

Банк на колесах

Недавний эксперимент предоставил беднейшему населению Вьетнама доступ к банковским услугам

Г. Нгуен Тьен Хунг

ОДНОЙ ИЗ ПРОБЛЕМ, связанных с крайней бедностью, является отсутствие доступа к кредиту. Частичное ее решение заключается в микрофинансировании — предоставлении базовых финансовых услуг малоимущим. Микрофинансирование может стать одним из путей выхода из бедности. Но как долг такой путь, и можно ли его сократить? Эксперимент Вьетнама с Программой мобильного банковского обслуживания в рамках проекта сельского финансирования Всемирного банка дает частичный ответ на эти вопросы. Он показывает, что можно найти новые, нетрадиционные пути не только для того, чтобы кредиторы могли предоставить свои услуги малоимущим, но и для того, чтобы малоимущие могли «дотянуться» до кредиторов.

Предоставление кредитов беднейшему населению

Согласно проведенному в 1999 году обследованию Всемирного банка, в 1990-х годах доля населения Вьетнама, живущего за чертой бедности (128 долларов США на душу населения в 1998 году), заметно сократилась, однако отдельные сегменты населения по-прежнему находятся в состоянии крайней нищеты. В рамках различных программ выделялись значительные целевые кредиты на развитие сельских районов. Значительная часть этих средств распределялась через Банк сельского хозяйства и сельского развития Вьетнама (Агрибанк), который располагает одной из наиболее обширных сетей филиалов в мире. Однако отсутствие подъездных путей и высокие транзакционные издержки не позволяли ему обслуживать беднейшие слои населения.

В 1998 году Агрибанк приступил к реализации Программы мобильного банковского обслуживания по образцу подобных программ в Бангладеш и Малайзии. Банк приобрел 159 автомобилей, оснащенных для передвижения по грунтовым дорогам и холмистой местности, что позволило сотрудникам кредитного подразделения выезжать в удаленные районы для обработки заявок на получение ссуд, выдачи денег, получения платежей в счет погашения ссуд и

сбора средств для размещения на сберегательных счетах. Такие посещения проводились по установленному графику и с предварительным уведомлением. Расписание совпадало с еженедельными сельскими ярмарками, благодаря чему заемщики могли экономить время на поездки и транспортные расходы. Этим летом начнут работать еще 172 таких автомобиля.

После начала реализации программы стало очевидно, что беднейшее население не могло пользоваться услугами банка не только из-за труднодоступности сельских районов. Изоляция этих людей порождала у них чувство беспомощности и страха. Чем выше в горах проживали люди, относящиеся к горной этнической группе, и чем более продолжительной была их изоляция, тем больше им казалось, что они не могут получить кредит. Еще одной проблемой была подозрительность. Что если кредитор предложит ссуду, а потом, если платеж будет просрочен, отберет у крестьянина буйвола?

В довершение всего, беднейшему населению не хватало уверенности в себе. Например, неграмотные бедняки не представляли себе, как они смогут заполнить заявления и расписки. Другие считали, что им никак не удастся заработать дополнительный доход, чтобы погасить ссуду. Многие боялись взяться за какую-либо иную работу, кроме возделывания земли и животноводства, хотя возможности для этого были. Например, в провинции Лаокай благодаря развитию туризма возник рынок традиционных местных тканей.

Приемлемость для заемщиков

Но для того чтобы мобильное банковское обслуживание могло приносить пользу заемщикам, необходимо было обеспечить предоставление следующих услуг.

Предложение адекватных кредитных инструментов. Чтобы удовлетворить потребности малоимущих в финансировании земледельческого производства, хранения продукции, ее сбыта и торговой деятельности, Агрибанк диверсифицирует свой ссудный портфель и рассматривает возможность использования целого ряда недорогих инструментов, которые

Крестьяне, представители народности хмонг, ждут своей очереди, чтобы произвести операции с мобильным банком в провинции Лаокай. Справа — автор статьи.



будут просты для понимания и использования и могут предоставляться по мере необходимости. Доступ малоимущих к кредиту затрудняется также отсутствием у них залогового обеспечения, но Агрибанк отменил требование о залоге для ссуд в размере до 645 долларов; к настоящему времени этот лимит повышен до 1290 долларов.

