



Генеральная Ассамблея

Distr.: General
29 July 2008
Russian
Original: English

Шестдесят третья сессия

Пункт 56(а) предварительной повестки дня*

**Искоренение нищеты и другие вопросы развития:
проведение второго Десятилетия Организации
Объединенных Наций по борьбе за ликвидацию
нищеты (2008–2017 годы)**

Роль микрокредитования и микрофинансирования в ликвидации нищеты

Доклад Генерального секретаря

Резюме

Настоящий доклад представлен во исполнение просьбы Генеральной Ассамблеи, содержащейся в ее резолюции 61/214. В докладе заново оценивается роль микрокредитования и микрофинансирования в искоренении нищеты на основе проведенных в последнее время исследований. В нем рассматриваются последние тенденции в сфере микрофинансирования, в том числе появление новых структур, предоставляющих соответствующие услуги. В заключение в докладе предлагается ряд рекомендаций, включая рекомендации относительно содействия развитию представительных финансовых учреждений.

* A/63/150.



Содержание

	<i>Пункты</i>	<i>Стр.</i>
I. Введение	1–4	3
II. Охват населения услугами микрофинансирования и спрос со стороны клиентов	5–14	4
A. Охват населения	5–8	4
B. Понимание спроса на услуги микрофинансирования	9–11	5
C. Новые категории клиентов	12–14	6
III. Влияние микрокредитования и микрофинансирования на благосостояние малоимущих	15–28	7
A. Доход и занятость	15–18	7
B. Сглаживание потребления и микрострахование	19–20	8
C. Влияние на малоимущих женщин и расширение их возможностей	21–26	9
D. Проверка результатов работы в социальной сфере	27–28	10
IV. Тенденции среди учреждений микрофинансирования	29–60	10
A. Развитие и преобразование учреждений микрофинансирования	29–34	10
B. Коммерциализация сферы микрофинансирования	35–38	14
C. Обострение конкуренции	39–40	15
D. Инновации в сфере микрофинансирования	41–44	16
E. Влияние технологий	45–46	17
F. Проблемы, стоящие перед учреждениями микрофинансирования	47–50	18
G. Проблемы, стоящие перед органами, ответственными за выработку политики и регулирование	51–54	19
H. Перспективы инклюзивного финансирования	55–60	20
V. Заключение	61–67	21

I. Введение

1. Под микрофинансированием в широком смысле понимается оказание финансовых услуг в таких областях, как кредитование, накопление сбережений и страхование, а также других стандартных финансовых услуг в малых (микро) объемах малоимущим слоям населения и лицам с низким уровнем дохода, которые, как правило, имеют ограниченный доступ к традиционным банковским и финансовым услугам. Микрофинансирование начиналось с микрокредитования, которое представляет собой предоставление кредитов на малые суммы малоимущим клиентам, зачастую без обеспечения. Родоначальником микрокредитования считается Мухаммад Юнус из Бангладеш. Он заметил, что бедные женщины не могут пользоваться традиционными финансовыми услугами, поскольку не могут ничего предложить в обеспечение долга и считаются заемщиками с высоким уровнем кредитного риска. Вместо того чтобы требовать обеспечение, Мухаммад Юнус начал экспериментировать с «групповым кредитованием», выдавая кредиты под групповую ответственность. Заем предоставлялся одному клиенту, но ответственность по его выплате коллективно несли все члены группы, к которой он принадлежит. Высокий уровень погашения таких займов стал залогом успеха будущего банка «Грамин». Банк «Грамин» — одно из старейших учреждений, созданных для осуществления микрокредитования. Начав работу в середине 1970-х годов, он расширил свою клиентскую базу с 1 миллиона человек в 1991 году до 2,4 миллиона человек в 2002 году и 6,9 миллиона человек в 2006 году¹. Помимо банка «Грамин», у истоков микрофинансирования стояли организация «Международное действие», которая стимулировала распространение микрокредитования в Латинской Америке, и банк «Ассоциация самостоятельно занятых женщин» в Индии.

2. Успех первых организаций-микрокредиторов обусловил глобальное распространение микрокредитования. К собственно кредитованию добавились такие финансовые услуги, как размещение средств на вкладах, сберегательные счета, микрострахование и денежные переводы; появился термин «микрофинансирование», объединяющий все эти услуги. В Монтеррейском консенсусе², принятом главами государств и правительств на Международной конференции по финансированию развития в 2002 году, признается, что микрофинансирование и кредитование микропредприятий и малых и средних предприятий, а также национальные планы сбережений имеют важное значение для усиления социально-экономического воздействия финансового сектора. Генеральная Ассамблея Организации Объединенных Наций в своей резолюции 53/197 объявила 2005 год Международным годом микрокредитования с целью рассмотреть проблемы, ведущие к исключению людей из сферы полного участия в финансовом секторе. Важный результат проведения Года — публикация «Синей книги» «Пути формирования открытого финансового сектора в интересах развития»³, которая служит основой для формирования национальной политики расширения всеобщего доступа к финансовым услугам на приемлемых услови-

¹ B. Armendariz and J. Morduch, *The economics of microfinance* (Cambridge, Massachusetts: Institute of Technology Press, 2005), p. 6.

² Доклад Международной конференции по финансированию развития, Монтеррей, Мексика, 18–22 марта 2002 года (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.02.II.A.7), глава 1, резолюция 1, приложение.

³ Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.06.II.A.3.

ях. Кроме того, была создана Консультативная группа Организации Объединенных Наций по представительным финансовым секторам, призванная оказывать содействие в поиске путей расширения доступа малоимущих к финансовым услугам.

