadom na rozvoj portfólií alebo ich kombinovanie aj sekuritizáciou.

Znížiť prevádzkové náklady prostredníctvom priaznivých daňových systémov

Rovnako dôležité pre vznikajúce odvetvie sú priaznivejšie daňové režimy, či už ide o oslobodenie od dane pre MFI alebo o zníženie dane pre jednotlivcov alebo podniky, ktoré investujú do svojich aktivít alebo sa zapájajú prostredníctvom udeľovania grantov. Napríklad v Spojenom kráľovstve si na základe daňovej úľavy Spoločenstva („Community Interest Tax Relief“) môžu jednotlivci alebo spoločnosti v priebehu piatich rokov odpočítať zo zdaniteľného príjmu 25 % investícií vo forme pôžičiek, cenných papierov alebo rizikového

¹⁰ Pozri prílohu 8.

¹¹ Smernice 2006/48/ES a 2006/49/ES.

kapitálu. Vo Francúzsku umožňuje zákon o dobročinnosti („loi sur le mécénat“) odpočítat' z daní 66 % na dary až do výšky 20 % zdaniteľného príjmu v prípade jednotlivcov a 60 % výdavkov až do výšky 0,5 % obratu v prípade spoločností.

Prispôbiť vnútroštátne právne predpisy a dohľad osobitosti mikrofinancovania

Podľa právnych predpisov EÚ¹² sa na MFI vzťahuje obozretná regulácia EÚ, ak prijímajú vklady a iné peňažné prostriedky od verejnosti, a v tomto prípade sú zodpovedajúcim spôsobom riadené a realizuje sa nad nimi dohľad. Ak MFI neprijímajú vklady alebo iné peňažné prostriedky od verejnosti a nie sú obozretné konsolidované úverovou inštitúciou, smernica o kapitálových požiadavkách ich nezaväzuje, aby podliehali osobitným harmonizovaným kapitálovým požiadavkám. Ak členské štáty uplatňujú obozretné pravidlá na inštitúcie, ktoré neprijímajú vklady zákazníkov, je dôležité, aby každá ďalšia regulácia a zavedený dohľad boli primerané nákladom a rizikám, ktoré MFI predstavujú, aby to nezabrzdilo ponuku mikroúverov a rast špecializovaných MFI.

Zabezpečiť, aby boli predpisy jednotného trhu uplatňované na mikroúvery

Harmonizácia právnych predpisov v Európe umožňuje bankám oprávneným v jednom členskom štáte EÚ vykonávať činnosť inde v Únii prostredníctvom cezhraničných služieb alebo zriaďovaním pobočiek. Stálo by za to preskúmať, v akom rozsahu a za akých podmienok by podobné práva mohli využívať poskytovatelia mikroúverov, ktorí nie sú úverovými inštitúciami v zmysle právnych predpisov Spoločenstva.

Začleniť mikroúvery do právnych predpisov a účtovných štandardov

Skúsenosť ukázala najmä v Rumunsku, že nadmerná regulácia môže mať nepriaznivý vplyv na rozvoj mikroúverov, ak obmedzuje flexibilitu operácií alebo vo veľkej miere zaťažuje veriteľov. Toto riziko sa dá znížiť, ak bude vopred k dispozícii prehľad osvedčených postupov a navrhovaný právny rámec sa porovná s realitou vnútroštátnych mikroúverových operácií. Viditeľnosť mikroúverov by bolo možné dlhodobo zvýšiť jeho zaradením ako jednej z kategórií v praxi bankového sektoru a jeho zahrnutím do nových účtovných štandardov (Medzinárodné štandardy pre finančné výkazníctvo – IFRS).

3.2. Oblasť 2: Pokračovanie v zmene klímy v prospech podnikania

Posun Európy k znalostiam, službám a novým technológiám podľa obnovenej Lisabonskej stratégie z roku 2005 by mohol byť posilnený väčšou pozornosťou venovanou trom faktorom, ktoré spájajú vznik podnikov a mikroúvery na troch úrovniach: úprava inštitucionálneho rámca pre mikropodniky, uľahčenie prechodu od nezamestnanosti k založeniu mikropodniku a poskytovanie technickej podpory mikropodnikateľom.

Zlepšiť inštitucionálny rámec samostatnej zárobkovej činnosti a mikropodnikov

Politika zamestnanosti musí stále viac zabezpečovať rovnaké zaobchádzanie so samostatne zárobkovo činnými osobami a zamestnancami. Uznanie samostatnej zárobkovej činnosti a mikropodnikov vyžaduje program na propagáciu a zlepšovanie informovanosti na školách, univerzitách a v agentúrach sprostredkujúcich prácu, zameraný na verejnú mienku vo všeobecnosti. Vyžaduje si to opatrenia na zníženie právnych, daňových

¹² Článok 4 smernice 2006/48/ES.

a administratívnych prekážok, ako sú oslobodenie od odvodov na sociálne poistenie pre začínajúce podniky, zjednodušené registračné postupy pre nové mikropodniky a prístup k početnejším a menej nákladným odbytkám. V Nemecku sa prostredníctvom novej koncepcie „Ich AG“, (Ja a. s.) šíri myšlienka, že samostatná zárobková činnosť je životaschopná a ambiciózna voľba profesionálnej dráhy. Vo Francúzsku bolo zakladanie mikropodnikov uznané ako spôsob integrácie nezamestnaných, ktorí môžu prvé tri roky využívať oslobodenie od niektorých sociálnych odvodov.

Navrhnuť riešenia umožňujúce nezamestnaným osobám a príjmom sociálnej podpory prejsť na samostatnú zárobkovú činnosť

Uľahčenie prechodu od nezamestnanosti alebo závislosti od sociálnej podpory na samostatnú zárobkovú činnosť má zásadný význam. Medzi možné opatrenia patrí dočasná podpora príjmu z verejných prostriedkov počas prechodnej fázy kombinovaná s ustanoveniami umožňujúcimi v prípade neúspechu návrat k podpore v nezamestnanosti alebo k sociálnej podpore. Napríklad írski poberatelia podpory môžu počas štyroch rokov naďalej dostávať znižujúce sa sociálne dávky. Takáto politika vyžaduje, aby boli zamestnanci pracovných agentúr a sociálni pracovníci osobitne školení na tému rôznych aspektov zakladania podniku a záležitostí týkajúcich sa samostatnej zárobkovej činnosti, aby mohli kompetentne radiť potenciálnym kandidátom.