Связь кредитования и сбережений. Первоначально Агрибанк сосредоточил свою деятельность на предоставлении кредитов сельскому населению, поскольку сотрудники его кредитного подразделения полагали, что малоимущие слишком бедны, чтобы откладывать сбережения. Однако обучение и знакомство с программами микрофинансирования в других странах изменили это представление, и Агрибанк приступил к привлечению мелких сбережений, ориентируясь на женщин. Развитием этой деятельности способствовали данные, которые показывали, что население хранит в банках лишь 17 процентов своих сбережений, а остальную часть — в золоте и долларах США (44 процента) и в других активах (39 процентов).

Для Агрибанка связь этих двух направлений деятельности означает, что, предоставляя ссуды и взимая по ним платежи, сотрудники кредитного подразделения банка отвечают также за привлечение сбережений. Сбережения помогают выровнять потребление и служат страховкой в трудные времена. Вместе с тем, в отличие от бангладешского Грамин-банка и его Комитета по развитию сельских районов, Агрибанк не требовал от заемщиков открытия сберегательных счетов. Было решено, что для того чтобы малоимущие хорошо восприняли программу, сбережения должны быть добровольными. Вместо обязательных сбережений мобильные банки обеспечивали людям стимулы к открытию сберегательных счетов. Они гарантировали сохранность депозитов и предлагали привлекательные процентные ставки для различных сроков погашения.

Во Вьетнаме, экономика которого основана на наличных расчетах, было нелегко убедить людей открывать сберегательные счета, однако всего лишь через год каждый из мобильных банков стал открывать ежемесячно более 200 новых счетов. Превращение неиспользуемых денег в приносящие доход активы оказалось выгодно вкладчикам благодаря повышению доходов и сохранности средств.

Сочетание кредитования и накопления человеческого капитала. Когда кредит сочетается с обучением, производительность труда заемщиков повышается, и растет вероятность того, что они смогут погасить полученные ссуды. Кредиторы и неправительственные организации могут проводить работу с местными агентствами, предоставляя информацию о рынке и выгодных возможностях, а также разъясняя значение рыночного риска и методы его преодоления. Есть признаки положительной реакции малоимущих на эти инициативы.

Приемлемость для кредиторов

Что касается кредиторов, необходимо было обеспечить финансовую самоокупаемость эксперимента с мобильным банковским обслуживанием. В этой связи потребовались следующие компоненты программы.

Групповое кредитование. Агрибанк предоставляет кредиты физическим лицам напрямую и через сельские группы, которые могут представлять собой либо группы совместной ответственности (члены группы несут ответственность друг перед другом), либо солидарные группы (организация-спонсор гарантирует погашение ссуды). Групповое кредитование минимизирует асимметричность информации (практическое отсутствие у кредиторов сведений о заемщиках) и моральный

риск (опасность того, что заемщик, не несущий ответственности за риск ухудшения ситуации в результате его действий, будет браться за более рискованные проекты, снижая тем самым вероятность погашения ссуды). Кроме того, гарантией погашения ссуд участниками группы служит присущее группе давление со стороны других ее участников. И здесь, в отличие от других программ, Агрибанк не обязывает людей присоединяться к группам, но создает стимулы для тех, кто присоединяется, например, предлагая упрощенный порядок предоставления кредитов, ссуды на более долгий срок (три года), погашение в рассрочку и другие услуги. Благодаря групповой организации у участников формируется чувство коллективной защищенности и расширения возможностей.

Связь официального и неофициального кредита. Местные организации предоставляют форум, помогающий малоимущим повысить уверенность в собственных силах, и служат связующим звеном между официальными и неофициальными механизмами кредитования. Например, Организация женщин, помогая создать солидарную группу и предоставляя гарантии по ссудам, выполняла роль финансового посредника на неорганизованном и несовершенном рынке. Агрибанк также изучает перспективы взаимодействия между традиционными организациями взаимного кредита (называющимися по-вьетнамски *Хуэй*, или *Хо*) и работой групп совместной ответственности.

