

Доступ к финансированию: почему женщины им активно не пользуются?

Факторы спроса побуждают женщин к самоустранению с кредитного рынка Африки

Ханан Мorsi

ФОТОГРАФИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНА АФРИКАНСКИМ БАННОМ РАЗВИТИИ



КОГДА Я БЫЛА ЕЩЕ ДЕВОЧКОЙ, меня учили, что личность важнее бытующих в обществе предрассудков. Мне говорили, что я смогу добиться чего угодно, если буду верить в себя, и что сексизм не является непреодолимым. Когда я повзрослела, я поняла, что родители не могли мне дать лучшего совета. В Африке гендерный разрыв в доступе к финансовым услугам обусловлен самовосприятием женщин-предпринимателей. Из-за такого восприятия многие женщины в Африке остаются на периферии финансового сектора, не имея возможности ни делать сбережения, ни получать кредиты, ни формировать капитал.

В мире в целом женщины имеют несоразмерно низкий доступ к финансированию. В 2017 году, по данным Всемирного банка, физических лиц — держателей банковских счетов было на 1,2 миллиарда больше, чем в 2011 году, но, несмотря на значительный общий прогресс, по-прежнему сохраняется 9-процентный разрыв между доступом женщин и мужчин. В странах Африки к югу от Сахары только 37 процентов женщин имеют банковский счет по сравнению с 48 процентами мужчин — разрыв, который в последние несколько лет лишь расширяется. Еще хуже показатели в Северной Африке, где примерно две трети взрослого населения по-прежнему не имеет доступа к банковским услугам, а гендерный разрыв в доступе к финансированию составляет 18 процентов — самый высокий уровень в мире.

Эти поразительные цифры ставят перед директивными органами африканских стран вопросы, требующие безотлагательного решения. Что продолжает подогревать гендерное неравенство в доступе к финансированию по всему континенту? И почему, несмотря на все усилия, разрыв сейчас даже шире, чем десять лет назад?

Среди экономистов господствует мнение о том, что ограничения на стороне предложения, такие как высокие процентные ставки и требования к залоговому обеспечению, играют основную роль в исключении женщин из официального кредитного рынка. Рационализация кредита посредством высоких процентных ставок в несоразмерной степени отбивает у женщин желание обращаться за кредитами, а отсутствие имущества для обеспечения может означать, что они имеют меньше доступа к кредитам, чем их партнеры-мужчины (Morsy and Youssef, 2017). Но даже если женщины и имеют доступ к кредитам, они обычно сталкиваются с гораздо более жесткими условиями кредитования, чем мужчины.

То, что ученые, директивные органы и практикующие специалисты делают чрезмерный акцент на стороне предложения кредитного рынка, означает, что факторы на стороне спроса и их влияние на гендерный разрыв в доступе к финансированию в целом игнорируются, особенно в Африке. Вместе с тем, особенности принятия женщинами решений также играют важную роль в этом гендерном разрыве.

На кредитном рынке женщины-предприниматели даже не обращаются за кредитом из-за таких факторов, как низкая финансовая грамотность, неприятие риска и боязнь неудачи. Интуитивно можно ожидать, что женщины, которые решили заняться бизнесом, будут как минимум столь же конкурентоспособными, как и мужчины-предприниматели. Почему же они самоустраиваются с кредитного рынка?

Искаженное восприятие

Свежие данные, полученные по кредитным рынкам 47 африканских стран, указывают на то, что женщины-предприниматели в Африке в целом и в Северной Африке в частности более склонны самоустраиваться с кредитного рынка из-за низкой *воспринимаемой* кредитоспособности. Эти женщины не обращаются за кредитами или кредитными линиями, потому что их удручает собственная уверенность в том, что они получат отказ. Наше исследование показывает, что женщины-руководители микропредприятий и предприятий малого бизнеса более склонны самоустраиваться с кредитного рынка, чем мужчины.

Помимо этого основного вывода, мы наблюдали три удивительных явления, подкрепляющих нашу гипотезу «стороны спроса». Во-первых, сложные процедуры подачи заявки и невыгодные условия ссуд и кредитования не лишают женщин желания обращаться за кредитом. Во-вторых, мы *не* нашли подтверждений тому, что самоустранение

женщин-предпринимателей связано с наблюдаемой кредитоспособностью их компаний. И, наконец, самоустранение женщин сохраняется даже в *отсутствие* дискриминационной практики кредитования, указывая на то, что такое поведение — не просто ответная реакция на дискриминацию со стороны финансовых учреждений.

Эти данные дают возможность сократить устойчивый гендерный разрыв в доступе к финансированию в Африке, а, возможно, и в прочих развивающихся регионах. Директивные органы африканских стран могут и должны прилагать больше усилий к управлению факторами на стороне спроса, такими как финансовая грамотность женщин и девочек. На сегодняшнем быстро меняющемся и сложном кредитном рынке без нее не обойтись.

