



Разрушаем стены

между микрофинансированием и формальной финансовой системой

Женщины из Боливии ждут своей очереди в кассу банка.

© Библиотека фотографий Всемирного банка

Элизабет Литлфилд и Ричард Розенберг

Микрофинансирование действительно:

- оно позволяет малоимущим аккумулировать активы, диверсифицировать и повысить доходы, а также снизить уязвимость перед лицом экономических потрясений. Микрофинансирование жизнеспособно - десятки организаций доказали, что финансовые услуги для малоимущих могут полностью окупать расходы благодаря тому, что устанавливаются адекватные процентные ставки, акцентируется внимание на эффективности и поддерживается строгая платежная дисциплина. Постоянно растет число организаций, предоставляющих микрофинансовые услуги рентабельно, даже после поправок с учетом субсидий, которые они, возможно, получают. Однако до настоящего времени, микрофинансирование рассматривалось как специализированная ниша программ развития, не совместимая с обширным миром финансовых рынков и систем. Многие люди думают, что микрофинансирование

- это арена для социально-ориентированных НПО, а не для банков и прочих участников финансового рынка.

В то же время сегодня растет понимание того, что финансовые системы развивающихся стран должны быть более открытыми для малоимущих, и, что более важно, существуют практические пути осуществления этого. В построении финансовых систем, обслуживающих малоимущих клиентов, начинают участвовать все типы финансовых организаций, предоставляющих широкий спектр финансовых услуг. Органы, осуществляющие финансовое регулирование, традиционные рейтинговые агентства, коммерческие и государственные банки, страховые компании и кредитные бюро начинают принимать участие в программах развития, построении финансовых систем, которые обслуживали бы большинство граждан бедных стран. Разрушаются барьеры между микрофинансами и формальным финансовым сектором.

Отрывок из книги Элизабет Литлфилд и Ричарда Розенберга, "Микрофинансы и малоимущие: разрушаем стены между микрофинансированием и формальными финансами". *Финансы и развитие* 41, № 2 (июнь, 2004), 38-40.



Разрушаем стены

между микрофинансированием и формальной финансовой системой

Женщины из Боливии ждут своей очереди в кассу банка.

© Библиотека фотографий Всемирного банка

Элизабет Литлфилд и Ричард Розенберг

Микрофинансирование действительно:

- оно позволяет малоимущим аккумулировать активы, диверсифицировать и повысить доходы, а также снизить уязвимость перед лицом экономических потрясений. Микрофинансирование жизнеспособно - десятки организаций доказали, что финансовые услуги для малоимущих могут полностью окупать расходы благодаря тому, что устанавливаются адекватные процентные ставки, акцентируется внимание на эффективности и поддерживается строгая платежная дисциплина. Постоянно растет число организаций, предоставляющих микрофинансовые услуги рентабельно, даже после поправок с учетом субсидий, которые они, возможно, получают. Однако до настоящего времени, микрофинансирование рассматривалось как специализированная ниша программ развития, не совместимая с обширным миром финансовых рынков и систем. Многие люди думают, что микрофинансирование

- это арена для социально-ориентированных НПО, а не для банков и прочих участников финансового рынка.

В то же время сегодня растет понимание того, что финансовые системы развивающихся стран должны быть более открытыми для малоимущих, и, что более важно, существуют практические пути осуществления этого. В построении финансовых систем, обслуживающих малоимущих клиентов, начинают участвовать все типы финансовых организаций, предоставляющих широкий спектр финансовых услуг. Органы, осуществляющие финансовое регулирование, традиционные рейтинговые агентства, коммерческие и государственные банки, страховые компании и кредитные бюро начинают принимать участие в программах развития, построении финансовых систем, которые обслуживали бы большинство граждан бедных стран. Разрушаются барьеры между микрофинансами и формальным финансовым сектором.

Отрывок из книги Элизабет Литлфилд и Ричарда Розенберга, "Микрофинансы и малоимущие: разрушаем стены между микрофинансированием и формальными финансами". *Финансы и развитие* 41, № 2 (июнь, 2004), 38-40.

В ПРОТИВОВЕС общепринятому мнению, малоимущие нуждаются в финансовых услугах и пользуются ими постоянно, как и все остальные люди. Они нуждаются в депозитах, займах и других услугах, чтобы воспользоваться возможностями для открытия бизнеса, улучшить жилищные условия, делать крупные расходы и преодолевать последствия непредвиденных обстоятельств. Чтобы удовлетворить эти потребности, малоимущие пользуются широким спектром финансовых услуг и делают это веками. Хотя очень часто малоимущие не имели доступа к услугам формальных организаций, они постоянно вступают в различные финансовые отношения. Неформальные системы, такие как ростовщики, сберегательно-кредитные клубы и общества взаимного страхования, существуют в каждой из развивающихся стран. Малоимущие также используют активы, такие как скот, строительные материалы или деньги «под матрасом», поскольку сбережениями можно воспользоваться, когда возникнет нужда или появится выгодная возможность. На определенные цели, например, на покупку удобрений, они, возможно, смогут получить кредит у коммерсантов. И, в конце концов, некоторые малоимущие являются клиентами формальных организаций, например, кооперативов кредитования и сбережений, государственных банков развития или почтовых банков.

Однако финансовые услуги, доступные малоимущим, обычно имеют серьезные ограничения в плане стоимости, риска и удобства. Например, хранение наличных влечет за собой риски, связанные с безопасностью и инфляцией. Корова – неделимый актив, который нельзя продать по частям, чтобы получить немного наличных; за ней необходимо следить, она может погибнуть или быть украденной. Кредиты поставщиков, особенно займы ростовщиков, очень дорогостоящи. Сберегательно-кредитные клубы рискованны и, обычно, не обладают значительной гибкостью в отношении суммы и сроков депозитов и займов.

Даже когда оказывается, что малоимущие имеют доступ к формальным финансовым организациям, предлагаемые услуги могут не соответствовать их потребностям. Депозитные счета могут иметь требования к минимальным суммам и негибкие правила в отношении снятия денег со счета. Займы в формальных организациях обычно подразумевают требования к залого, которые не может выполнить большинство малоимущих.

Для решения этих проблем были разработаны новые методы микрофинансирования, которые позволили добиться значительных результатов за прошедшие два десятилетия, особенно в области развенчания мифов о кредитовании малоимущих. Мы знаем, что малоимущие очень честно выплачивают не обеспеченные залогом займы, что они хотят и могут оплачивать полностью предоставленные

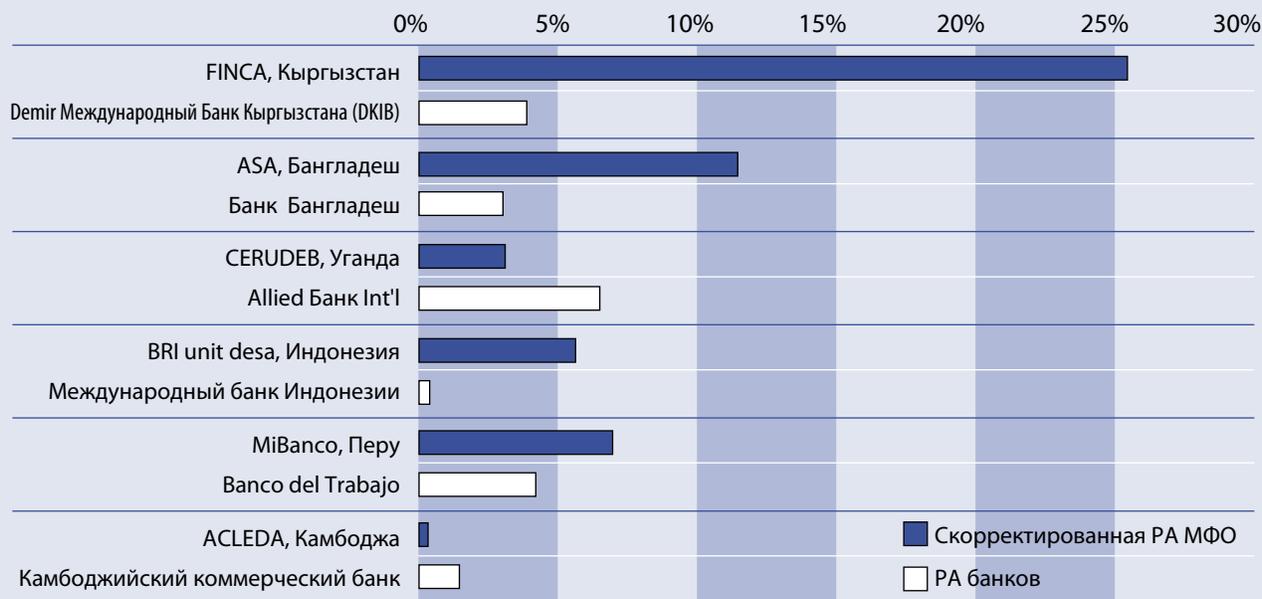
ИЛЛЮСТРАЦИЯ 1

МФО	Страна	Год	Количество активных заемщиков	Средний баланс займа на 1 заемщика (USD)	Скорректированная рентабельность активов	Риск портфеля > 30 дней
ASA	Бангладеш	2002	1.976.473	71	11,50%	0,2%
BRI	Индонезия	2002	3.056.103	440	5,60%	4%
Banco Sol	Боливия	2002	42.290	1.910	0,40%	7%
ACLEDA	Камбоджа	2002	85.598	311	0,30%	2%
Mi Banco	Перу	2002	101.470	910	6,90%	3%
Finca Ky	Кыргызстан	2002	20.466	213	25,50%	1%
ABA	Египет	2002	35.823	323	2,70%	2%

Источник: Микрофинансовая Сеть MFN, 2002 финансовая статистика (данные МББ)

ИЛЛЮСТРАЦИЯ 2 Прибыльность по сравнению с банками

Лучшие МФО / Самые прибыльные банки в стране



Все данные на конец 2002; Ранжирование на основе ROE. Источник: Микрофинансовая Сеть MFN (данные МББ) и Банкоскоуп.

им услуги и что они нуждаются в широком спектре финансовых услуг, включая депозиты, переводы и страхование. Микрофинансирование продемонстрировало, что малоимущих можно обслуживать на постоянной основе, делать это прибыльно и, в некоторых случаях, в широком масштабе.

Действительно, начинает казаться, что микрофинансирование является более стабильным бизнесом, чем коммерческие банки в наиболее трудные времена. Во время Индонезийского кризиса 1997 года портфель коммерческих банков сильно пострадал, а коэффициент погашения 26 миллионов клиентов Банка Rakyat совершенно не ухудшился. Во время последнего банковского кризиса в Боливии портфели МФО пострадали, но оказались в гораздо лучшем состоянии, чем портфели коммерческих банков.

Микрофинансирование вызывает серьезный энтузиазм не только среди тех, кто занимается развитием, но и на политическом уровне. Безусловно, наблюдаются и определенно завышенные ожидания. Микрофинансирование не является волшебной палочкой, которая решит проблему бедности всех своих клиентов. Но серьезные исследования воздействия демонстрируют, что микрофинансирование приносит реальную пользу малообеспеченным семьям.

Однако модель микрофинансирования последних двух десятилетий имеет свои ограничения. На сегодня лишь не-

ИЛЛЮСТРАЦИЯ 3

Риск портфеля > 30 дней Боливийского банковского сектора и МФО MicroRate в Боливии в 1999-2003 годах



Источник: Дамиан ван Штауффенберг и др. раздел 5. Финансы микрофинансирования (Арлингтон, Вирджиния, MicroRate)

которые МФО достигли широкого масштаба (более 100.000 клиентов). Большинство МФО начинали как неприбыльные, неправительственные организации, занимающиеся только

кредитованием. Но НПО часто сталкиваются с проблемами управления, не могут легально предоставлять услуги по привлечению депозитов и доказали, что им трудно расширяться на большинстве рынков.

