

Содействие повышению эффективности работы доноров в микрофинансировании

ОПРАВДАНИЕ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК В МИКРОКРЕДИТОВАНИИ

Почему процентные ставки в микрофинансовых организациях (МФО), обслуживающих бедных, столь высоки? Данная статья освещает некоторые вопросы, связанные с процентными ставками в микрокредитовании и ролью доноров.

Процентные ставки в микрокредитовании устанавливаются с тем, чтобы обеспечить возможность оказания рентабельных, долгосрочных финансовых услуг. МФО должны установить процентные ставки, покрывающие административные расходы и стоимость капитала (включая инфляцию), убытки и расходы на обеспечение роста капитала. Если МФО не сделают этого, они просуществуют лишь ограниченное время; не смогут охватить широкий круг клиентов; им придется ориентироваться на цели, определяемые донорами или государством, а не на потребности клиентов. Только рентабельные МФО имеют возможность обеспечить постоянный доступ к финансовым услугам сотням миллионов нуждающихся.

Хотя высокие процентные ставки в микрокредитовании и оправданы, из-за неэффективной деятельности они могут быть еще выше. По мере развития рынка микрофинансирования в стране или регионе, доноры должны уделять больше внимания снижению операционных затрат, чтобы процентные ставки оставались рентабельными и, по возможности, конкурентоспособными.

Почему процентные ставки в микрокредитовании выше, чем в банке? Потому что затраты на малые займы выше в процентном отношении, чем на крупные займы.

- Если затраты на заем в \$25, в процентном отношении это 0.25 % для займа в \$10,000, но 25% для займа в \$100.
- В процентном отношении затраты на микро займы даже выше, поскольку клиенты не имеют кредитных историй и залога, часто неграмотны и проживают в отдаленных регионах. Высокие затраты связаны с посещением таких клиентов и мониторингом выплат по займу.

Как бедное население может позволить себе платить высокие процентные ставки? Расходы, связанные с процентными ставками выглядят предпочтительнее, чем прочие бизнес расходы, хозяйственные расходы, или затраты, связанные с кредитованием из неформальных источников. Доступ к кредитам более важен для бедного населения, чем расходы на оплату процентов.

- Для микропредпринимателя, затраты на микрокредит составляют небольшую долю совокупных бизнес расходов. Микрозайм \$100 на 3 месяца под 6 % в месяц на остаток суммы, обойдется клиенту в \$12.23. Исследования в Чили, Колумбии и Доминиканской Республике продемонстрировали, что 6% в месяц составляют менее 3.4 % общих затрат типичного микропредпринимателя.
- Бедные предприниматели, особенно торговцы, имеют больший доход с единицы капиталовложений, чем крупный бизнес, поскольку он или она начинают с малого. Исследования в Индии, Кении, и Филиппинах доказали, что средняя рентабельность инвестиций в микробизнесе составляет от 117 до 847 процентов.
- Процентные ставки у ростовщиков намного выше, чем в МФО. Считается нормальным, если эффективная процентная ставка составляет более 10% в месяц. Стандартный заем у ростовщика на Филиппинах называется “заем 5/6” – за каждые 5 песо, взятые с утра, 6 надо отдать вечером. Это составляет 20% в день.

Должны ли доноры субсидировать процентные ставки в микрокредитовании? Не должны ли доноры и государство покрывать часть расходов, связанных с кредитованием? Субсидированные процентные ставки обычно приносят кратковременную пользу лишь небольшому количеству заемщиков. Субсидирование процентных ставок - совершенно неуместное использование фондов доноров и государства, поскольку это искажает ситуацию на рынке и культивирует иждивенчество. Программы, направленные на целевые группы с субсидированными процентными ставками обычно страдают от неплатежей, организационной зависимости и ограниченного роста. Клиенты зачастую рассматривают эти займы как одноразовые “подарки”, которые не надо возвращать.

- Субсидии необходимы на стадии открытия МФО, но их лучше использовать для покрытия операционных затрат и создания систем МФО и подготовки персонала.

