

Обособленные и неравноправные

Вместо того чтобы сосредоточивать внимание на микрокредитах для малоимущих, следует сделать финансовые услуги доступными для всех

Рагурам Раджан

МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ все чаще пропагандируется как чудодейственное средство от бедности. Если это так, почему оно не распространено более широко, и как можно его расширить? Микрофинансирование существует в различных формах уже тысячи лет, но его современное воплощение наиболее тесно связывается с Мохаммедом Юнусом, основателем банка «Граммин». В своей автобиографии он рассказывает, как он, профессор из Бангладеш, осознал важность финансирования для малоимущих. Придя в ужас от последствий недавнего голода, он оставил благополучные стены университета, чтобы узнать, как малоимущие зарабатывают себе на жизнь.

В близлежащей деревне он разговорился с молодой женщиной с ребенком, изготавливающей табуретки из бамбука. Он узнал, что для покупки материалов для изготовления табуреток ей нужно было 22 цента. Денег у женщины не было, и она заняла их у посредника, которому ей пришлось продать готовые табуретки, чтобы возместить долг. Ее прибыль составила всего 2 цента. Юнус был поражен: финансирование позволило бы ей напрямую продать свой товар покупателям. Но посредник не предложил ей финансирование, так как в этом случае он утратил бы власть над ней. Из-за отсутствия 22 центов труд женщины оказался подчиненным.

В этом эпизоде многие видят худшее из зол капитализма: эксплуатацию труда капиталом. Однако эта ситуация чрезвычайно далека от сути капитализма свободного рынка: свободно доступных и конкурентных рынков. Труд малоимущих остается подчиненным из-за отсутствия доступа к конкурентным финансовым рынкам или предлагающим благоприятные условия финансовым учреждениям, где малоимущие могли бы занимать деньги по приемлемым ставкам.

Низкий кредитный рейтинг

Почему же малоимущие не имеют доступа к финансированию — ссудам, сберегательным счетам, снятию наличных денег со счета и страхованию? Сразу отметем такое объяснение, как активная дискриминация малоимущих. В мире погони за прибылью трудно представить себе финансовые фирмы, отказывающиеся от каких бы то ни было клиентов. Однако одним из объяснений может быть пассивная дискриминация: если финансовое учреждение ориентировано на обслуживание среднего класса, оно может отталкивать от себя малоимущих. Жители трущоб в Ченнае рассказали мне, что они стесняются заходить в банк: их пугают более образованные и лучше одетые банковские служащие. Может

иметь значение и социальная изоляция. Исследование, проведенное Федеральным резервным банком Чикаго, показало, что семьям из меньшинств, которые находились в равном положении во всех отношениях, кроме расового, отказывали в кредитах чаще, чем другим. Более подробный анализ выявил, что сотрудники кредитных отделов реже помогали соискателям кредитов из меньшинств преодолевать трудности с заполнением заявлений. Не имея намерения дискриминировать, сотрудники кредитных отделов в конечном счете именно это и делали.

Существуют и другие формы изоляции. В среде социальных взаимоотношений малоимущих (то есть среди тех, кому они могли бы доверять) может не быть никого, кто знал бы что-либо о различных существующих финансовых операциях. Как следствие, малоимущие могут не располагать достаточной информацией для того, чтобы сделать разумный выбор. При том небольшом объеме операций, которые обычно совершаются малоимущими, поставщик финансовых услуг может считать, что нет смысла обучать их, даже если изначально разделяющая эти две стороны пропасть недоверия может быть уменьшена.

Наконец, в том, что касается физической инфраструктуры, ориентированному на прибыль банку гораздо целесообразнее открыть офис в районе побогаче, где у него будет больше клиентов, чем в районе победнее. Учитывая фактическое расстояние между местами проживания малоимущих и местом расположения банка, малоимущие могут попросту не иметь доступа к финансовым услугам. Это — проблема «яйца и курицы». Если бы отделения банка создавали более благоприятные условия для малоимущих, тогда больше малоимущих могло бы пользоваться их услугами, и эти отделения могли бы получать прибыль, находясь ближе к местам проживания малоимущих, а присутствие малоимущих клиентов в отделениях банка поощряло бы других малоимущих пользоваться их услугами.

Что касается отсутствия доступа к кредиту, обычно оно объясняется тем, что малоимущие некредитоспособны, так как им нельзя доверять, у них нет коммерческих возможностей или постоянной работы, почти нет залогового обеспечения, а также, учитывая небольшой размер операций, которые они хотели бы проводить, транзакционные издержки слишком высоки. При более близком рассмотрении некоторые из этих объяснений спорны. Нет причины, по которой малоимущие по сути своей должны внушать меньше доверия, чем их более богатые собратья. Исследования показывают также, что малоимущие чаще бывают щедрыми, чем богатые.



Рагурам Раджан —
экономический советник
и директор
Исследовательского
департамента МВФ.

Кроме того, недоступность услуг для малоимущих означает, как минимум, возможность получения прибыли теми, кто может получать ссуды и становиться посредниками. Многие слышали о бангладешском крестьянине, который занимает деньги, чтобы купить сотовый телефон, а потом выплачивает ссуду, взимая плату с других крестьян за пользование этим телефоном. Помимо посредничества, все виды самостоятельной занятости — шитье, доставка мелких предметов, кустарный промысел — могут быть облегчены при наличии небольшой суммы денег на покупку швейной машинки, велосипеда или инструментов. Малоимущие ничем не отличаются от других малых предпринимателей в том отношении, что советы по управлению и доступ к коммерческим сетям могут быть определяющими факторами в преодолении неудач и достижении успехов.