В этом отношении стоит отметить, что то, что мы называем микрофинансовыми организациями, – всего лишь один из элементов более широкого спектра социально ориентированных финансовых организаций (или АФО – альтернативных финансовых организаций), включая государственные банки развития, а также почтовые, сельскохозяйственные и сберегательные банки, и более мелкие организации, такие как кооперативы кредитования и сбережений. Мы называем эти организации “социально ориентированными”, потому что они в большинстве своем не ориентируются на получение максимальной прибыли любой ценой: они были созданы для того, чтобы охватить тех клиентов, которые в недостаточной степени обслуживаются коммерческой банковской системой. АФО представляют широкую инфраструктуру и клиентуру: недавний, далеко

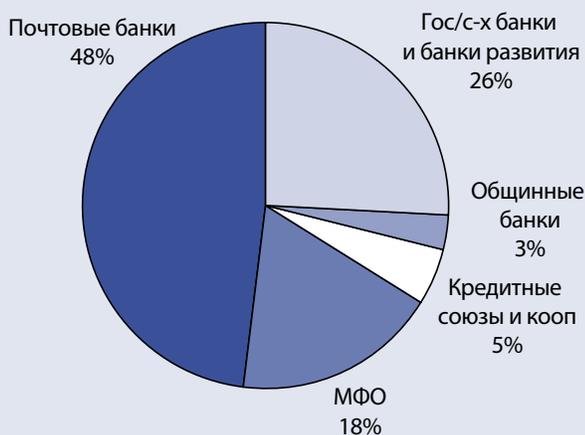
использующих современные модели микрокредитования). Государственные организации докладывают о значительном большинстве.

Несмотря на их значительный охват и инфраструктуру, АФО имеют также важные ограничения. Некоторые из них, особенно государственные, предоставляют недоброкачественные услуги, они совершенно неэффективны и несут серьезные убытки. Во многих странах финансовые органы не рассматривают АФО как часть традиционной финансовой системы. Редко они подлежат такому же серьезному надзору, как коммерческие банки. Если рассматривать финансовую систему с точки зрения величины активов, такое отношение зачастую оправданно: за исключением нескольких стран, на долю АФО приходится незначительная доля активов финансовой системы, и они не представляет системного риска. Но если задумываться не только о системной безопасности, но также о доступе, следует считать людей, а не денежные единицы, и в этом случае картина коренным образом изменится. Во многих странах значительная часть семей, иногда даже большинство, пользуются финансовыми услугами именно АФО. Доля АФО в финансовой системе в целом составляет 53 процента в Боливии, 65 процентов - в Кот Д'Ивуаре и 77 процентов – в Буркина-Фасо. Если крупная АФО может трансформироваться и начать функционировать как бизнес, результаты становятся впечатляющими. Например, в Монголии государственный сельскохозяйственный банк был реструктурирован, начал заниматься микрофинансированием, а сейчас приватизирован. Он охватывает половину всех сельских семей в Монголии через 375 точек обслуживания и является прибыльным. Банк Rakyat в Индонезии, о котором мы уже говорили ранее, является еще одним примером реструктурированной государственной АФО, сейчас он предоставляет высококачественные услуги огромному количеству малоимущих и при этом приносит значительную прибыль.

В целом картина характеризуется тем, что финансовые услуги для малоимущих, несмотря на значительный охват и хорошие перспективы, страдают от того, что они находятся в нише, которая недостаточно интегрирована в основную финансовую систему. Эта изоляция отрицательно сказывается на охвате и эффективности таких услуг. Но в начале 21 века мы наблюдаем многообещающие признаки интеграции. В то время, как во многих странах все определяют государство, доноры и НПО, в других – коммерческая ориентация, технология и растущее число точек продажи, скорее всего, станут движущей силой очень быстрого роста. В некоторых странах конкуренция

ИЛЛЮСТРАЦИЯ 4

Общее количество счетов в зависимости от типа организаций



Источник: Роберт Пек Кристен, Ричард Розенберг, и Вина Джавадева, Иллюстрация 6, в: Финансовые учреждения с "двойной целью": их значение для будущего микрофинансов, Специальный выпуск CGAP № 8 (Вашингтон, Округ Колумбия: CGAP, июль 2003), стр. 7.

не полный опрос выявил более 600 миллионов счетов¹ в этих организациях. Часто отсутствуют данные о том, какая доля клиентов АФО являются малоимущими. Но средний размер счета в АФО свидетельствует о том, что эта доля значительна. Только около 18 процентов счетов АФО находятся в МФО (то есть, НПО и других организациях,

¹ Информация о количестве клиентов не доступна во многих случаях.

ограничена, потенциальные связи между государственным и частным сектором не установлены, не происходит обмен ноу-хау, в то время как в других странах мы видим разрушение разделяющих стен, формирование партнерских отношений, а активы государственного и частного сектора дополняют друг друга.

Наблюдается интеграция независимо от организационной формы поставщиков услуг – НПО, банк или кредитный союз. Большинство ведущих микрофинансовых организаций – как НПО, так и банков – сейчас функционируют как бизнес, пользуясь методами и подходами коммерческого финансового сектора. Они делают инвестиции в более совершенные системы управления и информации, применяют Международные стандарты бухгалтерской

отчетности, заказывают ежегодный аудит коммерческих аудиторских компаний и получают рейтинговую оценку коммерческих рейтинговых агентств. В прошлом году было проведено более 100 рейтинговых оценок МФО различными рейтинговыми агентствами, в том числе, Standard & Poor's, Moody's и Duff and Phelps.

Все больше растет понимание того, что построение финансовых систем для малоимущих означает создание местных финансовых посредников, которые могли бы мобилизовать и использовать местные вклады. Доля иностранного капитала доноров и социальных инвесторов падает по мере того, как отдельные организации и рынок в целом становятся более зрелыми. По этой причине все больше МФО получают лицензию банков или специа-

ИЛЛЮСТРАЦИЯ 5

МФО приходят на местный рынок облигаций

Характеристики четырех микрофинансовых организаций, выпускающих облигации

	Mibanco	Compartamos	FinAmérica	BancoSol
Год выпуска	2002	2002	2001	1997
Тип облигации	Прямые	Прямые	Конвертируемые	Прямые
Сумма (USD)	6 миллионов (a)	15 миллионов (b)	2 миллиона	3 миллиона (c)
Валюта	Соли	Песо	Песо	Боливиано
Доходность	12%	СЕТЕС + 2,5% (d)	DTF (e)	9%
Срок	2 года	3 года	2 года	2 года
Гарантии	50% USAID	нет	нет	50% USAID
Механизм продажи	Голландский аукцион (f)	Частное размещение	Частное размещение	Частное размещение
Основные покупатели	Местные пенсионные фонды (82%)	70% - организации 30% - частные лица	Только существующие акционеры	Боливийские организации
Рейтинговое агентство	Equilibrio, Apoyo & Asociados	Standard & Poor's	Duff & Phelps/ Fitch	Нет