Zvýšiť šance nových mikropodnikov na úspech prostredníctvom odbornej prípravy, poradenstva a služieb rozvoja podnikania

Mikroúvery síce môžu pomôcť novým podnikateľom a sociálne vylúčeným osobám získať prístup k financiám, prístup k financiám sám osebe zjavne nevyrieši všetky problémy na strane dopytu. Zložitosť prostredia mikropodnikov vyžaduje existenciu ponuky služieb rozvoja podnikania a zo strany začínajúceho podnikateľa vyžaduje rôzne schopnosti, ktoré mu často chýbajú. Odborná príprava, poradenstvo alebo zaúčanie nového podnikateľa majú zásadný význam pre zlepšenie šancí podniku na úspech. Keďže služby spojené s rozvojom podnikania zvyšujú náklady, stávajú sa mikropodniky pre komerčný bankový sektor menej príťažlivé. Zo skúseností vyplýva, že takéto služby majú tendenciu spoliehať sa na verejnú a dobrovoľnícku podporu. V neposlednom rade uľahčuje prístup k úveru externé zadávanie činností súvisiacich s úvermi (príprava podnikateľského plánu, sledovanie podnikania atď.). Odstrániť nedostatky v tejto oblasti by mohlo pomôcť aj väčšie využitie zdrojov dostupných prostredníctvom Európskeho fondu regionálneho rozvoja, Európskeho sociálneho fondu a Európskeho poľnohospodárskeho fondu pre rozvoj vidieka určených na podporu podnikania, inovácií a začínajúcich podnikov (pozri prílohu 7).

Návrh 1.

Od teórie k praxi: podpora mikroúverov a rozvoja mikropodnikov na vnútroštátnej úrovni

Jedným zo spôsobov, ako riešiť 10 bodov uvedených v oblastiach 1 a 2, by bolo vyzvať členské štáty, aby realizovali program reformy zameraný na zlepšenie podmienok pre mikroúvery prispôbený vnútroštátnym danostiam a prioritám. Vzhľadom na dôraz Lisabonskej stratégie, ktorý spočíva v zlepšení prístupu k financovaniu vo všeobecnosti, a konkrétne v podpore mikroúverov, sú členské štáty povzbudzované, aby v kontexte svojich národných programov reforiem podľa Lisabonskej stratégie prijali kroky potrebné na podporu priaznivejšieho prostredia pre rozvoj mikroúverov, ktoré patria do pôsobnosti inštitucionálneho, právneho a obchodného rámca jednotlivých členských štátov. Komisia by

okrem toho mohla pomôcť členským štátom pri určení kvantitatívnych cieľov a vypracovaní prehľadu osvedčených regulačných postupov.

3.3. Oblasť 3: Podpora šírenia osvedčených postupov

Kľúčovým faktorom pri dokazovaní hodnoty mikroúverov je umožniť bankovým a nebankovým inštitúciám pokračovať v ich činnostiach a rozvíjať udržateľné opatrenia. Využívanie podpory z verejných prostriedkov na prijatie dočasných opatrení, ktoré zmiznú, keď verejná podpora skončí, nie je efektívne. Užitočnejšie je podporovať rozvoj bankových služieb a stálych nebankových mikrofinančných inštitúcií (MFI) a tým ich podporiť v tom, aby si vymieňali skúsenosti a osvedčené postupy a používali spoločný jazyk, ktorý im pomôže efektívnejšie spolupracovať. Nebankové organizácie sa síce majú čo učiť od bánk, ale opak je tiež pravdou, keďže metódy vypracované pre poskytovanie a spätné získavanie mikroúverov sa od klasických bankových postupov líši. Táto výmena know-how by okrem iného umožnila lepšiu integráciu kvantitatívnych metód, napríklad bodové hodnotenie (scoring), ktoré sa začínajú rozširovať aj na mikroúvery, a kontaktu budujúceho vzťah dôvery, na ktorom závisí mikroprojekt a jeho splácanie. Šírenie osvedčených postupov je dôležitým faktorom v rozvoji mikroúverov, ktorý sa bude naďalej posilňovať prostredníctvom podporných stredísk, akými sú Mikrofinančné centrum pre strednú a východnú Európu, Európske mikrofinančné centrum¹³ a samotné banky.

Ústredný orgán s odbornými znalosťami v oblasti mikrofinancií

Rozsah práce, ktorá sa má vykonať, naznačuje, že je potrebný dohľad a koordinácia, napríklad prostredníctvom nejakého ústredného orgánu s finančnými a sociálnymi odbornými znalosťami a schopnosťou sledovať a koordinovať činnosti na podporu mikroúverov a fungovať ako stály diskusný partner pre spolupracovníkov v oblasti. Európsky investičný fond, ktorý je už z poverenia Európskej komisie zapojený do programu JEREMIE a do systémov záruk pre mikroúvery, dokázal v tomto ohľade svoju prevádzkovú spôsobilosť.

Vlastná značka pre mikroúvery, ktorá by zvýšila účasť občanov EÚ

Dostupnosť prostriedkov pre MFI by malo byť možné zvýšiť prostredníctvom opatrení, ktoré by podporili investície do tejto oblasti zo strany jednotlivcov alebo sociálne zodpovedných podnikov. „Zelené investičné fondy“ stále viac lákajú súkromné príspevky a úspory. Rovnakým spôsobom by mohla byť vyvinutá vlastná značka pre mikroúver, ktorá by zlepšila viditeľnosť investičných fondov zameraných na mikroúvery, zlepšila dôveru občanov v investičné nástroje mikroúverov a nasmerovala zdroje k MFI s najlepšimi výsledkami v sociálnej a finančnej oblasti.

Potreba kódexu správania pre MFI

Jedným zo spôsobov, ako zvýšiť dôveru v značku mikroúverov, by bolo navrhnuť kódex správania pre MFI, ktorý by bol skvelým prostriedkom na šírenie osvedčených postupov založených na etike a ústretovom prístupe k zákazníkom medzi MFI. Bolo by najlepšie, keby tento kódex vypracovali rôzne zainteresované subjekty. Bol by založený na výsledkoch MFI v sociálnej a finančnej oblasti, ako je uvedené v časti 4 (Komunikácia a hodnotenie), a zohľadňoval by ich komerčné správanie.

¹³ MFC a EMN už aktívne pôsobia v oblasti informácií, odbornej prípravy, technickej pomoci atď.

Pre MFI by malo byť povinné poskytovať v dokumentoch, ktoré zverejňujú, informácie o právnom statuse, dohľade a zlučiteľnosti s kódexom správania.

3.4. Oblasť 4: Poskytovanie finančného kapitálu pre nové a nebankové MFI

Posilňovanie rozvoja mikroúverov v Európe vyžaduje komplexný súbor iniciatív, ktorými sa vyzývajú k účasti zainteresované subjekty, vnútroštátne a európske inštitúcie. Mnohé z návrhov uvedených na predchádzajúcich stranách zdôrazňujú možný význam opatrení na úrovni EÚ pre poskytnutie impulzu k akciám v prospech mikroúverov a pre ich koordináciu. Ako reakciu na túto výzvu má Komisia v úmysle v rámci politiky súdržnosti EÚ posilniť svoj príspevok stanovením osobitného mikroúverového fondu, z ktorého by sa poskytovala finančná a technická pomoc novým a nebankovým MFI na podporu ponuky mikroúverov.

