



Микрофинансы и малоимущие

Преодоление барьеров между микрофинансами и общепринятым финансированием

Элизабет Литлфилд и Ричард Розенберг

Боливийские женщины ждут в очереди к банкомату.

В ОПРЕКИ обычным представлениям, малоимущие испытывают потребность в разнообразных финансовых услугах, включая депозиты, ссуды и другие услуги, и находят им применение. Малоимущие используют финансовые услуги по тем же причинам, что и все остальные: чтобы реализовывать коммерческие возможности, улучшать свое жилье, оплачивать другие крупные расходы и справляться с непредвиденными ситуациями. На протяжении веков малоимущие пользовались услугами самых разнообразных поставщиков для удовлетворения своих потребностей в финансировании. Хотя у большинства из них нет доступа к банкам и другим официальным финансовым учреждениям, почти во всех развивающихся странах широко распространены неформальные системы, такие как ростовщики, сберегательные и кредитные клубы, а также общества взаимного страхования. Кроме того, в случае необходимости малоимущие могут использовать другие свои активы, такие как домашний скот, строительные материалы и личные сбережения. Например, малообеспеченный фермер может заложить урожай будущего сезона для покупки удобрений в кредит у коммерческих поставщиков.

Однако финансовые услуги, обычно доступные малоимущим, ограничены с точки зрения стоимости, риска и удобства. Личные сбережения могут быть украдены или могут утратить стоимость в результате инфляции. Корову нельзя разделить на части и продавать по кускам, чтобы удовлетворять потребности в небольших суммах наличных денег. Некоторые виды кредита, особенно предоставляемые ростовщиками, обходятся чрезвычайно дорого. Сберегательные и кредитные клубы, основанные на поочередном использовании средств, рискованны и обычно не допускают большой гибкости в плане объемов или сроков депозитов и ссуд. Для открытия депозитных счетов требуется внесение минимальных сумм, а снятие средств сопряжено с выполнением жестких правил. Официальные учреждения обычно предоставляют ссуды только при наличии залогового обеспечения, что лишает большинство малоимущих возможности получить ссуду.

В последние три десятилетия возникли учреждения микрофинансирования, призванные устранить этот дефект рыночного механизма и предоставить доступ к финансовым услугам клиентам с низкими доходами. Большинство зачинате-

лей движения микрофинансирования функционировало как некоммерческие неправительственные организации, руководствующиеся общественными побуждениями. Они разработали новые методы кредитования: вместо того, чтобы требовать залоговое обеспечение, они снизили риск за счет групповых гарантий, оценки денежных поступлений домашних хозяйств и проверки клиентов на мелких первых ссудах. Накопленный с тех пор опыт показал, что малоимущие погашают не обеспеченные залогом ссуды с высокой степенью надежности и готовы оплачивать полную стоимость их предоставления: доступ для них важнее, чем стоимость.

Малоимущим необходим широкий диапазон финансовых услуг, включая депозитные счета, страхование и возможность переводить деньги родственникам, проживающим в других местах, и они пользуются такими услугами. Опыт показывает, что обслуживание малоимущих может приносить прибыль в долгосрочной перспективе и, в некоторых случаях, в больших масштабах. Более того, хорошо управляемые учреждения микрофинансирования могут превосходить традиционные коммерческие банки по качеству портфелей. В некоторых странах учреждения микрофинансирования, имеющие лучшие показатели, более рентабельны, чем имеющие лучшие показатели местные коммерческие банки.

Во времена потрясений микрофинансы оказались более устойчивым бизнесом, чем коммерческое банковское финансирование. Например, во время недавнего банковского кризиса в Боливии портфели учреждений микрофинансирования пострадали, но остались значительно более прочными, чем портфели коммерческих банков.

В настоящее время на микрофинансы приходится лишь малая доля оцениваемого спроса малоимущих домашних хозяйств на финансовые услуги. Хотя опыт нескольких сотен учреждений показал, что малоимущих можно обслуживать на устойчивой основе и в больших масштабах, очень многие из этих учреждений слабы, сильно зависят от донорской помощи и вряд ли когда-нибудь развернут масштабную деятельность или добьются независимости. Только надежные в финансовом отношении профессиональные организации имеют возможность эффективно конкурировать, использовать коммерческие ссуды, получать лицензии на привлечение депозитов и приобретать значительные масштабы и влияние.

