

Содействие повышению эффективности работы доноров в микрофинансировании

ДОНОРСКИЕ ПРОЕКТЫ В ОБЛАСТИ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ:

12 ВОПРОСОВ О РАЗУМНЫХ МЕТОДАХ

Историческая справка: “Микрофинансирование” – финансовые услуги для бедного населения. Основная часть донорской поддержки направлена на кредитование (“микрокредит”). В то же время, такие услуги как сбережения и страхование также имеют серьезное значение для бедных. Спрос на финансовые услуги значительно превосходит предложение.

Самоокупаемость – краеугольный камень микрофинансирования. Под этим термином подразумевается способность микрофинансовой организации (МФО) покрывать все свои затраты за счет процентов и прочих выплат, осуществляемых клиентами. Финансово самоокупаемые МФО могут стать стабильным элементом финансовой системы: и могут продолжать деятельность даже после того как прекратится предоставление грантов и субсидированных займов. Доноры нигде в мире не в состоянии полностью обеспечить потребности в микрофинансах. Но если МФО становится самоокупаемой, она больше не зависит от донорского финансирования. Она может рассчитывать на коммерческое финансирование для расширения охвата бедного населения. Опыт доказывает, что микрофинансирование может быть самоокупаемым, даже если клиенты очень бедны.

Большинство донорских микрофинансовых проектов соответствуют одной из четырех категорий, в зависимости от того, кто является получателем фондов:

- МФО, непосредственно предоставляющая услуги бедным (например, государственный банк);
- “Апексный” фонд, финансирующий различные МФО, либо НПО, либо частные коммерческие банки;
- Компонент социального фонда или проекта по развитию общества, предоставляющий кредитные линии местным общественным организациям; или
- Технический советник, например, международная НПО или консалтинговая фирма, которые занимаются расширением возможностей организаций, развитием инфраструктуры индустрии, и политическими вопросами.

Если особо не оговорено, вопросы, перечисленные ниже, относятся к проектам всех четырех типов.

1. Содержит ли проект кредитный компонент? Микрокредитование зачастую является лишь частью крупного многопрофильного проекта, направленного, в основном, на развитие общества или преследующего социальные цели.

2. Является ли кредитование соответствующим инструментом оказания помощи целевой группе? Уязвимые категории, например ВИЧ инфицированные, или жертвы конфликтов, возможно, будут не в состоянии выплатить займы, в подобных случаях кредит становится дополнительным бременем. Гранты, возможно, лучший механизм помощи таким группам. В целом, микрокредитование соответствует потребностям домашних хозяйств, которые уже располагают достаточными денежными поступлениями для того, чтобы осуществлять выплаты по займу. Предоставление кредитов лицам, которые будут не в состоянии выплатить заем, за исключением тех случаев, когда инвестирование доходов полученных от использования займа оказывается успешным, слишком рискованно, как для клиента, так и для МФО. Сельское микрокредитование, как один из видов деятельности может быть самоокупаемым, а программы микрокредитования, которые занимаются лишь финансированием сельского хозяйства почти всегда обречены на неудачу.

3. Насколько бедны клиенты, которых вы обслуживаете? Некоторые микрофинансовые проекты считают, что они обслуживают бедных, хотя действительный уровень бедности клиентов и их семей никогда серьезно не изучался. Микрофинансирование помогает не только самым бедным, но и менее бедному населению. Каким бы ни был уровень бедности клиентов, необходимо правдиво его отображать. Если достижение определенной прослойки (например, представителей самого нижнего сегмента бедного населения) представляется критическим для проекта, должны использоваться соответствующие инструменты для измерения уровня бедности клиентов.

4. Привлекались ли специалисты микрофинансирования к разработке проекта? Большинство микрофинансовых проектов ставят своей целью достижение самоокупаемости, но терпят неудачу. Привлечение экспертов значительно повышает шансы на успех, особенно, если они принимают участие в проекте, начиная с самой ранней стадии его разработки.