Разумные процентные ставки. Кредитование малоимущих связано с высоким риском, а потому премия за риск должна быть высокой. В прошлом Агрибанк предлагал малоимущим в удаленных районах ссуды с процентными ставками на 30 процентов ниже рыночных. Однако такие субсидии сказываются на устойчивости кредитора и подрывают другие программы в области микрофинансирования. Если кредит субсидируется, заемщики склонны рассматривать его как благотворительность и не прилагают значительных усилий для погашения займов. В рамках Программы мобильного банковского обслуживания Агрибанк сделал решительный шаг и начал взимать проценты по ставке, обеспечивающей возмещение издержек. Такая ставка должна была включать надбавку для покрытия затрат, связанных с использованием автомобилей и ведением мелких счетов, а также повышенным уровнем риска в сельской местности. Процентная ставка для сельских заемщиков в настоящее время составляет 12 процентов в год по сравнению с 8,4 процента для городских заемщиков.

Агрибанк сохраняет по возможности низкий уровень этой надбавки, с тем чтобы ставка по кредитам была приемлемой для заемщиков. Вместо снижения процентных ставок он сократил операционные издержки за счет многоцелевого использования автомобилей (для перевозки наличных денег между отделениями, а также для пропаганды сберегательных счетов среди малых предприятий и сбора средств для помещения на эти счета по дороге с сельских ярмарок) и увеличения продолжительности рабочего времени в ходе каждого посещения, чтобы обслужить больше клиентов.

Кроме того, банк удерживает надбавки на низком уровне, помогая заемщикам понять значение рыночного риска (например, связанного с колебаниями цен на кофе) и осознать необходимость избегать спекулятивной деятельности. До настоящего времени заемщики демонстрировали хорошие результаты: коэффициент погашения кредитов составлял 97 процентов. Это достигалось за счет целого ряда механизмов: небольшие суммы регулярных выплат, доступ к более крупным повторным ссудам и упрощенная кредитная документация. Повторные заемщики не должны были заполнять

заявки на получение ссуд, они могли лишь подписать расписку о получении ссуды, а неграмотные — поставить на ней отпечаток своего большого пальца.

До настоящего времени результаты удовлетворительны

Всего за пять лет своего существования Программа мобильного банковского обслуживания доказала свою относительную эффективность с точки зрения затрат, предоставив финансовые услуги 315 тысячам малоимущих домашних хозяйств, которые составляют примерно 6 процентов клиентов Агрибанка. Согласно предварительным данным, каждый мобильный банк в среднем за месяц выдавал 1921 ссуду, получал 1387 платежей и перевозил наличные деньги 75 раз в 16 населенных пунктах. Превосходный коэффициент погашения ссуд свидетельствует о низком риске предоставления кредита малоимущим. Кроме того, в рамках программы ежемесячно открывалось 1983 мелких сберегательных счета, и это означает, что малоимущие могут быть хорошими вкладчиками.

Программа также играла важную роль в достижении цели Проекта сельского финансирования (кредитный компонент — 110 млн долларов США), которая заключалась в расширении доступа малоимущих сельских жителей к финансовым услугам. Мелкие ссуды (средневзвешенная величина которых составляла 452 доллара) помогли заемщикам диверсифицировать свою деятельность, и 99 процентов из них увеличили свои доходы благодаря полученным ссудам.

Хотя операции Агрибанка в целом пока не приносят прибыли, его Программа мобильного банковского обслуживания оказалась более успешной. В среднем каждый автомобиль приносил скромную прибыль в размере примерно 1000 долларов США в месяц после вычета стоимости самих средств, бензина, амортизации и затрат на персонал.

В свете достигнутых успехов Агрибанк изучает возможность использования групп для расширения своих услуг. В отдельный сезон одна группа крестьян (например, те, которые выращивают кофе) может получить меньшую выручку, чем другие (например, те, которые возделывают чайные плантации или фруктовые сады). Группы в разных местностях также могут получить разные результаты. Можно ли использовать долговые расписки, чтобы передавать средства групп, получивших прибыль, группам, у которых доходы оказались ниже расходов? Утвердительный ответ на этот вопрос позволил бы мобильным банкам еще больше укрепить свою функцию финансовых посредников в сельской экономике.