Источник: Интервью с руководством Mibanco, Compartamos, FinAmerica, BancoSol

- (a) Первая эмиссия из запланированной программы на сумму 30 миллионов долларов в ближайшие несколько лет
 (b) Две отдельные эмиссии: первая – на 10 миллионов, вторая – на 5 миллионов. При первой эмиссии 70% инвесторов были частными лицами и 30% – организациями, при второй – соотношение составило 50/50
 (c) Три отдельных эмиссии – по миллиону каждая
 (d) СЕТЕС – Казначейские обязательства Мексики. С учетом налогов и взносов, они обошлись в 13,08%
 (e) DTF – Средний показатель процентной ставки по 90 дневным депозитным сертификатам на рынке
 (f) Формат Голландского аукциона предусматривает, что предложения принимаются от самой низкой до самой высокой процентной ставки, но всем инвесторам выплачивается самая высокая из принятых ставок

Источник: Тор Янссон, Финансирования микрофинансов, Отдел рентабельного развития – Серия технических рекомендаций, MSM-118 (Вашингтон, Округ Колумбия: Межамериканский банк развития, октябрь 2002), стр. 17.

лизированных финансовых компаний, что позволяет им получать финансирование на рынках капитала и за счет депозитов, являющихся не только источником капитала, но и важной услугой для клиентов. (Большинство мобилизует депозиты крупных организаций – инвесторов, а также малоимущих клиентов.) В некоторых МФО, в основном в Латинской Америке, свои средства размещают местные финансовые организации.

Десятки стран рассматривают возможности принятия законодательства, предусматривающего получение новых типов финансовых лицензий, особенно с незначительными требованиями к минимальному капиталу, предназначенные для специализированных микрофинансовых посредников. Будучи в целом позитивной, эта тенденция представляет риск. Органы надзора, которые и так уже с трудом справляются с мониторингом коммерческих банков, считают для себя обременительным нести ответственность за новую группу мелких организаций. А также движение в сторону создания специализированных МФО иногда игнорирует возможности включения традиционных коммерческих банков в микрофинансирование.

„Чтобы потенциал микрофинансов использовался в полной мере, они должны стать интегральной частью основного направления финансовой системы развивающейся страны.“

В таких отличных между собой странах как Гаити, Грузия и Мексика, партнерство между коммерческими банками и микрофинансовыми организациями является альтернативой получения МФО собственной финансовой лицензии. Это позволяет МФО сократить расходы, расширить охват и, в то же время, позволяет банкам выйти на новые рынки, диверсифицировать активы и повысить прибыль. Партнерство бывает различным, в зависимости от степени участия и разделения рисков, и варьируется от совместного пребывания в одном офисе до покупки портфеля и инвестиций в акционерный капитал.

В Африке, Азии и Латинской Америке некоторые местные финансовые организации напрямую работают с клиентами – физическими лицами, поскольку финансовая глобализация вызывает конкуренцию международных банков, борющихся за крупных корпоративных клиентов. Banque du Caïre в Египте вышел на рынок два года назад и в настоящее время занимается микрофинансированием наряду со своими традиционными продуктами в собственных 230 отделениях. Но все еще рано говорить о том, что значительное количество коммерческих банков придут в микрофинансы. Соответствующим образом управляемые микрофинансовые программы доказали свою прибыльность, но работа на этом рынке требует изменений в системах, подборе персонала и культуре, что не так просто сделать традиционным банкам.

Размеры счетов и операций клиентов с низкими доходами гораздо ниже, что делает первоочередной задачей снижение операционных расходов. Кредитный скоринг и компьютеризация открыли многие важные возможности для этого рынка, результатом стало то, что границы между микрофинансами и потребительскими финансами становятся размытыми во многих местах. Розничная тор-

ИЛЛЮСТРАЦИЯ 6

Установление новых связей
Банки, установившие партнерские отношения с микрофинансовыми организациями

Высокий уровень вовлеченности

Банк создает компанию, предоставляющую займы

Sogebank, Гаити Создал Sogesol – микрокредитную компанию в 2000 году

Банк инвестирует капитал в МФО

Jammal Trust Банк и Credit Lebanais, Ливан Инвестировали в Ameen микрофинансовую программу CHF

Банк выкупает портфель МФО или заключает контракт с МФО на осуществление операций

ICICI Банк, Индия Заключил контракт с группами взаимопомощи и МФО

Оптовое кредитование

Raiffeisen Банк, Босния Кредитует многочисленные МФО в Боснии

Совместно арендуют офис

Микрофинансовый Банк (Грузия) предоставляет площадь в своих офисах Константе, местной неправительственной организации

Низкий уровень вовлеченности

Источник: CGAP, 2004

ИЛЛЮСТРАЦИЯ 7

Перу: Более 80 МФО зарегистрировались через сеть МФО (СОРЕМЕ) для пользования услугами Infocorp – частного кредитного бюро. Из них 34 являются нерегулируемыми МФО (НПО, осуществляющими финансовую деятельность). Двадцать уже регулярно предоставляют для базы данных Infocorp негативную информацию.

Руанда: Новое постановление по микрофинансированию, принятое Национальным банком Руанды, предусматривает, что МФО должны представлять информацию о своих заемщиках кредитным бюро. Микрофинансовый форум Руанды (МФР) – это неприбыльная организация, представляющая интересы и поддерживающая несколько МФО, она собирается открыть кредитное бюро и поддерживать его деятельность с помощью доноров.

говля и организации, занимающиеся потребительским финансированием в Чили, Зимбабве и Южной Африке, адаптируют микрофинансовые методологии с тем, чтобы они могли использовать свою инфраструктуру для выхода на новый рынок не обеспеченного залогом кредитования предпринимателей или семейных хозяйств на основе оценки характера. В Кении строительный кооператив, основанный на привлечении сбережений Equity Building Society (EBS), занимается тем же самым.

МФО начинают обращаться к услугам классических кредитных бюро. Это не только снижает риски МФО, но также позволяет их клиентам создать официальную кредитную историю, которая позволит им стать более привлекательными клиентами для традиционных банков и розничной торговли.