Tento fond by bol zameraný na najslubnejšie nebankové MFI prostredníctvom výziev na predkladanie návrhov. V ideálnom prípade by spájal poskytovanie technickej pomoci s financovaním získaným z rôznych zdrojov, ako sú štrukturálne fondy EÚ, EIB, sieť EUROFI, banky a darcovia. Jeho cieľom by bolo pomáhať MFI, aby sa stali sebestačnými, a prispievala by k zlepšovaniu využitia mikroúverov v EÚ realizáciou analýz trhu, stanovením pokynov a podporou školiacich a vzdelávacích príležitostí, ktoré predstavujú osvedčené postupy v tejto oblasti.

Návrh 2

Vlastná štruktúra podpory pre mikroúvery

Aby mohol byť tento fond vytvorený rýchlo a s nákladovo efektívnou štruktúrou, navrhuje sa požiadať Európsky investičný fond (EIF), aby vytvoril špecializované oddelenie v rámci svojho odboru programu JEREMIE.

Jeho činnosti by zahŕňali technickú pomoc a všeobecnú podporu pre konsolidáciu a rozvoj MFI, napr. zaobchádzanie s informáciami a propagáciu týkajúcu sa iniciatívy pre mikroúvery zamerané na členské štáty, regióny, banky a MFI vo všeobecnosti, vydávanie brožúr, organizovanie konferencií, seminárov a vzájomných návštev atď., vypracovanie príručiek a postupov, ktorými by sa MFI uľahčilo prijatie osvedčených postupov pri zriaďovaní a riadení MFI, a zjednodušil prístup k financiam pre MFI mobilizovaním finančných zdrojov (počiatočný kapitál).

Financovanie personálu oddelenia a technickej pomoci pre MFI by bolo hradené z rozpočtu technickej pomoci štrukturálnych fondov riadených Európskou komisiou.

Možný plán pre fond mikrofinancovania je navrhnutý v prílohe 9.

4. KOMUNIKÁCIA A HODNOTENIE

Komunikácia je potrebná na zlepšenie informovanosti všetkých zainteresovaných strán, verejných orgánov, bánk, finančných sprostredkovateľov a konečných používateľov o iniciatíve za mikroúvery. Je potrebné navrhnuť príslušné kampane na podporu začatia iniciatívy za mikroúvery a pripraviť a priebežne poskytovať informácie týkajúce sa tejto oblasti, aby sa zabezpečila dlhodobá podpora mikroúverov v Európe.

Pokiaľ ide o hodnotenie, musí sa dôkladne posúdiť ekonomický a sociálny vplyv iniciatívy v rámci Lisabonskej stratégie na rôznych úrovniach. Treba stanoviť ciele, aby bolo možné merať zmeny. (Pozri prílohu 10).

5. ZÁVER

Cieľom navrhovanej iniciatívy je rozvoj mikroúverov v Európskej únii v rámci Lisabonskej stratégie s cieľom priblížiť sa cieľu oznámenia Komisie „Financovanie rastu MSP – Pridaná európska hodnota“¹⁴. Jej základom je odporúčanie vybudovať špecializovanú podpornú štruktúru pre mikroúvery s cieľom rozvíjať poradenstvo potrebné na podporu príjemcov mikroúverov zakladajúcich si podnik, rozvíjať osvedčené trhové postupy vytvorením vlastnej značky pre mikroúvery a vypracovať kódex správania. Ďalším cieľom iniciatívy je zlepšiť poskytovanie kapitálu a preto sa navrhuje vytvorenie fondu pre mikroúvery, ktorý by pomohol financovať úverovú činnosť MFI. Vzhľadom na potrebu mnohých zmien na vnútroštátnej úrovni týkajúcich sa inštitucionálneho a právneho rámca na podporu mikroúverov sa navrhuje, aby tieto aspekty boli prítomné v ročnom lisabonskom cykle riadenia. Inými slovami, ich zahrnutie do národného programu reforiem by mohlo pomôcť členským štátom pri zavádzaní reforiem, ktoré sú v ich situácii vhodné na podporu mikroúverov. Musí sa zorganizovať príslušná komunikačná kampaň, ktorá by podporila mikroúvery v Európe a prispela k jeho rozvoju v dlhodobom horizonte a musia sa vykonať hodnotenia. Tieto prvky sa navzájom dopĺňujú a sú dôležité pre vznik priaznivého prostredia na udržateľnosť a rast trhu mikroúverov v Európe.

Táto iniciatíva je v súlade s politikou Európskej únie na podporu podnikavosti a iniciatívneho prístupu v hospodárskej oblasti, na podporu „flexibility“, sociálneho začlenenia znevýhodnených osôb, rozvoja ľudského kapitálu a obnovy sociálnych väzieb založených na dôvere, ktoré sú v súlade s pravým zmyslom slova „úver“. Očakávaný vplyv tejto iniciatívy by na začiatku spočíval v podpore podnikania a vytvárania pracovných miest s priamymi a nepriamymi účinkami na rast. V krajinách, ktoré majú veľké etnické menšiny, ako je to napríklad v strednej Európe, alebo ktoré prijímajú veľký počet prisťahovalcov, by mohli mikroúvery zohrávať významnú úlohu v ekonomickej aj sociálnej integrácii príslušných skupín.

Návrhy zahrnuté v tejto iniciatíve by poskytli východiskový bod pre konkrétne opatrenia zamerané na rozvoj a využívanie mikroúverov v Európskej únii.

¹⁴ KOM 2006/349 - s. 7.

6. ANNEXES

6.1. ANNEX 1: About micro-credit

Micro-credit is the extension of very small loans (micro-loans) to entrepreneurs, to social economy enterprises, to employees who wish to become self-employed, to people working in the informal economy and to the unemployed and others living in poverty who are not considered bankable. It stands at the crossroads between economic and social preoccupations. It contributes to economic initiative and entrepreneurship, job creation and self-employment, the development of skills and active inclusion for people suffering disadvantages.

Micro-credit has also proven its cost effectiveness as a public policy tool, costing a fraction of equivalent passive labour market measures: the average cost of support for micro-credit schemes in Europe is reported to be under €5 000 per job created¹⁵.

Experience shows a survival rate of well over 60 % after two years for businesses set up thanks to micro-credit. In purely economic terms public support for micro-credit is worthwhile even if the job created only lasts a year.