Несмотря на положительные результаты программы, необходимо устранить ряд ее недостатков.

Безопасность. Хотя ограблений автомобилей Агрибанка во Вьетнаме, где уровень безопасности высок, не отмечалось, перевозка наличных денег в удаленных районах сопряжена с риском. В странах, где существуют проблемы с безопасностью, мобильные банки могут перевозить минимальные суммы наличных денег, необходимые для проведения операций, и будут нести определенные затраты на охрану. В рамках новых программ мобильные банки, ведущие операции на местах, могут связываться с районными отделениями через Интернет. Тем не менее присутствие мобильных банков в удаленных районах имеет большое символическое значение.

Доступ к средствам. Мобильные банки предоставляют ограниченные возможности для снятия средств, что препятствует открытию сберегательных счетов малоимущими. Агрибанк изучает вопрос о том, могут ли группы предоставлять своим членам определенный доступ к средствам в экстренных ситуациях. Мобильный банк в свой следующий приезд возместил бы группам снятые средства.

Регулирование. Вьетнам перешел к рыночной экономической системе только в 1990 году, и стране необходимо разработать прочную и действенную правовую основу для финансовой системы, особенно в сфере пруденциального регулирования. Два существующих закона регламентируют кредитную деятельность, но не распространяются на операции учреждений микрофинансирования, которые имеют неопределенный правовой статус. Требуется введение нормативных положений в отношении деятельности групп и для обеспечения выполнения контрактов.

Мониторинг. Необходимо осуществлять мониторинг ссуд, платежей, предоставления средств и операций групп в местах, где отсутствует общепринятая практика бухгалтерского учета и аудита.

Формирование и обучение групп. В долгосрочной перспективе кредитные учреждения несут затраты, связанные с образованием и обучением групп, — например, с обучением простым методам бухгалтерского учета, счетоводству, учету денежных потоков, аудиту и навыкам управления.

Три последние сферы — регулирование, мониторинг, формирование и обучение групп — представляют собой те аспекты микрофинансовых операций, в которых могли бы оказать поддержку доноры, предоставляющие международную помощь.

Полученные уроки

Программа мобильного банковского обслуживания продолжает развиваться. Многие вопросы требуют дальнейшего изучения в целях устранения недостатков и максимизации эффективности программ микрокредитования. Однако накопленный к настоящему времени опыт показывает, что можно найти новые, нетрадиционные методы предоставления услуг малоимущим, сократив их транзакционные издержки и, тем самым, улучшив их экономические перспективы. При разработке программ микрофинансирования необходимо учитывать психологический аспект бедности, которая обуславливает склонность к самоизоляции.

Наиболее спорным аспектом микрофинансов является их стоимость. Процентные ставки должны быть достаточно высокими, чтобы обеспечить устойчивость кредитора, и достаточно низкими, чтобы быть приемлемыми для заемщиков. Многие эксперты настаивают на том, что малоимущие в состоянии выплачивать проценты по высоким ставкам и готовы к этому. Другие утверждают, что при отсутствии микрокредита с его высокими процентными ставками малоимущим приходилось бы занимать средства у ростовщиков по ставкам в два или три раза выше. Тем не менее, если ставка по микрокредитам существенно превышает процентную ставку для городских заемщиков, малоимущие могут воспринять это как эксплуатацию, особенно в странах, где искоренение бедности традиционно подразумевало использование субсидий. В долгосрочной перспективе отношение малоимущих к получаемым ссудам может оказывать влияние на результативность использования ими этих ссуд. ■

Г. Нгуен Тьен Хунг — профессор экономики Университета Ховарда, ранее работавший экономистом и консультантом в МВФ. Работая в качестве старшего консультанта по проекту сельского финансирования Всемирного банка во Вьетнаме, он помогал в разработке и реализации Программы мобильного банковского обслуживания.

Настоящая статья частично основана на результатах исследования, посвященного формированию частного сектора и развитию предпринимательства во Вьетнаме, которое было проведено при финансовой поддержке в рамках программы летних грантов Фонда Эрхарта.