Для полной реализации своего потенциала микрофинансы должны полностью интегрироваться в основную финансовую систему развивающихся стран, а не ограничиваться лишь сообществом, занимающимся проблемами развития.

В настоящее время начинают появляться обнадеживающие признаки такой интеграции. В ряде стран рушатся барьеры, разделяющие микрофинансы и официальный финансовый сектор. Коммерческий успех некоторых учреждений микрофинансирования начал привлекать новых участников — представителей основного направления в финансовой сфере. Формируются партнерства и происходит взаимовыгодный обмен инфраструктурой и знаниями между государственным и частным сектором. Кроме того, новые технологии приводят к снижению затрат и рисков, что позволяет более эффективно предоставлять услуги менее обеспеченным клиентам. Улучшается качество и сопоставимость финансовой отчетности, рейтингов и аудита, а внутренние и международные коммерческие инвесторы вкладывают средства в этот сектор.

Цена вопроса

Достоверная оценка влияния финансовых услуг на благосостояние домашних хозяйств обходится дорого и представляет затруднения с точки зрения методологии. Однако все большее число серьезных исследований показывает, что микрофинансы позволяют улучшить благосостояние по целому ряду показателей, включая стабильность и рост доходов, посещаемость школ, питание и здравоохранение. Многие считают, что микрофинансы способствуют расширению прав женщин, увеличивая их вклад в доходы и активы домашнего хозяйства и тем самым укрепляя их контроль над решениями, влияющими на их жизнь. Разумеется, микрофинансы вызывают большой энтузиазм не только в сообществе, занимающемся проблемами развития, но и в политических кругах, причем, как и следует ожидать, некоторые из их достоинств оказываются преувеличенными.

Микрофинансы как таковые не являются чудодейственным средством, которое избавит всех малоимущих — особенно самых бедных — от нищеты. Но нет сомнений, что сами малоимущие клиенты очень высоко оценивают микрофинансы, о чем свидетельствует их устойчивый спрос на услуги микрофинансирования, готовность оплатить полную стоимость этих услуг и высокие коэффициенты погашения кредитов, которые обусловлены главным образом стремлением и в дальнейшем иметь доступ к кредиту. Кроме того, поскольку микрофинансирование можно предоставлять на постоянной основе, выгоды от него могут быть реализованы в долгосрочной перспективе, значительно превосходящей сроки донорских или правительственных субсидий.

Учреждения микрофинансирования составляют одну из частей гораздо более широкого спектра социально ориентированных финансовых учреждений (СОФУ), включающих государственные банки развития, почтовые, сельскохозяйственные и сберегательные банки, а также более мелкие учреждения, такие как ссудо-сберегательные кооперативы. Считается, что эти учреждения являются социально ориентированными, поскольку большинство из них было создано не с целью максимизации прибыли, а скорее с целью охвата клиентов, которые в недостаточной степени обслуживались системой коммерческих банков. СОФУ имеют обширную инфраструктуру и клиентуру: недавно проведенное и далеко не исчерпывающее обследование выявило существенно более 600 млн счетов, открытых в таких учреждениях. Несмотря на отсутствие конкретных данных о том, какую долю клиентов СОФУ составляют малоимущие, размеры среднего счета позволяют предположить, что эта доля значительна.

Несмотря на широкий охват и инфраструктуру СОФУ, они характеризуются также значительными ограничениями.

Некоторые из них, особенно государственные, предоставляют услуги невысокого качества, крайне неэффективны и приносят крупные хронические убытки. Во многих странах органы финансового регулирования не считают СОФУ частью основной финансовой системы и не ведут за ними столь же серьезный надзор, как за коммерческими банками. За исключением нескольких стран на СОФУ приходится небольшая доля активов финансовой системы, и они, вероятно, не представляют системного риска. Но во многих странах большая часть (иногда большинство) домашних хозяйств, пользующихся финансовыми услугами, получает доступ к ним через СОФУ. Например, в Боливии на долю СОФУ приходится 50 процентов от общего числа счетов финансовой системы, а в Кот-д'Ивуаре — 65 процентов.

В тех случаях, когда крупные СОФУ удается преобразовать и перевести на коммерческую основу, результаты бывают весьма впечатляющими. Например, в Монголии государственный сельскохозяйственный банк был реорганизован, переориентирован на микрофинансирование и приватизирован. Банк, обслуживающий половину всех сельских домашних хозяйств Монголии через 375 терминалов, в настоящее время рентабелен. Банк «Ракят Индонезия» — еще одно реорганизованное СОФУ, которое теперь предоставляет услуги высокого качества огромному числу малоимущих и приносит весьма значительную прибыль.

Усиление коммерческой ориентации

В настоящее время большинство ведущих учреждений микрофинансирования работает на коммерческой основе, используя методы и дисциплину коммерческих финансов. Они вкладывают средства в более совершенные системы управления и информации, применяют международные стандарты бухгалтерского учета, поручают ежегодные аудиторские проверки основным аудиторским фирмам и получают рейтинги от коммерческих рейтинговых агентств. В прошлом году рейтинговые агентства, в том числе лидеры этой отрасли “Standard & Poor’s” и “Moody’s Investor Services”, провели кредитный рейтинг более 100 учреждений микрофинансирования.

Становится все более понятно, что создание финансовых систем для малоимущих означает создание надежных ответственных финансовых посредников, которые в состоянии привлекать и многократно использовать внутренние сбережения. По мере развития отдельных учреждений и рынков в целом роль капитала иностранных доноров и социальных инвесторов снижается. По этой причине растущее число учреждений микрофинансирования получает лицензии банков или специализированных финансовых компаний, что позволяет им финансировать свою деятельность благодаря доступу на рынки капитала и привлечению депозитов крупных институциональных инвесторов, а также малоимущих клиентов. Некоторые учреждения микрофинансирования, главным образом в Латинской Америке, вышли на национальные рынки долговых инструментов, в основном путем размещения частных инструментов, скупаемых национальными финансовыми учреждениями.

Десятки стран рассматривают вопрос о введении законодательства по созданию новых видов финансовых лицензий, обычно с более низкими требованиями о минимальном размере капитала, предназначенных для специализированных микрофинансовых посредников. Хотя эта тенденция в целом положительна, она имеет определенные риски. Надзорным органам, которые и без того загружены мониторингом коммерческих банков, может оказаться трудно принять на себя ответственность за новую группу мелких учреждений. При переходе к специализированным учреждениям микрофинансирования иногда упускаются возможности вовлечения традиционных коммерческих банков в деятельность по микрофинансированию.

В таких разных странах, как Гаити, Грузия и Мексика, альтернативой учреждениям микрофинансирования, стремящимся получить собственные финансовые лицензии, служат партнерства коммерческих банков с учреждениями микрофинансирования. Они позволяют учреждениям микрофинансирования сократить расходы и расширить охват, а банки могут получить выгоды благодаря возможности выйти на новые рынки, диверсифицировать активы и повысить доходы. Партнерства различаются по степени вовлеченности участников и распределению рисков и могут представлять собой как совместные отделы по работе с клиентами или договоры об их аренде, так и банки, осуществляющие реальные портфельные и прямые инвестиции в акционерный капитал учреждений микрофинансирования (см. график).

По мере усиления конкуренции международных банков за обслуживание более крупных корпоративных клиентов под влиянием финансовой глобализации некоторые национальные финансовые учреждения в странах Азии, Африки и Латинской Америки непосредственно занимаются мелкими розничными банковскими операциями. Например, Банк Каира в Египте вышел на этот рынок два года тому назад и в настоящее время предоставляет микрофинансирование, наряду с традиционными услугами, через свои 230 отделений. Пока еще рано судить о том, перейдет ли большое число коммерческих банков к предоставлению услуг микрофинансирования. Хорошо управляемые учреждения микрофинансирования оказались прибыльными, но обслуживание этого рынка требует внесения изменений в системы, кадровую политику и методы работы, что нелегко для традиционных банков.

Счета и операции клиентов с невысоким уровнем доходов меньше по размерам, что подчеркивает значение снижения транзакционных издержек. Основу многих важных возможностей для новых рынков составляет оценка заемщиков и компьютеризация, в связи с чем граница между микрофинансами и потребительскими финансами во многих отношениях размывается. В некоторых развивающихся странах предприятия розничной торговли, учреждения потребительского финансирования и строительные общества применяют методологию микрофинансирования, чтобы иметь возможность использовать свою инфраструктуру для освоения нового рынка кредитов, представляемых без залогового обеспечения на основе репутации заемщика, для самостоятельного занятых лиц или, в более общем плане, домашних хозяйств.

Учреждения микрофинансирования начинают пользоваться традиционными кредитными бюро — важная стратегия, направленная на повышение продуктивности, улучшение качества портфелей и сокращение спредов между судными и депозитными ставками. Это не только снижает риск, которому подвергаются учреждения микрофинансирования, но и позволяет их клиентам приобрести официальную кредитную историю, что повышает их привлекательность для традиционных банков и предприятий розничной торговли. Например, в Перу более 80 учреждений микрофинансирования зарегистрировано как пользователи частного кредитного

Установление новых связей

Коммерческие банки и учреждения микрофинансирования (УМФ) налаживают партнерские отношения.

Высокая степень вовлеченности участников

Банк создает компанию по обслуживанию ссуд

Банк инвестирует капитал в УМФ

Банк приобретает портфель УМФ и/или заключает контракт на проведение операций УМФ

Оптовое кредитование

Совместная эксплуатация/ аренда объектов

Sogebank (Гаити) создал компанию по обслуживанию микроссуд "Sogesol" в 2000 году.

Jammal Trust Bank и Credit Libanais (Ливан) владеют долями участия в программе микрофинансирования "Ameen".

ICICI Bank (Индия) заключил контракт на проведение операций микрофинансирования с группами самопомощи и УМФ.

Raffaisen Bank (Босния) предоставляет кредиты различным УМФ в Боснии.

Microfinance Bank (Грузия) предоставляет в аренду помещения в своей конторе местной неправительственной организации «Константа».

Низкая степень вовлеченности участников

Источник: Консультативная группа по содействию наименее обеспеченным.

бюро "Infocorp". В Турции организация "Maya Enterprise for Microfinance" договорилась с одним из ведущих частных банков, "Garanti Bankasi", о доступе к национальному кредитному бюро для проверки претендентов на получение кредитных карт и других займов. Согласно новым правилам в отношении микрофинансов, изданным центральным банком Руанды, учреждения микрофинансирования должны сообщать информацию о своих заемщиках кредитному бюро.

Новые, нетрадиционные способы обслуживания и новая информационная технология также создают возможности для снижения риска и затрат на предоставление услуг. В настоящее время поставщики микрофинансирования изучают ме-

тоды встраивания финансовых услуг в существующую инфраструктуру, как-то предприятия розничной торговли, Интернет-киоски, почтовые отделения и даже лотерейные киоски. Существующие системы распределения могут обеспечить возможность для еще более эффективного с точки зрения затрат предоставления финансовых услуг и, следовательно, для их предоставления в более бедных и менее густонаселенных районах. В сфере технологии компании в южной части Африки разрабатывают недорогие банковские услуги на основе сотовой телефонной связи для малоимущих клиентов. Учреждения микрофинансирования в Боливии, Мексике, Индии и Южной Африке пользуются также платежными картами со встроенным микропроцессором, устройствами для проверки отпечатков пальцев и персональными цифровыми вспомогательными средствами для повышения эффективности своей деятельности и распространения ее в сельских районах. Разумеется, фактическая результативность таких новых технологий и стратегий не всегда соответствует энтузиазму, вызываемому ими вначале. Но некоторые из этих новых подходов уже зарекомендовали себя и, несомненно, будут появляться и другие.

Двадцать лет назад основная проблема микрофинансов носила методологический характер и заключалась в отыскании методов предоставления не обеспеченных залогом ссуд «микропредпринимателям» и малоимущим домашним хозяйствам и организации их погашения. Сегодня, после достижения значительных успехов в этом деле, перед микрофинансами стоит более системная проблема, которая заключается в нахождении путей для более тесной интеграции всего диапазона услуг микрофинансирования с основными традиционными системами и рынками. Хотя пока еще неясно, как далеко продвинется такая интеграция, но ее первые признаки обнадеживают. Прогресс, наблюдающийся во всем мире, еще десяток или два десятка лет назад сочли бы невероятным. ■

Элизабет Литлфилд является главным исполнительным директором Консультативной группы по содействию наименее обеспеченным (CGAP) — организации, учрежденной несколькими донорами для оказания помощи в создании крупномасштабной отрасли микрофинансирования, предоставляющей малоимущим гибкие, высококачественные финансовые услуги на устойчивой основе. Ричард Розенберг — старший консультант по вопросам политики в CGAP.