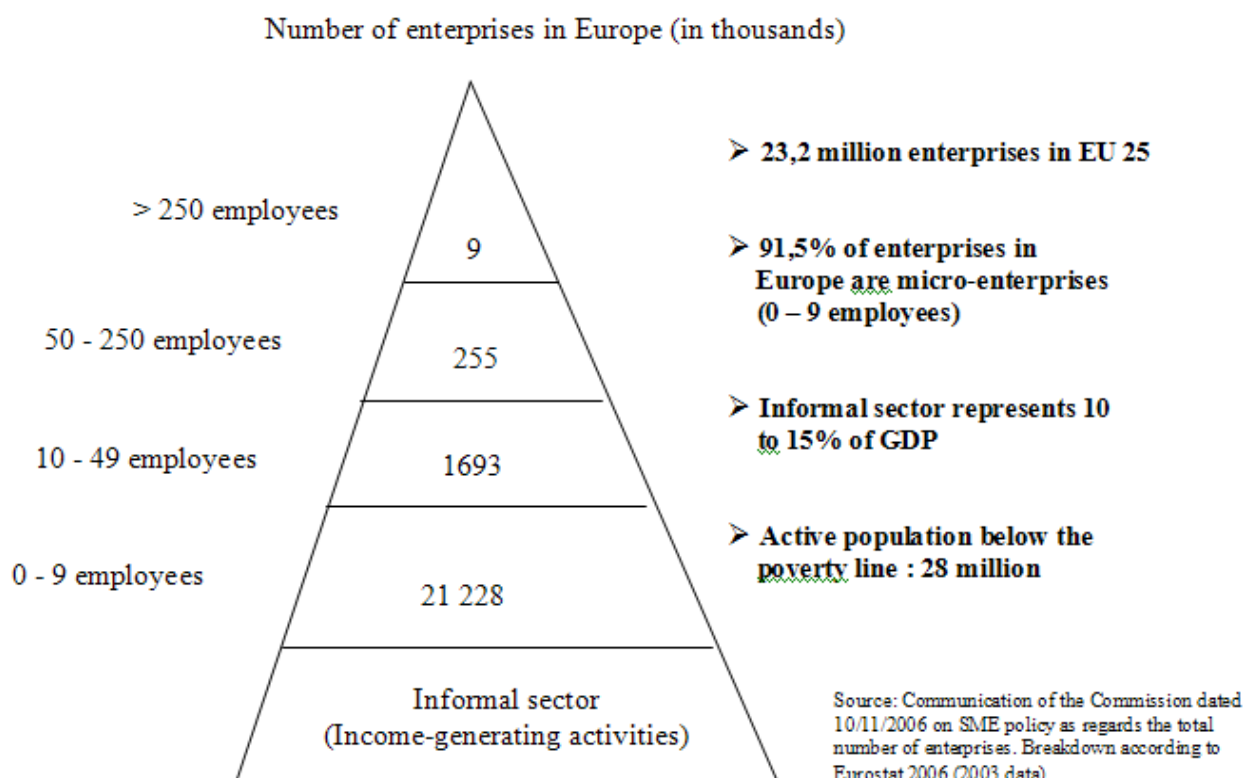
Micro-credit is defined by:

- its target: micro-entrepreneurs, the self-employed, and socially excluded people lacking access to traditional sources of capital;
- its object: the creation or expansion of income-generating and job-creating activities or micro-enterprises, whose principal need is usually the financing of initial investment or of the working capital;
- the small amount of the individual loans required which in turn relates to the limited debt-servicing capacity of the target clientele. Typically, this amount does not exceed EUR 25 000. The average micro-loan provided by Micro-finance Institutions (MFIs) in Europe is approximately 7 700 euros;¹⁶
- a more labour-intensive delivery system for making loans, involving greater knowledge of borrower capacity and a close relationship with the borrower, especially during the start-up phase of the micro-enterprise, through mentoring and general business support.

¹⁵ Estimates of between €1 000 and €8 000 - Financial Instruments of the Social Economy in Europe and their impact on job creation, 1997. Under €5 000 - Finance for Local Development 2002: <http://www.localdeveurope.org>

¹⁶ This amount varies according to the target population and the GDP per inhabitant. According to Overview of the Micro-credit Sector in Europe (EMN, 2004- 2005), the average micro-loan in the EU-15 is € 10 240, while in new Member States (EU-12) it is € 3800.

6.2. ANNEX 2: The market pyramid



6.3. ANNEX 3: Review of Community initiatives on micro-credit

- The new JEREMIE (Joint European Resources for Micro and Medium Enterprises) scheme has been set up with the support of the European Investment Fund (EIF) to improve access to finance, including micro-credit, in European regional programmes for 2007-2013. It can provide micro-credit, guarantees for both loans and equity and venture capital finance to SMEs. In the past, national and regional programmes supported by the Structural Funds have provided capital and other support in a less systematic way for micro-credit operations, for example, in disadvantaged urban areas.

- Under the growth and employment initiative (1998-2000),¹⁷ and the multi-annual programme for the promotion of enterprise and entrepreneurship, in particular SMEs (2001-2005),¹⁸ the European Union provided partial guarantees to cover portfolios of micro-loans for borrowers lacking security. These provisions have been extended to cover 2007-2013 with the Competitiveness and Innovation Framework Programme (CIP).¹⁹ This micro-credit guarantee window is managed by the European Investment Fund (EIF) on behalf of the European Commission.
- The Community Action Programme to Combat Social Exclusion (2002-2006) supported the European Microfinance Network (EMN) and the Microfinance Centre (MFC) for Central and Eastern Europe and the New Independent States with a view to promoting microfinance as a tool to fight social and economic exclusion and to promoting micro-entrepreneurship and self-employment.
- With the same support, these organisations and Community Development Finance Association (CDFA – United Kingdom) led the trans-national exchange project "From exclusion tot inclusion through micro-finance" whose purpose was to reduce the lack of information exchange between organizations working in the area of social and financial exclusion in the East and West. New Member States have developed micro-credit with strong institutions capable of serving thousands of socially and financially excluded people, but are now facing an environment which has new challenges and opportunities. Western institutions have developed tools that fit the EU environment (such as a mix of financial and non-financial services to excluded people) but their programmes tend to have a relatively smaller client base due to design issues and generally stricter environment. The final reports provide new data about characteristics of micro-credit in the EU, based on a mapping exercise, and express recommendations to policy makers, practitioners and networks.
- Under the same programme, a study of “policy measures to promote the use of micro-credit for social inclusion” (2005) showed that micro-credit might play a more important role in the active inclusion of vulnerable groups of people if policies in the economic, employment and social fields were retargeted accordingly. He elaboration of different relevant policy dimensions - the micro-entrepreneurial context, the legal framework, funding and support, the “financial bridge” and the “welfare bridge”- has lately allowed the creation of a tool for a multidimensional and contextualised benchmarking of national microfinance environments named "Evaluation Scorecard" (see Annex 6).
- Since 2001 the EQUAL initiative has supported 300 development partnerships developing and testing new ways to promote “Entrepreneurship for All”. These partnerships have identified key barriers or obstacles that prevent disadvantaged groups and deprived areas from being able to set up viable businesses, developed integrated support packages,

¹⁷ Council Decision (98/347/EC) of 19 May 1998 on measures of financial assistance for innovative and job-creating small and medium-sized enterprises (SMEs) - the growth and employment initiative, OJ L 155, 29.5.1998.

¹⁸ Council Decision (2000/819/EC) of 20 December 2000 on a multiannual programme for enterprise and entrepreneurship, and in particular for small and medium-sized enterprises (SMEs) (2001-2005), OJ L 333, 29.12.2000,

¹⁹ Decision No 1639/2006/EC of the European Parliament and of the Council of 24 October 2006 establishing a Competitiveness and Innovation Framework Programme (2007 to 2013), OJ L 310, 9.11.2006.

including microfinance, and demonstrated the advantages and benefits of an integrated approach (focusing on creating an entrepreneurial culture, providing tailor-made business support, facilitating access to finance, and supporting business consolidation and growth). EQUAL also supported a platform and a number of conferences for exchanging and validating good practice in supporting inclusive entrepreneurship.

- Article 11 of Regulation 1081/2006/EC on the European Social Fund states that ESF “[...] assistance shall take the form of non-reimbursable individual or global grants, reimbursable grants, loan interest rebates, micro-credits, guarantee funds and the purchase of goods and services in compliance with public procurement rules.”
- Under the new generation of rural development programmes, the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD) may co-finance expenditure in respect of an operation comprising contributions to support venture capital funds, guarantee funds and loan funds. EAFRD supports also the creation and development of micro-enterprises²⁰
- The newly created European Globalisation Adjustment Fund, which can intervene to mitigate the economic and social impacts of restructuring and relocation, can provide support for redundant workers to create new businesses or move into self-employment.²¹
- The Commission has organised working groups on micro-credit with representatives of Member States, and a 2004 conference in Brussels in partnership with the institutional networks concerned. In April 2006, a report "The regulation of Micro-credit in Europe"²² and in November 2003, a report “Micro-credit for small businesses and business creation: bridging a market gap.”²³ were published
- Single market initiatives have included the integration of the financial services market and the simplification of administrative constraints on enterprises. In this area, administrative and other constraints represent a much bigger obstacle, relative to their size, for micro-enterprises than for larger businesses. The "White Paper on financial services"²⁴ and the "Green Paper on retail financial services in the single market"²⁵ have provided useful guidance in this respect.
- Efforts have been made to simplify competition and state aid rules regarding the granting of public aid to micro-enterprises.²⁶
- In 2005 and 2006, the European Investment Fund (EIF) supported microfinance through securitisation in two milestones transactions in the Western Balkans and South-East Europe. The EIF structured and co-arranged the securitisation of loans to microfinance institutions and acted as a guarantor in the first securitisation of micro-loans in Europe.

²⁰ Article 71(5) of Regulation No 1698/2005 of 20 September 2005 on support for rural development by the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD), OJ L 277, 21.10.2005, and Articles 50 to 52 of Regulation No 1974/2006 (the relevant implementing rules), OJ L 368, 23.12.2006.

²¹ Regulation (EC) No 1927/2006/EC of the European Parliament and of the Council of 20 December 2006 – OJ L 406 on establishing the European Globalisation Adjustment Fund, OJ L 406, 30.12.2006.

²² http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/microcredit_regulation_report_2007.pdf

²³ Commission Working Paper SEC (2004) 1156.

²⁴ COM(2005) 629 of 1.12.2005.

²⁵ COM(2007) 226 of 30.04.2007.

²⁶ Commission Regulation No 1998/2006 of 15.12.2006 on the application of Articles 87 and 88 of the Treaty to de minimis aid, OJ L 379, 28.12.2006.

- “Preparatory Action for SMEs in the new financial environment”, a development of PHARE’s SME Finance Facility, is encouraging institution-building by funding technical assistance for small, regional banks and credit institutions, especially in the new Member States, with a particular focus on micro-loans to SMEs.²⁷

²⁷ Commission Decision PE/2004/2632.

6.4. ANNEX 4: Estimated demand for micro-credit in the EU

Micro-loans for Commencing Business Activity

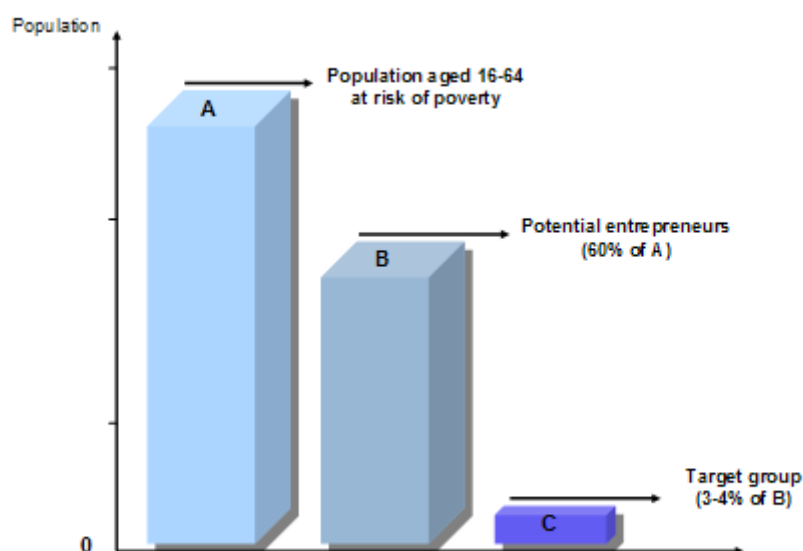
EIF has analysed access to debt financing by SMEs and potential entrepreneurs in the framework of JEREMIE evaluations. The following figures are based on the last Eurostat data available (2004) and examine the provision of micro loans primarily by non-banking financial institutions (loan funds, micro finance institutions, credit unions, etc.) to the disadvantaged group of people 'at risk of poverty' subject to the following assumptions:

At risk of poverty group – group in relative income poverty, i.e. individuals living in households where equivalised income is below the threshold of 60% of the national equivalised median income²⁸

Potential entrepreneurs – group of people of productive age (16-64) facing the risk of poverty; it is assumed that on average only 45% of this group would be willing to set up micro-enterprises (source : Eurobarometer 2005).

Target group – number of potential entrepreneurs who actually have set up micro businesses; it is assumed that this group represents at most 4% of potential entrepreneurs (source : ILO²⁹ study 2002 on micro-finance in industrialized countries).