Однако не следует преуменьшать две проблемы. Во-первых, малоимущие практически не имеют залогового обеспечения. Однако отсутствие такого обеспечения, как представляется, не обязательно является ограничением для среднего класса во многих развивающихся странах, которые могут получать займы под свою будущую зарплату или активы, которые они приобретают, такие как автомобиль или дом. Более серьезная проблема, по-моему, заключается в том, что доходы, получаемые малоимущими (в отличие от заработной платы представителей среднего класса, которую обычно платят устоявшиеся организации), или мелкие активы, которые они покупают (например, велосипед), труднее отслеживать.

Во-вторых, ведение бизнеса с малоимущими сопряжено с издержками для финансовых учреждений. Прием вклада в 1 доллар обходится во столько же, что и прием вклада в 1000 долларов. Поэтому для финансового учреждения имеет смысл устанавливать для малоимущих более высокие ставки. Но правительства часто вводят верхние пределы ставок, которые могут взимать финансовые учреждения, что закрывает доступ к услугам именно тем, кому, по идее, такие законы должны помогать.

Расширение микрофинансирования

«Микрофинансовая революция» признает многие из этих проблем и пытается найти новые пути для их преодоления. Проблема изоляции обычно преодолевается, если финансист приходит к малоимущим, вместо того чтобы требовать, чтобы малоимущие приходили к финансисту. Сотрудники кредитных отделов зачастую недалеко отстоят от своих клиентов по социальному положению и благосостоянию. Кроме того, в процессе микрокредитования обучение столь же важно, что и финансирование. Например, один из способов обеспечить малоимущим возможность для создания сети поддержки и одновременно предоставить им социальное обеспечение заключается в том, чтобы вовлечь их в программы группового кредитования. Первый член группы получает ссуду, но второй должен ждать до тех пор, пока значительная часть ссуды первого участника не будет выплачена. Давление со стороны членов группы обеспечивает выплату ссуды, и многие организации микрокредитования демонстрируют исключительно высокие показатели погашения.

Удалось ли «микрофинансовой революции» достичь своих целей? Очевидно, что доступом к финансированию пользуется большее число малоимущих. Менее очевидна степень субсидирования, связанного с предоставлением им такого доступа. Групповое кредитование сопряжено с высокими издержками и требует затрат времени как сотрудника кредитного отдела, так и участников группы. Если групповое кредитование предполагает субсидии, является ли оно наилучшим способом потратить такие субсидии? Кроме того, нетрадиционное микрофинансирование, как правило, отдаляет участников от более формальной финансовой системы. Это не является проблемой, кроме случаев, когда система микрофинансиро-

вания не расширяется достаточно быстрыми темпами и не может переводить добившихся успеха участников в формальную систему.

Как повысить жизнеспособность микрофинансирования? Такой вопрос переносит финансовые услуги для малоимущих в обособленную и неравноправную категорию. Вместо этого мы должны задаться вопросом о том, как сделать финансовые услуги доступными для всех. Если сосредоточивать внимание только на финансировании самых малообеспеченных, рассуждения мгновенно переключаются на субсидии и благотворительность, которая снижает качество обслуживания. Малоимущие не только не имеют коллективного права требовать более качественных услуг, и к тому же государственные деньги могут ухудшить культуру кредитования. По словам одной из участниц женского кредитного кооператива: «Сейчас мы не нарушаем своих обязательств, так как в таком случае мы делали бы это за счет денег своих сестер. Если бы мы брали деньги у правительства, число нарушений увеличилось бы, так как мы все понимали бы, что нарушаем обязательства только перед государством».

Финансирование для всех

В действительности во многих бедных странах средний класс тоже имеет ограниченный доступ к финансированию. Механизмы, которые расширяют их доступ, часто позволяют расширить доступ и для самых малообеспеченных. Определив эту проблему более широко за счет включения в нее среднего класса, мы можем заручиться его мощной поддержкой в общей борьбе за доступ к финансированию. В ходе этого процесса окрепнут связи между формальной и неформальной финансовой системой, что позволит малоимущим продвигаться вверх.

Что необходимо сделать? Во-первых, правительство должно стимулировать создание инфраструктуры, которая позволит снизить транзакционные издержки благодаря использованию технологических достижений. Такие простые средства, как присвоение каждому человеку национального идентификационного номера и создание кредитных реестров, при помощи которых кредиторы обмениваются информацией о показателях погашения долга их клиентов, могут иметь огромную ценность. Тогда все заемщики будут иметь один актив — свой будущий доступ к кредиту, который они неявным образом будут предлагать в качестве залогового обеспечения при получении ссуды. Кроме того, государство должно сократить затраты на регистрацию или изъятие за неплатеж залогового обеспечения, а также отменить законы о предельной ставке. При этом правительству следует сознавать, что малоимущие могут сделаться жертвой мошенников, и улучшить качество законов о защите потребителей и соответствующих услуг.

Возможно, важнее всего то, что правительство должно поощрять конкуренцию в финансовом секторе. По мере того как банки частного сектора будут сталкиваться с острой конкуренцией в своем традиционном бизнесе, они будут обращаться к нетрадиционным видам бизнеса, включая предоставление услуг наименее обеспеченным. При наличии соответствующих условий частный сектор имеет возможности, стимулы и ресурсы для развития новых видов услуг, ориентированных на малоимущих. Именно это начал делать целый ряд банков во всем мире, включая Citibank, ICICI Bank и ING.

Таким образом, не будем губить движение микрофинансирования чрезмерной добротой. Если мы хотим, чтобы микрофинансирование превратилось во что-то большее, чем преходящая мода и временное дело для избранных, оно должно следовать четкому и несентиментальному пути увеличения стоимости и получения прибыли. На этом пути лежит возможность реального, крупномасштабного освобождения от бедности. ■