Поскольку успех в предоставлении финансовых услуг малоимущим клиентам зависит от способов сокращения расходов, возрастает заинтересованность в изучении альтернативных путей предоставления дополнительных финансовых услуг с помощью нефинансовой инфраструктуры, например, мобильных телефонов, точек продаж, Интернет-киосков, почтовых отделений и даже лотерейных киосков. Компании мобильной связи в некоторых странах Южной Африки разрабатывают недорогие банковские услуги с использованием мобильных телефонов для клиентов, находящихся за чертой бедности. В Бразилии Saixa Ecomotica является вторым по величине коммерческим

банком, на который приходится 31 процент сберегательных счетов страны. Он обслуживает 8.961 киосков федеральной лотереи и имеет 1.690 отделений на территории всех 5.561 муниципалитетов страны. По состоянию на сентябрь 2003 года, он имеет терминалы точек продажи (POS) в 2.250 торговых точках (включая супермаркеты и аптеки), где клиенты могут делать депозиты и снимать наличные со сберегательных счетов, делать выплаты и получать социальные пособия. Saixa собирается открыть дополнительно еще 2.000 POS в своей сети в 2004 году.

Новые информационные технологии также эффективны в плане снижения риска и операционных расходов. Смарт-карты, детекторы отпечатков пальцев и персональные цифровые карты используются банками и микрофинансовыми организациями в Боливии, Мексике, Индии и Южной Африке. Благодаря снижению кредитного риска и операционных расходов, эти технологии могут позволить им работать с более бедными клиентами и в более отдаленных сельских районах, чем они могли бы себе позволить без снижения самокупаемости, не имея таких технологий. Не удивительно, что реальный эффект новых технологий в микрофинансировании не всегда соответствует уровню изначального энтузиазма, но некоторые из них доказали свою полезность; следует также, без сомнения, ожидать и дальнейшего прогресса, который станет результатом проводящихся в настоящее время экспериментов.

Второй по величине банк Индии ICICI создает сеть из тысяч многофункциональных сельских Интернет-киосков, которые будут также оборудованы недорогими устройствами считывания карт, терминалами точек продажи и банкоматами для предоставления банковских и страховых услуг в сельских районах Индии. С подобными технологиями сейчас проводятся эксперименты в Латинской Америке и Центральной Азии.

Двадцать лет назад основной задачей микрофинансов была методология – поиск методов предоставления и возврата не обеспеченных залогом займов “микропредпринимателям” и малоимущим семьям. Сегодня, после достижения серьезных успехов в этой области, возникла более системная задача – поиск путей интеграции полного спектра микрофинансовых услуг в традиционную финансовую систему и рынки. Мы еще не знаем, насколько далеко зайдет такая интеграция. Но первые признаки являются обнадеживающими. По всему миру мы наблюдаем прогресс, который выглядел бы совершенно нереальным десять или двадцать лет назад. ■

В ПРОТИВОВЕС общепринятому мнению, малоимущие нуждаются в финансовых услугах и пользуются ими постоянно, как и все остальные люди. Они нуждаются в депозитах, займах и других услугах, чтобы воспользоваться возможностями для открытия бизнеса, улучшить жилищные условия, делать крупные расходы и преодолевать последствия непредвиденных обстоятельств. Чтобы удовлетворить эти потребности, малоимущие пользуются широким спектром финансовых услуг и делают это веками. Хотя очень часто малоимущие не имели доступа к услугам формальных организаций, они постоянно вступают в различные финансовые отношения. Неформальные системы, такие как ростовщики, сберегательно-кредитные клубы и общества взаимного страхования, существуют в каждой из развивающихся стран. Малоимущие также используют активы, такие как скот, строительные материалы или деньги «под матрасом», поскольку сбережениями можно воспользоваться, когда возникнет нужда или появится выгодная возможность. На определенные цели, например, на покупку удобрений, они, возможно, смогут получить кредит у коммерсантов. И, в конце концов, некоторые малоимущие являются клиентами формальных организаций, например, кооперативов кредитования и сбережений, государственных банков развития или почтовых банков.

Однако финансовые услуги, доступные малоимущим, обычно имеют серьезные ограничения в плане стоимости, риска и удобства. Например, хранение наличных влечет за собой риски, связанные с безопасностью и инфляцией. Корова – неделимый актив, который нельзя продать по частям, чтобы получить немного наличных; за ней необходимо следить, она может погибнуть или быть украденной. Кредиты поставщиков, особенно займы ростовщиков, очень дорогостоящи. Сберегательно-кредитные клубы рискованны и, обычно, не обладают значительной гибкостью в отношении суммы и сроков депозитов и займов.

Даже когда оказывается, что малоимущие имеют доступ к формальным финансовым организациям, предлагаемые услуги могут не соответствовать их потребностям. Депозитные счета могут иметь требования к минимальным суммам и негибкие правила в отношении снятия денег со счета. Займы в формальных организациях обычно подразумевают требования к залого, которые не может выполнить большинство малоимущих.

Для решения этих проблем были разработаны новые методы микрофинансирования, которые позволили добиться значительных результатов за прошедшие два десятилетия, особенно в области развенчания мифов о кредитовании малоимущих. Мы знаем, что малоимущие очень честно выплачивают не обеспеченные залогом займы, что они хотят и могут оплачивать полностью предоставленные

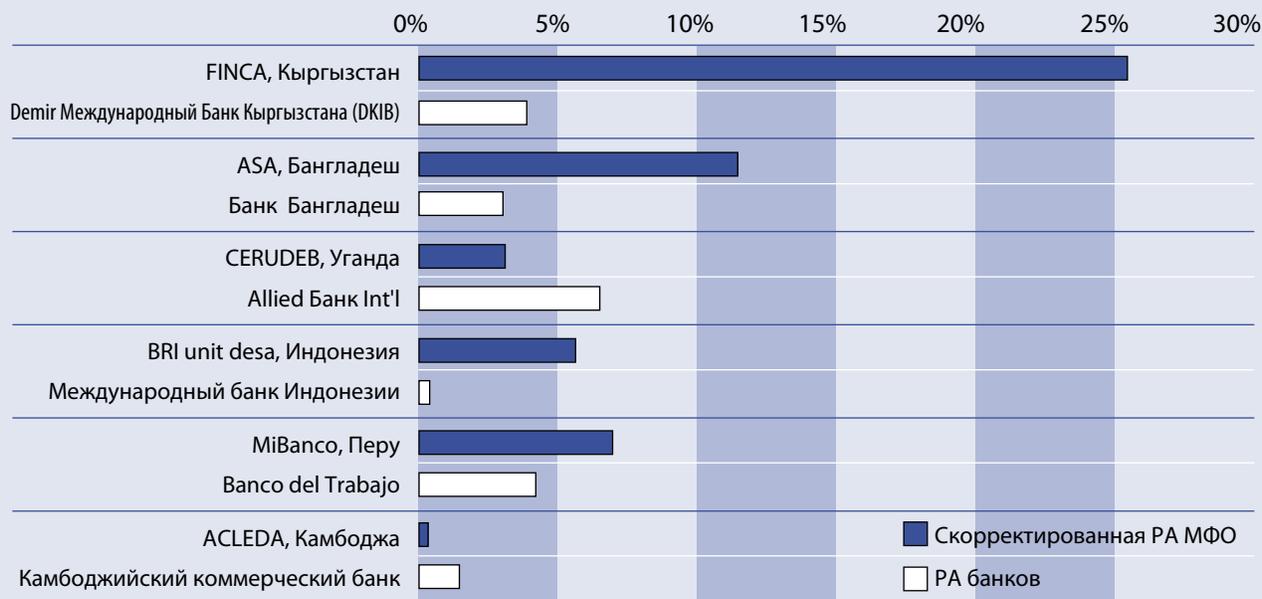
ИЛЛЮСТРАЦИЯ 1

МФО	Страна	Год	Количество активных заемщиков	Средний баланс займа на 1 заемщика (USD)	Скорректированная рентабельность активов	Риск портфеля > 30 дней
ASA	Бангладеш	2002	1.976.473	71	11,50%	0,2%
BRI	Индонезия	2002	3.056.103	440	5,60%	4%
Banco Sol	Боливия	2002	42.290	1.910	0,40%	7%
ACLEDA	Камбоджа	2002	85.598	311	0,30%	2%
Mi Banco	Перу	2002	101.470	910	6,90%	3%
Finca Ky	Кыргызстан	2002	20.466	213	25,50%	1%
ABA	Египет	2002	35.823	323	2,70%	2%

Источник: Микрофинансовая Сеть MFN, 2002 финансовая статистика (данные МББ)

ИЛЛЮСТРАЦИЯ 2 Прибыльность по сравнению с банками

Лучшие МФО / Самые прибыльные банки в стране



Все данные на конец 2002; Ранжирование на основе ROE. Источник: Микрофинансовая Сеть MFN (данные МББ) и Банкоскоуп.

им услуги и что они нуждаются в широком спектре финансовых услуг, включая депозиты, переводы и страхование. Микрофинансирование продемонстрировало, что малоимущих можно обслуживать на постоянной основе, делать это прибыльно и, в некоторых случаях, в широком масштабе.

Действительно, начинает казаться, что микрофинансирование является более стабильным бизнесом, чем коммерческие банки в наиболее трудные времена. Во время Индонезийского кризиса 1997 года портфель коммерческих банков сильно пострадал, а коэффициент погашения 26 миллионов клиентов Банка Rakyat совершенно не ухудшился. Во время последнего банковского кризиса в Боливии портфели МФО пострадали, но оказались в гораздо лучшем состоянии, чем портфели коммерческих банков.

Микрофинансирование вызывает серьезный энтузиазм не только среди тех, кто занимается развитием, но и на политическом уровне. Безусловно, наблюдаются и определенно завышенные ожидания. Микрофинансирование не является волшебной палочкой, которая решит проблему бедности всех своих клиентов. Но серьезные исследования воздействия демонстрируют, что микрофинансирование приносит реальную пользу малообеспеченным семьям.

Однако модель микрофинансирования последних двух десятилетий имеет свои ограничения. На сегодня лишь не-

ИЛЛЮСТРАЦИЯ 3

Риск портфеля > 30 дней Боливийского банковского сектора и МФО MicroRate в Боливии в 1999-2003 годах



Источник: Дамиан ван Штауффенберг и др. раздел 5. Финансы микрофинансирования (Арлингтон, Вирджиния, MicroRate)

которые МФО достигли широкого масштаба (более 100.000 клиентов). Большинство МФО начинали как неприбыльные, неправительственные организации, занимающиеся только

кредитованием. Но НПО часто сталкиваются с проблемами управления, не могут легально предоставлять услуги по привлечению депозитов и доказали, что им трудно расширяться на большинстве рынков.

В этом отношении стоит отметить, что то, что мы называем микрофинансовыми организациями, – всего лишь один из элементов более широкого спектра социально ориентированных финансовых организаций (или АФО – альтернативных финансовых организаций), включая государственные банки развития, а также почтовые, сельскохозяйственные и сберегательные банки, и более мелкие организации, такие как кооперативы кредитования и сбережений. Мы называем эти организации “социально ориентированными”, потому что они в большинстве своем не ориентируются на получение максимальной прибыли любой ценой: они были созданы для того, чтобы охватить тех клиентов, которые в недостаточной степени обслуживаются коммерческой банковской системой. АФО представляют широкую инфраструктуру и клиентуру: недавний, далеко

использующих современные модели микрокредитования). Государственные организации докладывают о значительном большинстве.

Несмотря на их значительный охват и инфраструктуру, АФО имеют также важные ограничения. Некоторые из них, особенно государственные, предоставляют недоброкачественные услуги, они совершенно неэффективны и несут серьезные убытки. Во многих странах финансовые органы не рассматривают АФО как часть традиционной финансовой системы. Редко они подлежат такому же серьезному надзору, как коммерческие банки. Если рассматривать финансовую систему с точки зрения величины активов, такое отношение зачастую оправданно: за исключением нескольких стран, на долю АФО приходится незначительная доля активов финансовой системы, и они не представляют системного риска. Но если задумываться не только о системной безопасности, но также о доступе, следует считать людей, а не денежные единицы, и в этом случае картина коренным образом изменится. Во многих странах значительная часть семей, иногда даже большинство, пользуются финансовыми услугами именно АФО. Доля АФО в финансовой системе в целом составляет 53 процента в Боливии, 65 процентов - в Кот Д'Ивуаре и 77 процентов – в Буркина-Фасо. Если крупная АФО может трансформироваться и начать функционировать как бизнес, результаты становятся впечатляющими. Например, в Монголии государственный сельскохозяйственный банк был реструктурирован, начал заниматься микрофинансированием, а сейчас приватизирован. Он охватывает половину всех сельских семей в Монголии через 375 точек обслуживания и является прибыльным. Банк Rakyat в Индонезии, о котором мы уже говорили ранее, является еще одним примером реструктурированной государственной АФО, сейчас он предоставляет высококачественные услуги огромному количеству малоимущих и при этом приносит значительную прибыль.