The methodology for estimating demand for micro finance for commencing business activity can be shown as follows:



²⁸ See Eurostat's definition ('Income Poverty and Social Exclusion in the EU 25', Statistics in Focus – Population and Social Conditions, 13/2005) and data available at: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996,39140985&_dad=portal&schema=PORTAL&screen=detailref&language=fr&product=sdi_ps&root=sdi_ps/sdi_ps/sdi_ps1000

²⁹ ILO : International Labour Office

According to this methodology, the figures can be calculated for the EUR15 (old) Member States and EU-12 (new) Member States as follows

Population aged 15-64³⁰: EU-15 : 250 m (2005)
EU-12 : 70 m (2005)

At risk of poverty³¹: EU-15 : 16 % (2005)
EU-12 : 16 % (2005)

Potential entrepreneurs³²: 45 %

Target group³³: 3% to 4%

Average amount of a micro loan³⁴: EU-15 : € 10 240
EU-12 : € 3 800

Potential demand for micro credit

EU-15

EU-12

A: $258 \text{ m} * 16\% = 41.2 \text{ m}$

A: $72.2 \text{ m} * 16\% = 11.5 \text{ m}$

B: $41.2 \text{ m} * 45\% = 18.6 \text{ m}$

B: $11.5 \text{ m} * 45\% = 5.19 \text{ m}$

C: $18.6 \text{ m} * 3\% = 557 \text{ 000 loans}$

C: $5.19 \text{ Mio} * 3\% = 155 \text{ 900 loans}$

Potential demand for micro-loans for EU-15:

$557 \text{ 000} * €10 \text{ 000} = €5 \text{ 570 million}$

Potential demand for micro-loans for EU-12:

$155 \text{ 900} * €3 \text{ 800} = €575 \text{ million}$

TOTAL EU-27

712 900 loans - €6 145 million

³⁰ Eurostat data (see Footnote 28)

³¹ Source : Eurostat

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996.39140985&_dad=portal&schema=PORTAL&screen=detailref&language=fr&product=sdi_ps&root=sdi_ps/sdi_ps1000

³² Eurobarometre 2005 : 45%. Field information indicate that this figure may however be higher

³³ Source : ILO study (2002) "Micro-finance in industrialized countries: helping the unemployed to start a business", p.4. The above mentioned calculations are prudently made on a 3% assumption

³⁴ European Micro-finance Network Working Paper No 4 'Overview of the micro-credit sector in Europe 2004-2005', page 5, December 2006. Please note that average amounts differ significantly among Member States.

6.5. ANNEX 5: Supply of micro-credit in Europe

Information about the supply of micro-credit in Europe (27) is very uncertain. The MFC and EMN conducted two surveys in 2005, but they provide only a partial view of the real situation.

The MFC survey covers the ten countries of Central and Eastern Europe that are new members of the European Union. It lists bank and non-bank institutions providing microfinance and loans to SMEs in these countries. In both cases available statistics cover much more than micro-credit alone. In many countries no data are available. Adding up country figures thus provides only a rough figure, but the total number of clients by different types of institutions is estimated at 671 000.

The EMN survey covers the pre-2004 European Union (15 Member States), three new members (Poland, Slovakia and Hungary), Switzerland, and Norway. With a few exceptions, it does not cover the banking sector and micro-credit cooperatives. In all, 110 organisations responded, of which 89 are de facto lenders, while the others work in partnership with Spanish savings banks. Here, too, the figures are only very approximate. The major conclusions that can be drawn from the survey are as follows:

- At present the three large MFIs created before 1996 dominate the market. Out of a total of 27 000 loans disbursed in 2005, Adie (France), Finnvera (Finland) and Fundusz Mikro (Poland) account for 70%. The first of these, created by volunteers without up-front capital, works in partnership with banks; the second was set up at the initiative of the state; the third has benefited from exceptional funding (to the tune of USD 20 million) from USAID.
- At the extreme opposite, 65% of MFIs disburse no more than 100 loans a year.
- The majority of institutions are very young: 70% were set up after 2000, and 17% from 2005.
- In the EU-15, the sector's growth rate was on the order of 15% between 2004 and 2005.
- The average loan amount is 7 700 euros, with wide variations (€10 240 in the EU-15 and €3 800 in the new member countries).
- The sector's average repayment rate is 92%.
- Over half the MFIs offer parallel advisory and training services.

The diversity of MFIs is illustrated in the following table.

Diversity of micro-credit institutions in Europe

Type of Institution	Examples
Special windows of commercial banks	Bulgaria, Romania supported by the EBRD
Special windows of savings banks	La Caixa (Spain)
Savings bank foundations	Un Sol Mon (Spain) Créasol (France)
Public development banks	Finnvera (Finland)
Private companies	Fundusz Mikro (Poland)
Microfinance banks	ProCredit Banks (Bulgaria and Romania)
Credit unions	United Kingdom, Ireland, Czech Republic, Romania, etc.
Non-bank institutions	Adie (France), ANDC (Portugal) NCN (Norway)

The ProCredit Banks, specialising in microfinance, are undergoing rapid expansion in Bulgaria and Romania, as well as in many countries bordering the EU. At this stage they do not appear replicable in Western Europe.

Credit unions represent a significant part of the small-loan market in several member countries, but are not geared primarily to production credit.

6.6. ANNEX 6: The segmentation of the micro-credit market

Local finance Institutions not subject to bank regulation	Traditional micro-enterprises, micro-enterprises set up by people in difficulty	Local funds (<i>ex: Poland</i>) Community finance (<i>e.g: CDFI in UK</i>) Solidarity finance (<i>e.g: FIR, FFA in France</i>)	Subsidies; Credit lines, if so authorised
Upper segment, Loans up to 25 000 euros + equity ³⁵	enterprises Traditional micro-enterprises in start-up phase	Commercial, cooperative and savings banks Banks specialising in micro-credit (<i>e.g: ProCredit Banks in Bulgaria, and Romania</i>) Savings & credit cooperatives, or credit unions (<i>e.g: SKOK in Poland</i>)	Start-up capital complementing micro-credit Risk capital (<i>e.g: EBRD in Central Europe, OSEO in France, ICO in Spain</i>) Subsidies to banks for excess operating costs (<i>e.g: KfW in Germany</i>) Business support services
<u>Non-bank Micro-credit</u> Lower segment : Up to 7 500 euros + equity ³⁶	<u>Clientele not immediately bankable</u> Self-employed and micro-enterprises created by persons in difficulty: unemployed, social welfare recipients, immigrants, Ethnic minorities, etc.	Non-bank micro-finance institutions (MFIs) ³⁷ recognised in banking law (<i>e.g: Adie, France</i>) Bank foundations (<i>e.gx: Un sol Mon, Spain</i>) Special bank windows or branches (<i>e.g: la Caixa, Spain</i>)	Start-up subsidies, guarantees Subsidies to MFIs to cover excess of operating costs and business support services

³⁵ The indicative amount for total financing is €15 000 to €50 000.

³⁶ The indicative amount of the total financing is €15 000.

³⁷ MFIs : micro-finance institutions

Two specific business models have been developed in Europe to serve the micro-credit market:

- Direct intervention by financial institutions addresses the bankable clientele segment. It is often facilitated by guarantee funds (such as CONFIDI in Italy) and official advisory agencies such as chambers of commerce offsetting costs, including risks;
- Partnership between financial institutions and non-banking institutions, serving as intermediaries for a public that is not immediately bankable, but which becomes so, once it acquires a balance sheet and credit history. Since in some countries (e.g. Portugal and Italy) lending by non-banks is not allowed, partnerships between banks and business support services leave the non-bank sector the task of preparing projects and monitoring loan repayment, while the financial institution grants the loan and accounts for it in its balance sheet. In other countries, MFIs are authorized to borrow and on-lend

6.7. ANNEX 7: Providing mentoring and business support

Micro-credit has already proved to be an efficient tool to promote entrepreneurship and self-employment among people who do not have access to finance or who are furthest from the labour market where they can benefit from adequate mentoring. Successful experiences have demonstrated that even low-qualified people and people facing social difficulties can recover autonomy through self-employment if they are properly accompanied through the development of a project. However, setting up and increasing investment in loan funds, which offer micro-credit, does not suffice and not all business proposals or people are "investment ready"

This is why the provision of business development services is important. These may include assistance with business plans, management, bookkeeping and computer training, identification of suppliers and support for marketing, as they are essential to ensure proper operations and help the new entrepreneur build a sustainable activity. Business development services may utilise both direct contact and new technologies (Internet, mobile telephone).

Traditional micro-enterprises very often receive advice from institutional networks such as chambers of commerce and crafts. People in difficulty receive such support from social networks and, in some countries, local authorities. Incubators and networks supported by the EC, such as European Information Centres and Innovation Relay Centres, could play an important part in this activity.

In implementing their strategies for micro-credit development, Member States could usefully mainstream good practice developed in EQUAL-led development partnerships since 2001. As the Structural Funds and especially ESF can provide assistance to Member States and support national or multi-country initiatives on training, common report standards and the application of new technologies to financial services, the Commission intends to support the following initiatives through ESF technical assistance in order to intensify the use of micro-credit as a tool for active inclusion of all on the labour market:

- research aiming to improve knowledge of the target groups, their social and economic situation and their financial and business needs;
- integrated tools to assess the effectiveness of support schemes and actions to promote inclusive entrepreneurship locally or regionally;
- validation of and exchange of good practice in mentoring and business support services complementing the provision of micro-credit, with the aim of financial capacity building among micro-credit customers (teaching people how to manage income flows in such a way that they can gradually capitalise their activities);
- validation and exchange of good practice in capacity building for microfinance institutions, including the development of benchmarking and accreditation services in order to provide a means to track and guide progress;
- research on issues associated with the transition from welfare to entrepreneurship with a view to supporting the development of products and methods suited to the specific needs of micro-credit customers.

Other ways of supporting micro-enterprises are the options for creation of new SMEs under the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD) as well as the

establishment of business networks between them in rural areas. Training support and upgrading of the skills are also eligible ways of enhancing the business development of these business units. Provision of basic services under the EU rural development policy, including ICT, further facilitates their operations and adaptability to the economic situation and to the competitive markets in which they operate.

These initiatives at European level will complement policies on micro-credit at national level taking into account that there is a need for an approach that combines delivery of loans and mentoring.

6.8. ANNEX 8: Comments on financial institutions delivering micro-credit

Banks

As regards banks, the new Capital Requirements Directive³⁰ (implemented on 1 January 2007), gives banks the option of using different methods to calculate their capital requirements, ranging from simple allocation into different categories of loan, to the use of sophisticated quantitative modelling techniques. The new capital rules are more risk-sensitive, in that they differentiate between types of loan based on the risk of the underlying borrower.

- For direct bank loans to micro-enterprises or individuals, either standard retail bank's weighting or internal rating and loss assessments apply.

Under the standard approach, the weighting of assets applicable to a ratio of 8% equity is 75%, thus yielding an effective ratio of 6%. As noted above, this is a reduction from the 8%, which was applied under the old scheme (100% x 8%).

Under the internal rating approach, used by larger, more sophisticated banks, as far as the bank has not sufficient track records to demonstrate the actual repayment rates, micro-credit may be considered as relatively riskier and on the whole less attractive, given its higher distribution costs, than other types of loans.

For encouraging banks to use an internal approach tailored to microfinance, it may be relevant to build common data bases collecting information at EU-level on default and losses related to micro finance (individuals, enterprises), as well as common rating tools consistent with the best practices in the sector. This may demonstrate the actual micro-finance cost of risk and encourage incomers to enter this market.

- For credit lines provided to MFIs, specific ratings may be relevant. This approach would also be facilitated by establishment of a common data base and a common rating tool mentioned above, consistent with standard criteria, making it possible to measure the results of non-bank MFIs from the point of view of risk.

In both cases the required contribution of equity capital could be limited by loan guarantees and, as portfolios develop or are combined, by securitization.

Credit unions

- Credit unions are mutual financial cooperatives, one of the core principles of which is that funds deposited by members are utilised to provide loans to members. The members of a credit union are linked by a "common bond" of membership (geography, employer, vocational, common interest, etc) which creates a strong community link for the cooperative.

Credit unions provide micro- and social finance services to their members. They play a major role in providing micro-credit in many EU regions. However, in some EU Member States in which credit unions operate, they face limitations as regards savings mobilisation from their members and provision of small loans to legal persons such as small businesses.

³⁰ Directives 2006/48/EC and 2006/49/EC.

It may be possible for micro-enterprises (or the individuals running them) to fall within a particular common bond, but a general permission to lend to any micro-enterprise cannot exist as there would then be no difference between a credit union and a bank. It is the common bond (i.e., a restricted client base on both sides of the balance sheet) that is the main argument for credit unions to be exempt from EU banking regulation and supervision.

Non-bank institutions

- **As regards non-bank institutions**, in several European countries these are not authorised to lend or can only lend their capital. The principal step would thus be to authorise them to borrow from banks in order to play the role of intermediary vis-à-vis a clientele which the banks cannot reach directly. It might also be useful to authorise them to finance their activities with withdraw able share capital exempt from bank regulation, as is the case in the United Kingdom for Community Development Finance Institutions, or as it is the case with wage savings in France for institutions recognized as “solidarity enterprises.” It must be underlined however that if non-bank institutions would finance their activities via retail savings, then they are taking deposits and would fall within the definition of "credit institution", and be regulated / supervised accordingly.

All MFIs

- **Finally, as regards all MFIs**, taking micro-credit into account by creating a specific category for retail credit for banks and non-bank institutions, would allow to develop statistics and appropriate rules for micro-credit. Attention should also be paid to lifting within definite limits the interest rate caps on credit to enterprises, as this would contribute to help these operators to better cover their operating costs and envisage sustainability;

Similarly, access to records of borrower performance should be considered as a factor of development of micro-credit, as helps reducing risks, and hence, costs.