3. В последние годы в сфере микрофинансирования наблюдается стремительный рост числа как клиентов, так и предлагаемых финансовых услуг. Расширение клиентской базы и диапазона предлагаемых продуктов и услуг сопровождается значительным ростом числа организаций, предоставляющих услуги микрофинансирования, которые получили название «учреждения микрофинансирования» (УМФ). В широком смысле УМФ может считаться любая организация независимо от правовой структуры, целей и подходов. Их объединяет одно: такие учреждения предоставляют финансовые услуги клиентам с низким уровнем доходов, которые находятся в сложном социально-экономическом положении и не имеют доступа к услугам традиционных финансовых учреждений. Сегодня среди УМФ можно встретить неправительственные организации, кредитные союзы, кооперативы, банковские и небанковские финансовые учреждения.

4. Микрофинансирование приобрело широкое распространение как средство оказания помощи малоимущим, и особенно женщинам, позволяющее увеличить доход, обеспечить самозанятость и расширить возможности. Все больше людей узнают о позитивном влиянии микрофинансирования на жизнь бедняков, но необходимо продолжать работу по усилению такого воздействия. Успех микрофинансирования обусловлен частично растущим признанием малоимущих в качестве полноценных клиентов и приходом в сферу микрофинансирования финансовых учреждений, которые предоставляют альтернативные источники финансирования. Используя новые технологии, учреждения микрофинансирования могут расширять сферу охвата своими услугами и сокращать как собственные издержки, так и расходы клиентов. Однако все большую озабоченность вызывают растущая коммерциализация и ориентация на получение прибыли. Эти тенденции способствовали переходу от микрофинансирования к концепции инклюзивного финансирования.

II. Охват населения услугами микрофинансирования и спрос со стороны клиентов

A. Охват населения

5. По сведениям кампании в поддержку встречи на высшем уровне по вопросам микрокредитования, в 2006 году 3316 учреждений микрофинансирования предоставили кредиты 113 миллионам клиентов по всему миру, что свидетельствует о значительном росте после 1997 года, когда 618 УМФ обслужили 13 миллионов клиентов⁴. Данные доклада, приведенные в соответствующей разбивке, также говорят о том, что 92 миллиона клиентов на момент получения первого кредита жили не просто за чертой бедности, а в условиях крайней нищеты.

⁴ S. Daley-Harris, *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2007*, pp. 2 and 22.

6. Охват населения услугами микрофинансирования в разных регионах мира неодинаков. Больше всего заемщиков в Азии и Латинской Америке, в то время как в странах Ближнего Востока и Северной Африки, а также Центральной Азии мало кто пользуется услугами микрофинансирования. В Латинской Америке клиенты УМФ в основном живут в городах (где живет большинство бедняков), а в Азии большинство клиентов — сельские жители.

7. В целом, широта охвата услугами микрофинансирования (распространенный показатель в сфере финансирования: доля бедняков, пользующихся микрофинансированием, от общей численности населения) по-прежнему невелика. В странах с наибольшим предложением услуг микрофинансирования показатель охвата составляет 3–4,5 процента от общей численности населения. В странах с многочисленным населением этот показатель, как правило, значительно ниже: в Бразилии, Индии и Нигерии он составляет 0,1 процента, в Пакистане — 0,3 процента, в Мексике — 0,4 процента, а в Индонезии — 1,3 процента⁵. Бангладеш выбивается из этого ряда: в этой стране показатель охвата населения составляет 9,2 процента.

8. Хотя первоначально микрофинансирование было задумано в качестве средства оказания помощи малоимущим, проведенное Консультативной группой по оказанию помощи беднейшим слоям населения углубленное исследование клиентуры семи учреждений микрофинансирования в Бангладеш, Боливии, Филиппинах и Уганде показало, что значительное большинство клиентов УМФ находится в положении умеренной нищеты (верхние 50 процентов домохозяйств ниже черты бедности), небольшая доля заемщиков живет в условиях крайней нищеты (нижние 10–50 процентов за чертой бедности), и никто из заемщиков не находится в положении абсолютной нищеты (нижние 10 процентов)⁶. Также выяснилось, что одному УМФ — BRAC из Бангладеш — в результате целенаправленной работы удалось охватить наиболее бедные слои населения. Однако в целом структурам микрофинансирования следует более активно работать над привлечением клиентов из числа лиц, живущих в крайней и абсолютной нищете.

В. Понимание спроса на услуги микрофинансирования

9. Направление развития рынка микрофинансирования в основном определяют структуры, предоставляющие эти услуги, но в последние годы предпринимаются усилия для обеспечения более глубокого понимания финансовых потребностей малоимущих. Полученные знания о поведении клиентов используются при разработке новых продуктов микрофинансирования. Авторы одного из исследований утверждают, что многие бедные домохозяйства не берут кредиты, поскольку в принципе не хотят влезать в долги⁷. Более того, выяснилось, что наиболее обездоленные слои населения — это лица, которые обычно про-

⁵ E. Rhyne and M. Otero, "Microfinance through the next decade: visioning the who, what, where, when and how" (Boston, ACCION International, 2006), table 3, p. 12.

⁶ Brigit Helms, *Access for All: Building Inclusive Financial Services* (Consultative Group to Assist the Poor, World Bank Publications, 2006), p. 20.

⁷ D. Johnston and J. Morduch, "Microcredit vs. microsaving: evidence from Indonesia", выступление на Конференции по вопросам доступа к финансированию, Всемирный банк, