

Содействие повышению эффективности работы доноров в микрофинансировании

ВОДА, КРУГОМ ВОДА, НО НЕ НАПЬЕШЬСЯ

В январе 2002 CGAP опубликовала “Точку зрения” на сайте Microfinance Gateway под названием “Вода, кругом вода, но не напьешься”. Документ вызвал живую дискуссию с участием 78 доноров, инвесторов и представителей МФО. Данная статья освещает основные вопросы, вызванные «Точкой зрения» и последующей дискуссией, касающиеся доноров.

В целом, предложение фондов, предназначенных для сильных микрофинансовых организаций (МФО), значительно превышает спрос. Только в Африке, по оценке CGAP, предложение фондов в течение следующих трех лет превысит возможности по их использованию в три раза. Однако отсутствие финансирования является реальностью для многих перспективных микрофинансовых организаций. Эта кажущаяся аномалия во многом объясняется неэффективностью финансирования МФО, которое часто имеет узкую направленность и слабо структурирована.

Доноры могут изменить ситуацию, используя свое сравнительное преимущество: рискнуть и дать возможность лучшим МФО перейти на коммерческое финансирование; инвестировать ресурсы в более трудоемкий бизнес расширения возможностей организаций; работать над усовершенствованием правовой и политической среды; работать над развитием стандартов отчетности, прозрачности и улучшением показателей работы в развивающейся индустрии.

Почему донорское финансирование зачастую неэффективно?

- Значительные суммы денег заморожены в апексных структурах, обслуживающих одну или несколько стран, что отвечает интересам доноров или государства, а не потребностям самих МФО. Во многих из этих структур, предоставляющих фонды или выступающих гарантом средств для последующего кредитования клиентов, деньги остаются нетронутыми по причине сложности требований, предъявляемых к претендентам.
- Многие мелкие МФО нуждаются в грантах для укрепления организации и технической помощи до того, как они смогут эффективно воспользоваться апексными фондами или гарантиями. С другой стороны, более сильные МФО уже не нуждаются в донорских средствах для кредитования. Они могут обращаться в коммерческие и квазикommerческие банки и к социально ответственным инвесторам (СОИ), хотя механизмы доноров могут ‘вытеснить’ частный сектор и СОИ.

Двое – уже много: Один СОИ оплакивал потерю потенциального клиента, который мог позволить себе коммерческий продукт: “мы предлагали им заем на 24 месяца с процентной ставкой Libor + 4.5%... Нас опередил международный донор, предложивший такую же сумму на 15 лет, с отсрочкой платежа на 5 лет, номинальной процентной ставкой 5% и в придачу - подарок 100.000 долларов США в виде технической помощи.”

- Большинство донорских фондов сконцентрированы в нескольких странах и в нескольких сильных или почти самокупаемых МФО с хорошим послужным списком. Остальные доноры финансируют МФО или проекты с очень ограниченным потенциалом в плане достижения самокупаемости, в то время как более перспективные кандидаты страдают от отсутствия средств. Такая концентрация фондов оставляет многие МФО вне досягаемости доноров.

Столкновение культур: В то время как менее известные МФО нуждаются в более рисковом капитале, донорские агентства не желают играть роль поставщика рискованного капитала. Как официально заявил один из доноров, “это происходит потому, что они [доноры] испытывают трудности в налаживании эффективных отношений с мелкими, иностранными (по отношению к штаб-квартире донора), частными, ориентированными на рынок, предприимчивыми МФО, для которых риск и неопределенность – неотъемлемая черта повседневной деятельности”.

- В некоторых странах успешные МФО не стремятся получить доступ к коммерческим фондам, даже при гарантиях донора, поскольку дешевые донорские финансы не способствуют этому. Например, гарантийные структуры, созданные одним или несколькими донорами в Латинской Америке и Африке, остаются незадействованными из-за отсутствия спроса.
- Сотрудникам донорских агентств не хватает времени, навыков и информации, чтобы выделить менее заметные, но перспективные МФО и разработать соответствующие программы предоставления технической помощи.

Как донорское финансирование может стать более эффективным?

- Основной задачей доноров должно стать выявление и работа с перспективными, но более рискованными МФО, предоставив заботу об известных лидерах коммерческим инвесторам.
- Кроме инвестиций в менее надежные МФО, доноры должны выделять больше ресурсов на техническую помощь, а также на долгосрочное расширение возможностей организации.
- Доноры должны пересмотреть свой подход к осуществлению программ на уровне отдельных стран, чтобы способствовать финансированию всемирных или многонациональных сетей, предоставляющих необходимую техническую помощь своим членам, в то же время, осуществляя мероприятия в рамках всей сети, например, разрабатывая стандартные показатели.
- Повышение уровня компетентности сотрудников донорских организаций в области микрофинансирования, а также увеличение потока качественной информации об МФО на уровне отдельных стран может позволить донорам легче определять и более эффективно поддерживать менее значительные МФО.

Какой должна быть роль доноров в отношении коммерческих инвесторов?

- Доноры и инвесторы играют важную и взаимодополняющую роль, которая варьируется в зависимости от стадии развития и организационной формы МФО.

Небесный союз: Один СООИ имеет значительный опыт работы в согласии с международным донорским агентством: “Есть две организации [в Восточной Африке], в которых мы участвуем в качестве акционеров, и в которых [Донор X] частично финансирует техническую помощь, которая им все еще необходима. Мы хорошо понимаем роли друг друга и эффективно координируем нашу деятельность...”

- Финансирование должно быть согласованным и проводиться с применением инструментов, соответствующих различным циклам развития МФО. Подобный подход предусматривает донорское финансирование на начальной стадии и на стадии накопления капитала, а частный социальный капитал должен прийти на смену, когда МФО достигнет самоокупаемости.

Нужное место, нужное время: Сеть МФО делает акцент на том, что “важно, чтобы организации получали достаточное количество грантов в первые годы деятельности, иначе они никогда не достигнут той стадии, когда они смогут реально пользоваться коммерческими источниками финансов”.

- Доноры могут подготовить МФО к коммерческому финансированию, настаивая на подготовке финансовой отчетности к международному аудиту и предоставлении отчетов и прогнозов о движении средств. Доноры также должны требовать использования общепринятых стандартных финансовых коэффициентов в отчетности МФО.

Сказка о разочарованном инвесторе: Менеджер инвестиционного банка выразил недовольство реакцией неправительственной (НПО) МФО на просьбу предоставить элементарные финансовые отчеты и информацию. Ей часто говорили, что отчетов либо не существует, либо предоставляли неполные и недостоверные данные. Она многим рисковала, пытаясь включить НПО МФО в спектр интересов своего банка, но НПО была не в состоянии предоставить ей адекватную информацию. “Это именно тот тип поведения, который способствует формированию мнения инвесторов о том, что НПО не являются серьезными участниками микрофинансового рынка”, заключила она.

И капитал, и укрепление организаций необходимо для расширения спектра микрофинансовых услуг для бедных. Доноры должны больше рисковать, выбирать инструменты финансирования с учетом стадии развития МФО - партнеров и уточнять распределение ролей с частными инвесторами.

Авторы: Бригит Хелмс и Пегги МакИнерни. **Источник:** Статья CGAP “Вода, вода” точка зрения Дага Пирса, дискуссия и другие материалы, см. Microfinance Gateway по адресу: <http://www.ids.ac.uk/cgap/water>