5. Осуществляется ли финансовое обслуживание клиентов специализированными учреждениями? Высококачественные микрофинансовые услуги редко предоставляются правительственным агентством, многопрофильной общественной организацией, или другими структурами, чья миссия и деятельность не сосредоточены исключительно на кредитовании и сберегательных услугах для физических лиц.

6. Направлен ли проект на поддержку самокупаемой микрофинансовой организации, работающей с клиентами? Однократные кредитные линии для отдельных целевых групп редко приносят долгосрочную пользу. Проекты должны стремиться к развитию жизнеспособных МФО. Один из путей построения жизнеспособных организаций – строгий контроль финансовых показателей (см. #8). Другой путь – предоставление средств для развития возможностей организации, а не только для пополнения портфеля займов. Поддержка учреждений должна стимулировать развитие возможностей для обучения и технической поддержки на местах, а не приглашение зарубежных инструкторов там, где это возможно.

7. Не заставляет ли проект организацию выдавать избыточное количество займов? Крупные микрофинансовые проекты зачастую придерживаются мнения, что именно отсутствие финансирования сдерживает развитие микрофинансов в стране. Обычно это предположение является неверным. В большинстве стран, препятствием является отсутствие высококачественных МФО. Проекты часто предоставляют больше средств, чем МФО могут принять, зачастую наблюдается политическое давление, с тем, чтобы выдавались более крупные займы и как можно быстрее. Наличие значительных сумм, и необходимость их использовать, может привести к выбору слабых МФО, или несостоятельных заемщиков. Везде, где это возможно, гораздо лучше начинать с небольших сумм и увеличивать финансирование постепенно, с учетом потребностей МФО, продемонстрировавшей высокую квалификацию в кредитовании.

8. Используются ли критерии, основанные на самокупаемости при выборе МФО, и контролируются ли ее показатели, в особенности, прибыльность и взыскание просроченной задолженности? Это – наиболее важные индикаторы финансовой самокупаемости, но некоторые проекты не настаивают на предоставлении этой информации, и не содержат механизмов проверки достоверности отчетов МФО.

9. Если в проект вовлечен апексный (оптовый) фонд второго ряда, оправдывает ли проект наличие апексной структуры, гарантируя, что достаточное количество сильных МФО может воспользоваться имеющимися в наличии фондами? Апексное финансирование и техническая помощь может помочь хорошей МФО, но, как правило, не в состоянии создать хорошей МФО, или превратить плохие МФО в хорошие. Создатели апексных проектов редко проводят тщательное изучение возможностей существующих МФО, и почти всегда переоценивают их способности.

10. Если в проект вовлечен апексный фонд, защищен ли он от политического давления и вмешательства? Большинство апексных проектов не достигли значительных успехов в содействии самокупаемости МФО. В руководстве и наблюдательном совете успешных апексов, либо правительство представлено минимально, или не представлено вовсе, либо влияние государства уравновешено мощным частным сектором с реальными представителями. В большинстве документов апексных проектов декларируется, что апекс будет независимым от политического вмешательства. Подобные декларации обычно не имеют особой ценности, если независимость не базируется на структуре управления.

11. Содействует ли политика государства в отношении процентных ставок самокупаемости микрофинансов? Выдать тысячу займов в \$200 обходится гораздо дороже, чем один заем в \$200,000. Чтобы достичь самокупаемости, МФО должны взимать высокие процентные ставки. Клиенты охотно платят, поскольку они очень высоко ценят услуги. Когда правительство вводит ограничения процентных ставок, МФО не в состоянии взимать достаточный процент, чтобы оставаться самокупаемыми.

12. Если проект предусматривает особый инструмент лицензирования МФО, располагает ли орган надзора за банками достаточными возможностями по надзору за МФО? Органы банковского надзора зачастую перегружены, пытаясь обеспечить надзор за слабой коммерческой банковской системой. Необходимость надзора за мелкими МФО может отвлечь ресурсы от их основной работы по осуществлению надзора за коммерческими банками, и может привести к неадекватному надзору за МФО. Надзор за микрофинансами требует специализированных новых методов проверок; проекты, направленные на проведение регуляторной реформы должны реалистично подходить к этим вопросам.