Даже в такой стране как Кения, которая имеет стабильную финансовую систему и множество рассчитанных на женщин программ, женщины-предприниматели по-прежнему испытывают множество проблем на стороне спроса при получении доступа к этим средствам. Грамотные в финансовом отношении предприниматели принимают в целом более информированные финансовые решения и объективнее оценивают свою кредитоспособность. Поэтому наделение женщин-предпринимателей необходимыми финансовыми знаниями и умениями будет способствовать эффективное использование ими кредитного рынка.

Одним из первых образцов служит малайзийская Программа финансирования женщин-предпринимателей, вооружающая женщин знаниями и навыками для укрепления их стратегических деловых способностей в основных функциональных областях, таких как финансовое управление, маркетинг, лидерство и технологии. Эта программа помогла Малайзии сократить гендерный разрыв в заимствовании денежных средств.

Различия в финансовом поведении

Помимо финансовых знаний, гендерные различия распространяются и на финансовое поведение. Женщины, например, более склонны, чем мужчины, делать сбережения вне формальной системы. Таким образом, один из способов повысить спрос женщин на финансовые услуги заключается в создании финансовых продуктов, нацеленных на удовлетворение потребностей заемщиков, которые традиционно используют неформальные системы финансирования, — например, кредитов, обеспечиваемых залогом менее ценного и более движимого имущества и традиционных средств сохранения богатства, таких как скот и золото. Правительства могут способствовать разработке таких новых продуктов — например, за счет введения необходимых нормативно-правовых положений и основ регулирования. Некоторые местные банки на Западном берегу и в секторе Газа в настоящее время предлагают предприятиям среднего и малого бизнеса кредиты на основе движимого имущества, с широким спектром инновационных продуктов для женщин, включая необеспеченные кредиты и кредиты, обеспеченные золотом. Эти кредиты сопровождаются программами финансовой

грамотности и онлайн-пакетами бизнес-инструментов и консультационных услуг, помогающих менее крупным предприятиям и женщинам-предпринимателям управлять своей коммерческой деятельностью и наращивать ее объемы.

Наше исследование показывает, что именно факторы на стороне спроса в основном ограничивают доступ к финансированию африканским женщинам-предпринимателям, особенно в Северной Африке. Мы учли различия между мужчинами и женщинами-предпринимателями в способностях и характеристиках их предприятий. Мы исключили дискриминацию в предложении кредита и институциональные барьеры в качестве факторов, определяющих наблюдаемое самоустранение. Наш вывод: мужчины и женщины ведут себя по-разному. Эти различия в поведении обусловлены разными предпочтениями в отношении риска, социального устройства и конкуренции.

Гендерный разрыв Африки в доступе к финансированию может оказать значительное воздействие на социальный и экономический прогресс. В африканском сельском хозяйстве — важнейшем секторе континента — в настоящее время преобладают женщины. Когда женщины-фермеры не имеют доступа к финансовым услугам, это ограничивает их возможность инвестировать в современные технологии для повышения производительности. Они не могут диверсифицировать свои фермерские хозяйства. Они не могут выращивать высокоценные сельскохозяйственные культуры и инвестировать в такие активы, как сельскохозяйственные животные. И они не могут вкладывать средства в улучшение питания для своих детей.

В индустрии моды в странах Африки к югу от Сахары также преобладают женщины, чьи небольшие компании образуют динамично развивающуюся хлопчатобумажную текстильную и швейную промышленность, приносящую колоссальную прибыль — 31 миллиард долларов США ежегодно. Без доступа к финансированию предприятиям, находящимся в собственности женщин, и предпринимателям тяжело пробиться в верхние эшелоны индустрии моды.

Расширение доступа к средствам для финансирования оборотного капитала обеспечит процветание предприятиям многих африканских женщин-предпринимателей, закладывая основы для улучшения жизни всех и каждого. **ФР**

ХАНАН МОРСИ — директор по макроэкономической политике и исследованиям в Группе Африканского банка развития.

Эта статья основана на рабочем документе Африканского банка развития № 317, «Самоустранение женщин с африканского кредитного рынка», авторами которого являются Ханан Морси, Амира Эль-Шаль и Андинет Вольдемикаэль.

Литература

Demirgüç-Kunt, A., L. Klapper, D. Singer, S. Ansar, and J. Hess. 2018. *The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution*. Washington, DC: World Bank.

Morsy, H., and H. Youssef. 2017. "Access to Finance—Mind the Gender Gap." EBRD Working Paper 202, European Bank for Reconstruction and Development, London.