



Микрофинансы: банковские услуги для малоимущих

Ина Кота

МУФИЯ Хатун, нищая, неграмотная молодая женщина, живущая в бангладешском селе, раньше проводила целые дни, выпрашивая несколько унций риса, чтобы накормить своих детей. Она отчаянно нуждалась в источнике средств к существованию, но у нее не было денег, чтобы начать заниматься мелким бизнесом, и ей негде было получить ссуду на приемлемых условиях. Так было до тех пор, пока она не узнала о банке «Грамин», одном из первых учреждений микрофинансирования (УМФ), которые начали работать в бангладешских селах после голода 1976 года. В 1979 году «Грамин» предоставил Муфии годовую ссуду на сумму 500 така (примерно 22 доллара), достаточную для того, чтобы открыть дело по продаже изделий из бамбука. Чтобы получить право на ссуду, ей пришлось объединиться в группу с четырьмя другими людьми в схожих обстоятельствах. Ей была установлена процентная ставка в 20 процентов, с еженедельной выплатой 2 процентов ссуды. Условия, возможно, и жесткие, но лучше, чем ставка в 150 процентов, которую запросил бы местный ростовщик. Через год Муфия выплатила ссуду и смогла открыть дело по продаже изделий из бамбука. Ее материальное положение улучшилось, и она может более самостоятельно распоряжаться своей судьбой.

Микрофинансы предоставили Муфии — как и миллионам других малоимущих людей, не имеющих кредитной истории, залогового обеспечения и постоянного дохода, — доступ к базовым финансовым услугам. Половина населения мира (почти три миллиарда малоимущих) не имеет такого доступа. Большинство традиционных банков считают малоимущих высокорисковыми клиентами, которых трудно обслуживать, так как они часто рассеяны по удаленным районам, а также потому, что предоставление и содержание необходимых им мелких ссуд обходится дорого. Но учреждения микрофинансирования, специализирующиеся на предоставлении мелких ссуд и других финансовых услуг даже самым обездоленным людям в мире, оспаривают эти традиционные аксиомы.

В последние три десятилетия микрофинансы широко разрослись, превратившись из маломасштабного некоммерческого эксперимента банка «Грамин» в Бангладеш в глобальную индустрию. Банк «Грамин» и его основатель Мухаммад Юнус получили Нобелевскую премию мира 2006 года за новаторские усилия по предоставлению финансовых услуг беднейшим из бедных. Многие энтузиасты считают, что микрофинансы являются одним из важных средств ликвидации бедности в мире. Правы ли они — пока еще неизвестно.

Текущая ситуация

В настоящее время в микрофинансировании участвуют правительства, филантропы, социальные инвесторы и коммерческие банки, такие как Citigroup и ING, которых привлекают возможности получения прибыли и корпоративной социальной ответственности. Клиенты могут по-прежнему обращаться в

банки типа «Грамина», но они могут обратиться и в кредитные союзы по микрофинансированию, государственные и коммерческие банки, а также, с относительно недавнего времени, исламские банки (применяющие исламские финансовые принципы, такие как разделение рисков). Помимо мелких коммерческих ссуд, УМФ предлагают депозитные, сберегательные, пенсионно-накопительные и страховые продукты. Микрострахование расширяется, так как заемщикам необходимо страховать активы, такие как сельскохозяйственное оборудование, которые они приобретают за счет микрокредита. По существу УМФ играют столь же важную роль в предоставлении сберегательных инструментов и операционных услуг, что и в кредитовании.

Клиенты учреждений микрофинансирования проживают как в сельской местности, так и в городах: сельские малоимущие берут займы для разведения скота, производства молочных продуктов, изготовления изделий из бамбука или ткачества, а городские малоимущие берут займы, чтобы стать уличными торговцами, рикшами или швеями. Кроме того, микрофинансы далеко отошли от своих истоков в развивающихся странах: в настоящее время некоторые УМФ обслуживают малоимущих в промышленно развитых странах.