6.9. ANNEX 9: A possible scheme for the Micro-fund

The objective of the European initiative for the development of micro-credit is the promotion of micro-credit throughout the EU. One of the measures foreseen in the initiative concerns the setting up of a fund (“Fund”) providing seed capital and technical assistance to selected non-banking Micro-finance Institutions (MFIs), helping them to become self-sustainable and creating models for the whole sector. It is proposed that the Fund, would be managed by EIF.

The Fund’s legal structure will be chosen having regard to various aspects, including taxation. More in particular the Fund’s legal form should permit:

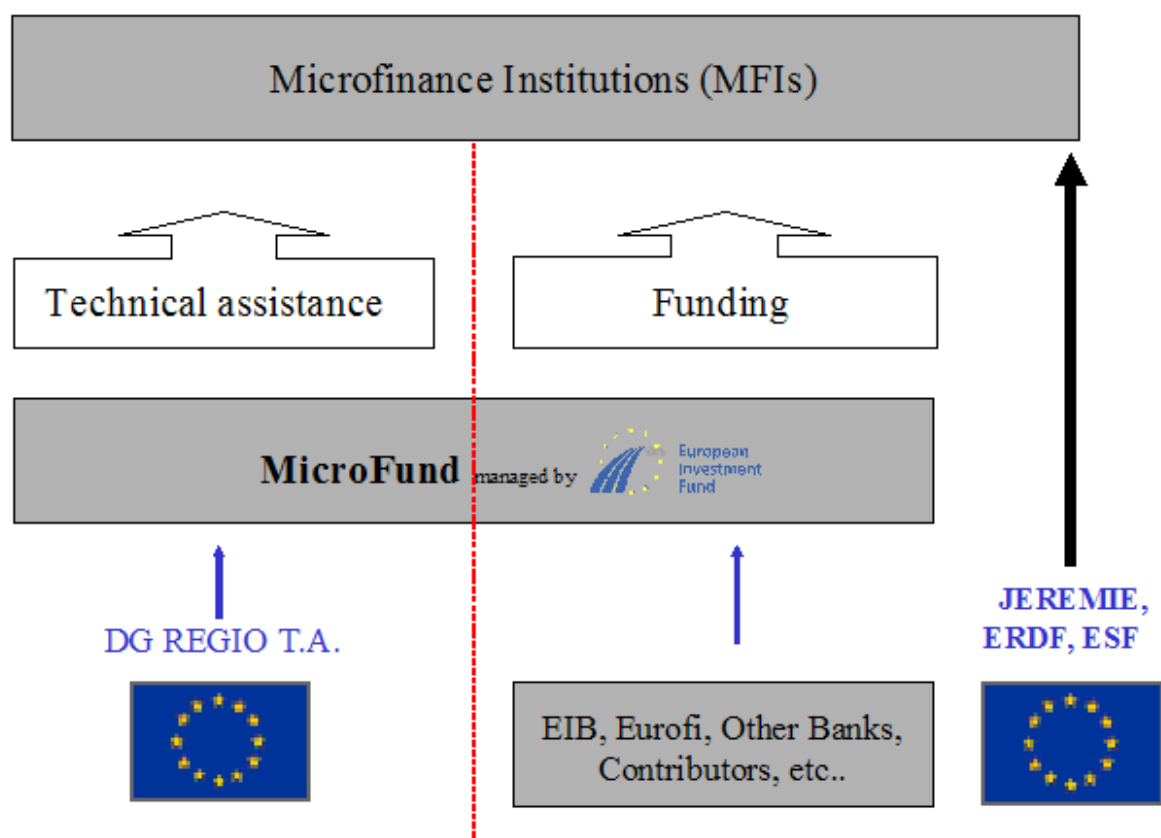
- (a) to raise capital in the form of equity, donations, issuance of bonds (including bonds with different repayment priorities), debt financing etc;
- (b) to invest directly in MFIs by means of senior and subordinated/junior debt, equity investments, contributions to risk funds and reserves, start- up grants etc;
- (c) to invest in operations providing indirect funding to MFIs (both debt and equity), including the participation in structured operations originated by MFIs such as securitisation transactions.

In addition, the Fund is expected attract a variety of investors/donors which may have different investment preferences e.g. in terms of risk profile of the investments, geographic areas of operation of the MFIs, or actions/type of investments to be carried out and entities to be financed. This aspect may be solved by the possibility offered by the Luxembourgish law of setting up “umbrella funds”, i.e. to create several separate compartments under a single legal entity.

The Luxembourgish legal framework offers a wide range of legal forms for this type of funds, either as incorporated companies (SICAV, SICAF, SICAR, Fonds d’investissment spécialisés) or non-incorporated companies (Fonds de placement).

The Fund’s investor base could include:

- (d) Donors/sponsors;
- (e) Shareholders and Investors (banks-Eurofi, EIB, EC, private persons, foundations, etc);
- (f) Investors/donors/sponsors with specific objectives



6.10. ANNEX 10: A multidimensional Evaluation Scoreboard

Evaluation could be conducted at different levels. Member States could conduct an annual evaluation of the progress of micro-credit for the Spring European Council, to be included in the Commission's Spring report. In order to achieve this, the European initiative for Micro-credit should be incorporated into the National Lisbon Reform Plans. Under the open method of coordination,³¹ progress in meeting individualised, national targets relating to micro-credit could be evaluated by applying a scoring system based on the different factors of progress noted above. An example of such a scoring system is given below.

For micro-credit supported by the European regional programmes, progress could also be monitored in the network or in Regions for Economic Change. This activity would take the form of twinning between regions participating in the JEREMIE programme, promoting mutual exchanges on best practice. While currently geared to technological innovation, the Network of Regions for Economic Change could perfectly well open itself to social and financial innovation.

Evaluation could also include activities by banks and investment funds. Their micro-credit activities could be explicitly included in the rating agencies' criteria for socially responsible investment.

Finally, a code of conduct would enable micro-credit institutions financed by JEREMIE to be monitored and evaluated on the basis of international social and financial performance indicators. They could also be subject to more precise rating by specialised agencies. Financing of MFIs from European funds would be linked to their results, and would inevitably have an impact on their private financing as well.

The following graph shows six countries' scores as given in a micro-credit study carried out for the Directorate-General for Employment and Social Affairs in 2004.³²

The two networks (MFC and EMN) are currently developing software (eScorecard) that should make it possible to produce annual national and European reports with a view to monitoring the national environments in which micro-credit is developing. Support for such an initiative would facilitate evaluation.

³¹ The OCM is based on the common definition of objectives and measuring tools, comparison of performance among States and exchange of best practice (benchmarking).

³² Policy measures to promote the use of micro-credit for social inclusion by FACET BV, Evers Jung, New Economics Foundation, supported by MFC and EMN.