В целом картина характеризуется тем, что финансовые услуги для малоимущих, несмотря на значительный охват и хорошие перспективы, страдают от того, что они находятся в нише, которая недостаточно интегрирована в основную финансовую систему. Эта изоляция отрицательно сказывается на охвате и эффективности таких услуг. Но в начале 21 века мы наблюдаем многообещающие признаки интеграции. В то время, как во многих странах все определяют государство, доноры и НПО, в других – коммерческая ориентация, технология и растущее число точек продажи, скорее всего, станут движущей силой очень быстрого роста. В некоторых странах конкуренция

ИЛЛЮСТРАЦИЯ 4

Общее количество счетов в зависимости от типа организаций



Источник: Роберт Пек Кристен, Ричард Розенберг, и Вина Джавадева, Иллюстрация 6, в: Финансовые учреждения с "двойной целью": их значение для будущего микрофинансов, Специальный выпуск CGAP № 8 (Вашингтон, Округ Колумбия: CGAP, июль 2003), стр. 7.

не полный опрос выявил более 600 миллионов счетов¹ в этих организациях. Часто отсутствуют данные о том, какая доля клиентов АФО являются малоимущими. Но средний размер счета в АФО свидетельствует о том, что эта доля значительна. Только около 18 процентов счетов АФО находятся в МФО (то есть, НПО и других организациях,

¹ Информация о количестве клиентов не доступна во многих случаях.

ограничена, потенциальные связи между государственным и частным сектором не установлены, не происходит обмен ноу-хау, в то время как в других странах мы видим разрушение разделяющих стен, формирование партнерских отношений, а активы государственного и частного сектора дополняют друг друга.

Наблюдается интеграция независимо от организационной формы поставщиков услуг – НПО, банк или кредитный союз. Большинство ведущих микрофинансовых организаций – как НПО, так и банков – сейчас функционируют как бизнес, пользуясь методами и подходами коммерческого финансового сектора. Они делают инвестиции в более совершенные системы управления и информации, применяют Международные стандарты бухгалтерской

отчетности, заказывают ежегодный аудит коммерческих аудиторских компаний и получают рейтинговую оценку коммерческих рейтинговых агентств. В прошлом году было проведено более 100 рейтинговых оценок МФО различными рейтинговыми агентствами, в том числе, Standard & Poor's, Moody's и Duff and Phelps.

Все больше растет понимание того, что построение финансовых систем для малоимущих означает создание местных финансовых посредников, которые могли бы мобилизовать и использовать местные вклады. Доля иностранного капитала доноров и социальных инвесторов падает по мере того, как отдельные организации и рынок в целом становятся более зрелыми. По этой причине все больше МФО получают лицензию банков или специа-

ИЛЛЮСТРАЦИЯ 5

МФО приходят на местный рынок облигаций

Характеристики четырех микрофинансовых организаций, выпускающих облигации

	Mibanco	Compartamos	FinAmérica	BancoSol
Год выпуска	2002	2002	2001	1997
Тип облигации	Прямые	Прямые	Конвертируемые	Прямые
Сумма (USD)	6 миллионов (a)	15 миллионов (b)	2 миллиона	3 миллиона (c)
Валюта	Соли	Песо	Песо	Боливиано
Доходность	12%	СЕТЕС + 2,5% (d)	DTF (e)	9%
Срок	2 года	3 года	2 года	2 года
Гарантии	50% USAID	нет	нет	50% USAID
Механизм продажи	Голландский аукцион (f)	Частное размещение	Частное размещение	Частное размещение
Основные покупатели	Местные пенсионные фонды (82%)	70% - организации 30% - частные лица	Только существующие акционеры	Боливийские организации
Рейтинговое агентство	Equilibrio, Apoyo & Asociados	Standard & Poor's	Duff & Phelps/ Fitch	Нет

Источник: Интервью с руководством Mibanco, Compartamos, FinAmerica, BancoSol

- (a) Первая эмиссия из запланированной программы на сумму 30 миллионов долларов в ближайшие несколько лет
 (b) Две отдельные эмиссии: первая – на 10 миллионов, вторая – на 5 миллионов. При первой эмиссии 70% инвесторов были частными лицами и 30% – организациями, при второй – соотношение составило 50/50
 (c) Три отдельных эмиссии – по миллиону каждая
 (d) СЕТЕС – Казначейские обязательства Мексики. С учетом налогов и взносов, они обошлись в 13,08%
 (e) DTF – Средний показатель процентной ставки по 90 дневным депозитным сертификатам на рынке
 (f) Формат Голландского аукциона предусматривает, что предложения принимаются от самой низкой до самой высокой процентной ставки, но всем инвесторам выплачивается самая высокая из принятых ставок

Источник: Тор Янссон, Финансирования микрофинансов, Отдел рентабельного развития – Серия технических рекомендаций, MSM-118 (Вашингтон, Округ Колумбия: Межамериканский банк развития, октябрь 2002), стр. 17.

лизированных финансовых компаний, что позволяет им получать финансирование на рынках капитала и за счет депозитов, являющихся не только источником капитала, но и важной услугой для клиентов. (Большинство мобилизует депозиты крупных организаций – инвесторов, а также малоимущих клиентов.) В некоторых МФО, в основном в Латинской Америке, свои средства размещают местные финансовые организации.

Десятки стран рассматривают возможности принятия законодательства, предусматривающего получение новых типов финансовых лицензий, особенно с незначительными требованиями к минимальному капиталу, предназначенные для специализированных микрофинансовых посредников. Будучи в целом позитивной, эта тенденция представляет риск. Органы надзора, которые и так уже с трудом справляются с мониторингом коммерческих банков, считают для себя обременительным нести ответственность за новую группу мелких организаций. А также движение в сторону создания специализированных МФО иногда игнорирует возможности включения традиционных коммерческих банков в микрофинансирование.

„Чтобы потенциал микрофинансов использовался в полной мере, они должны стать интегральной частью основного направления финансовой системы развивающейся страны.“

В таких отличных между собой странах как Гаити, Грузия и Мексика, партнерство между коммерческими банками и микрофинансовыми организациями является альтернативой получения МФО собственной финансовой лицензии. Это позволяет МФО сократить расходы, расширить охват и, в то же время, позволяет банкам выйти на новые рынки, диверсифицировать активы и повысить прибыль. Партнерство бывает различным, в зависимости от степени участия и разделения рисков, и варьируется от совместного пребывания в одном офисе до покупки портфеля и инвестиций в акционерный капитал.