Однако достоверные данные получить нелегко. По оценкам, число функционирующих в настоящее время УМФ составляет весьма неопределенный диапазон от 300 до 25000, в зависимости от определения. Согласно данным системы «Microfinance Information eXchange» (MIX), известной как «Блумберг» микрофинансов, число учреждений микрофинансирования во всем мире составляет почти 1000, примерно половина из которых являются самоoccupирующимися. Базирующаяся в Вашингтоне группа поддержки «Microcredit Summit Campaign» засвидетельствовала, что в 2006 году число заемщиков во всем мире составило более 64 млн, увеличив-

Большой бизнес

По сообщению организации Microcredit Summit Campaign, объем микрофинансирования резко увеличился во всем мире всего лишь за последние шесть лет.

Год	Подтвержденное число учреждений	Подтвержденное число беднейших клиентов
2000	78	9 274 385
2001	138	12 752 645
2002	211	21 771 448
2003	234	35 837 356
2004	286	47 458 191
2005	330	58 450 926
2006	420	64 062 221

Источник: State of the Microcredit Summit Campaign Report (2006).

шись с более 9 млн в 2000 году (см. таблицу). Еще многие миллионы людей хранят свои сбережения в УМФ.

Как работают учреждения микрофинансирования

УМФ исходят из предположения о том, что их клиенты достаточно сообразительны, чтобы вести свои собственные дела, но не предполагают, что все малоимущие будут надежными заемщиками. Они применяют два основных подхода:

Групповое кредитование. Банк «Граммин» считает инициатором модели группового кредитования, которая в настоящее время принята во многих странах. Отдельные заемщики должны образовать группу и нести ответственность за ссуды друг друга. Для того чтобы гарантировать погашение ссуд, банк «Граммин» опирается прежде всего на давление со стороны членов группы. Кроме того, он ограничивает риски, ориентируясь на женщин-заемщиков, которые считаются более надежными из-за семейных общинных связей. По данным банка «Граммин», в начале 2007 года число его заемщиков приближалось к 7 млн, 96 процентов из которых составляли малоимущие неграмотные женщины из отдаленных деревень. А с 1976 года, сообщает банк, было предоставлено ссуд на сумму 6 млрд долларов США с коэффициентом погашения 98 процентов.

Индивидуальное кредитование. Такие ссуды крупнее, они предоставляются отдельным лицам без коллективной гарантии и на более гибких условиях. Типичные заемщики — не совсем малоимущие люди, которые хотят открыть свое дело, а самостоятельно занятые малоимущие, которые имеют деловые навыки. В некоторых случаях заемщик располагает небольшим залоговым обеспечением. «Ассион», одно из ведущих УМФ, функционирующих в Латинской Америке, Карибском бассейне, Африке и Азии, занимается индивидуальным кредитованием в форме небольших краткосрочных ссуд на сумму от 100 до 500 долларов по процентным ставкам, которые, как утверждает эта организация, отражают стоимость кредитования. Администраторы кредитов принимают во внимание не только финансовые средства заемщика, но и рекомендации клиентов и соседей. Такие стимулы, как возможность постепенного увеличения суммы займа и перспектива получения деловой и профессиональной подготовки, способствуют погашению ссуд. В таких странах, как Боливия, созданы кредитные бюро для обеспечения соблюдения условий погашения ссуд.

Перспективы

Хотя микрофинансы, по-видимому, являются многообещающим способом предоставления финансовых услуг малоимущим, о его будущем ведутся широкие дискуссии.

Устойчивы ли микрофинансы? Если микрофинансирование сможет добиться коммерческого успеха, оно может перестать полагаться на субсидии, которые в настоящее время составляют сотни миллионов долларов. Ожидается, что УМФ будут наращивать объем своих услуг городским малоимущим, которых легче обслуживать благодаря их сконцентрированности. Однако добиться устойчивости, обслуживая малоимущих в отдаленных селах, особенно тех, кто находится в самой нижней части шкалы доходов, будет непростой задачей из-за связанных с этим больших издержек и рисков.