- Обычно МФО требуется несколько лет, чтобы достичь масштабов и эффективности достаточной для покрытия затрат за счет процентного дохода. Доноры могут сыграть важную роль в течение этого периода, предоставляя субсидии на построение капитальной базы эффективных МФО, содействуя их росту, и помогая обслуживать большее количество клиентов на рентабельном основании.
- Если цель донора состоит в передаче ресурсов бедным потребителям, микрокредитование не самый эффективный механизм. Другие виды помощи, такие как поддержка социальных служб или даже гранты больше подходят для самых бедных или обездоленных.

Как доноры могут узнать, что процентные ставки завышены по причине неэффективной работы?
Сравните коэффициенты эффективности и процентные ставки с аналогичными организациями и неформальным сектором.

- *Бюллетень МикроБанка* (БМБ) ведущий источник информации и сравнения финансовых коэффициентов в микрофинансировании. После стандартизации данных 148 МФО во всем мире, БМБ проводит сравнение основных индикаторов по регионам, методологии, масштабов деятельности, целевых рынков, возраста организаций, и т.д. (Смотрите примеры)

Административные расходы в процентном отношении к портфелю займов по регионам		Доходность портфеля в зависимости от масштабов деятельности	
Азия	18.9 %*	Крупные МФО	31.6 %*
Восточная Европа	20.1 %	Средние МФО	43.4 %
Латинская Америка	23.3 %	Мелкие МФО	48.2 %
Африка	38.2 %		

*Все цифры для финансово самоокупаемых МФО.

- По мере развития МФО и усиления конкуренции на рынках, рост эффективности позволяет им снижать процентные ставки на микрозаймы. Vancosol в Боливии приблизительно удвоил свою эффективность за последние десять лет и снизил номинальную процентную ставку с 50 до 24%.

Процентные ставки МФО должны покрывать операционные затраты, но эти затраты должны быть как можно более рациональны. Какую помощь могут оказать доноры?

- **Избегайте ограничения процентных ставок.** Решения о размере процентных ставок должны принимать руководители МФО. Процентные ставки, которые не позволяют МФО покрыть свои расходы, будут свидетельствовать об их провале.
- **Обратите внимание на увеличение эффективности МФО.** Высокие административные затраты являются причиной высоких процентных ставок во многих МФО. Доноры могут оказать техническую помощь МФО, что снизит расходы и увеличит производительность, в этом могут помочь, например, анализ себестоимости продукта и упрощение процедур.
- **Требуйте прозрачности в финансовой отчетности.** Прозрачность позволяет заинтересованным лицам понять доходы и расходы МФО. Она также положительно влияет на показатели, помогая сравнить свои результаты с другими МФО и искать пути повышения эффективности.
- **Поддерживайте инфраструктуру индустрии (например, кредитные бюро, обучение аудиторов).** Инфраструктура индустрии включает услуги способствующие повышению эффективности. Кредитные бюро помогают сократить затраты на оценку кредитоспособности клиентов. Аудиторы помогают в составлении прозрачных и сравнимых финансовых документов.
- **Поддерживайте разнообразие организаций (например, НПО, кредитные союзы, банки).** Каждому типу МФО присуща своя структура расходов, и различные услуги; наличие разных учреждений не только положительно влияет на конкуренцию, у клиентов также появляется выбор.

Автор: Рут П. Гудвин-Грон, при поддержке персонала CGAP

Литература по теме. Книги/Статьи: *CGAP Руководящие принципы финансовой отчетности для МФО*, пробная версия (Wash., D.C: CGAP, январь 2001); Комитет Донорских Агентств для Малых и Средних Предприятий/Рабочая группа Доноров по Развитию Финансового Сектора, *Финансы Малых и Средних предприятий: Руководящие принципы Выбора и Поддержки Посредников* (Wash, D.C: Всемирный Банк, 1995); “Кредитование Финансовых посредников,” Документ Всемирного банка 8.30 (июль 1998); Малкольм Харпер, *Прибыль для бедных: Опыт Микрофинансов* (London: Intermediate Technology Publications, 1998); *Бюллетень МикроБанка*, №7 (ноябрь 2001); Ричард Розенберг, “Процентные Ставки в Микрокредитовании” (CGAP документ 1, август 1996); Маргерит Робинсон. *Микрофинансовая революция: Рентабельные Финансы для Бедных*, Том I (Wash., DC: Всемирный Банк 2001).

Вебсайты: www.microbanking-mbb.org, www.cgap.org/html/p_occasional_papers01.html.