В Африке, Азии и Латинской Америке некоторые местные финансовые организации напрямую работают с клиентами – физическими лицами, поскольку финансовая глобализация вызывает конкуренцию международных банков, борющихся за крупных корпоративных клиентов. Banque du Caire в Египте вышел на рынок два года назад и в настоящее время занимается микрофинансированием наряду со своими традиционными продуктами в собственных 230 отделениях. Но все еще рано говорить о том, что значительное количество коммерческих банков придут в микрофинансы. Соответствующим образом управляемые микрофинансовые программы доказали свою прибыльность, но работа на этом рынке требует изменений в системах, подборе персонала и культуре, что не так просто сделать традиционным банкам.

Размеры счетов и операций клиентов с низкими доходами гораздо ниже, что делает первоочередной задачей снижение операционных расходов. Кредитный скоринг и компьютеризация открыли многие важные возможности для этого рынка, результатом стало то, что границы между микрофинансами и потребительскими финансами становятся размытыми во многих местах. Розничная тор-

ИЛЛЮСТРАЦИЯ 6

Установление новых связей
Банки, установившие партнерские отношения с микрофинансовыми организациями

Высокий уровень вовлеченности

Банк создает компанию, предоставляющую займы

Sogebank, Гаити Создал Sogesol – микрокредитную компанию в 2000 году

Банк инвестирует капитал в МФО

Jammal Trust Банк и Credit Lebanais, Ливан Инвестировали в Ameen микрофинансовую программу CHF

Банк выкупает портфель МФО или заключает контракт с МФО на осуществление операций

ICICI Банк, Индия Заключил контракт с группами взаимопомощи и МФО

Оптовое кредитование

Raiffeisen Банк, Босния Кредитует многочисленные МФО в Боснии

Совместно арендуют офис

Микрофинансовый Банк (Грузия) предоставляет площадь в своих офисах Константе, местной неправительственной организации

Низкий уровень вовлеченности

Источник: CGAP, 2004

ИЛЛЮСТРАЦИЯ 7

Перу: Более 80 МФО зарегистрировались через сеть МФО (СОРЕМЕ) для пользования услугами Infocorp – частного кредитного бюро. Из них 34 являются нерегулируемыми МФО (НПО, осуществляющими финансовую деятельность). Двадцать уже регулярно предоставляют для базы данных Infocorp негативную информацию.

Руанда: Новое постановление по микрофинансированию, принятое Национальным банком Руанды, предусматривает, что МФО должны представлять информацию о своих заемщиках кредитным бюро. Микрофинансовый форум Руанды (МФР) – это неприбыльная организация, представляющая интересы и поддерживающая несколько МФО, она собирается открыть кредитное бюро и поддерживать его деятельность с помощью доноров.

говля и организации, занимающиеся потребительским финансированием в Чили, Зимбабве и Южной Африке, адаптируют микрофинансовые методологии с тем, чтобы они могли использовать свою инфраструктуру для выхода на новый рынок не обеспеченного залогом кредитования предпринимателей или семейных хозяйств на основе оценки характера. В Кении строительный кооператив, основанный на привлечении сбережений Equity Building Society (EBS), занимается тем же самым.

МФО начинают обращаться к услугам классических кредитных бюро. Это не только снижает риски МФО, но также позволяет их клиентам создать официальную кредитную историю, которая позволит им стать более привлекательными клиентами для традиционных банков и розничной торговли.

Поскольку успех в предоставлении финансовых услуг малоимущим клиентам зависит от способов сокращения расходов, возрастает заинтересованность в изучении альтернативных путей предоставления дополнительных финансовых услуг с помощью нефинансовой инфраструктуры, например, мобильных телефонов, точек продаж, Интернет-киосков, почтовых отделений и даже лотерейных киосков. Компании мобильной связи в некоторых странах Южной Африки разрабатывают недорогие банковские услуги с использованием мобильных телефонов для клиентов, находящихся за чертой бедности. В Бразилии Saixa Ecomotica является вторым по величине коммерческим

банком, на который приходится 31 процент сберегательных счетов страны. Он обслуживает 8.961 киосков федеральной лотереи и имеет 1.690 отделений на территории всех 5.561 муниципалитетов страны. По состоянию на сентябрь 2003 года, он имеет терминалы точек продажи (POS) в 2.250 торговых точках (включая супермаркеты и аптеки), где клиенты могут делать депозиты и снимать наличные со сберегательных счетов, делать выплаты и получать социальные пособия. Saixa собирается открыть дополнительно еще 2.000 POS в своей сети в 2004 году.

Новые информационные технологии также эффективны в плане снижения риска и операционных расходов. Смарт-карты, детекторы отпечатков пальцев и персональные цифровые карты используются банками и микрофинансовыми организациями в Боливии, Мексике, Индии и Южной Африке. Благодаря снижению кредитного риска и операционных расходов, эти технологии могут позволить им работать с более бедными клиентами и в более отдаленных сельских районах, чем они могли бы себе позволить без снижения самокупаемости, не имея таких технологий. Не удивительно, что реальный эффект новых технологий в микрофинансировании не всегда соответствует уровню изначального энтузиазма, но некоторые из них доказали свою полезность; следует также, без сомнения, ожидать и дальнейшего прогресса, который станет результатом проводящихся в настоящее время экспериментов.

Второй по величине банк Индии ICICI создает сеть из тысяч многофункциональных сельских Интернет-киосков, которые будут также оборудованы недорогими устройствами считывания карт, терминалами точек продажи и банкоматами для предоставления банковских и страховых услуг в сельских районах Индии. С подобными технологиями сейчас проводятся эксперименты в Латинской Америке и Центральной Азии.

Двадцать лет назад основной задачей микрофинансов была методология – поиск методов предоставления и возврата не обеспеченных залогом займов “микропредпринимателям” и малоимущим семьям. Сегодня, после достижения серьезных успехов в этой области, возникла более системная задача – поиск путей интеграции полного спектра микрофинансовых услуг в традиционную финансовую систему и рынки. Мы еще не знаем, насколько далеко зайдет такая интеграция. Но первые признаки являются обнадеживающими. По всему миру мы наблюдаем прогресс, который выглядел бы совершенно нереальным десять или двадцать лет назад. ■