Должны ли микрофинансы быть устойчивыми? Если движение микрофинансирования будет приобретать в основном коммерческий характер, центр внимания может быть перенесен с самых малоимущих заемщиков на более обеспеченных и более безопасных в традиционном отношении клиентов. Таким образом, УМФ могут превратиться в прямых конкурентов традиционным банкам, и особые выгоды для самых малоимущих могут быть утрачены в поисках коммерческой устойчивости. Однако в некоторых местах высокосубсидированные УМФ могут вытеснять устойчивые в финансовом

отношении УМФ, и, следовательно, субсидии могут не создавать практически никаких дополнительных преимуществ. Можно также задаться вопросом о том, должны ли УМФ сосредоточивать внимание на самых малоимущих заемщиках, или же есть другие, более эффективные механизмы, учитывая ограничения на бюджеты помощи?

Почему процентные ставки так высоки? Процентные ставки по микроссудам весьма высоки — от 20 до 35 процентов (даже с учетом поправки на инфляцию). УМФ несут значительно более высокие издержки, чем коммерческие банки, что обусловлено стоимостью кредитования, издержками, связанными с риском, и административными расходами (например, на идентификацию и проверку клиентов). Для некоторых УМФ процентные ставки покрывают стоимость ведения бизнеса, тогда как другие прибавляют премию за риск. Некоторые считают, что несмотря на высокие процентные ставки эти ссуды все же положительно сказываются на благосостоянии заемщиков, и что по мере развития инфраструктуры этой индустрии издержки будут сокращаться. Существует широкий консенсус относительно того, что рост конкуренции является ключевым фактором снижения процентных ставок.

Какая нормативно-правовая основа необходима? Нормативно-правовой подход, используемый для крупномасштабных коммерческих финансовых учреждений, может не подходить для микрофинансов. Некоторые страны, такие как Марокко и Кения, разработали правовые основы для регулирования деятельности УМФ. Основные проблемы заключаются в том, как оптимальным образом защитить вкладчиков и заемщиков при одновременном развитии сектора УМФ, как ограничить издержки по надзору за УМФ и как не допустить, чтобы нормативы ограничивали инновации и конкуренцию. Каково, например, правильное соотношение между защитой потребителей, регулятивным бременем, устойчивостью и развитием?

Цифровые технологии

Ответы на некоторые вопросы может дать технология. В настоящее время в Филиппинах, Южной Африке и Колумбии активно применяются «безфилиальные банковские услуги». Коммерческие учреждения используют терминалы и мобильные телефоны для связи с малоимущими в сельской местности и выдают лицензии местным торговцам и владельцам мастерских для совершения наличных операций от их имени. Доступность таких услуг по переводу средств особенно важна в районах, где семьи полагаются на денежные переводы от родственников, работающих в экономических центрах или за границей. Вполне вероятно, что технология позволит снизить транзакционные издержки, создав УМФ возможности для роста и обслуживания большего числа клиентов.

Самой последней инновацией является цифровой рынок микрофинансирования, на котором основанные на Интернете УМФ, такие как Kiva.org, объединяются с местными кредитными организациями, с тем чтобы заемщики с низкими доходами могли находить социальных инвесторов с более высокими доходами: отдельные кредитные организации предоставляют электронные ссуды на совсем малые суммы, например в размере 25 долларов. Потенциальный заемщик, к примеру Земфира Байрамова из Азербайджана, может поместить объявление о том, что ей нужна сумма в размере 1000 долларов, чтобы купить трех телят. После того как 1000 долларов получены, средства направляются местному партнеру, Komak Credit Union, который выплачивает эту сумму Земфире. Сайт Kiva.org сообщает, что в апреле 2007 года через него прошли ссуды на сумму порядка 5 млн долларов — прирост по сравнению с 400 000 долларов в октябре 2006 года. ■

Ина Кота — сотрудник редакции «Финансы & развитие».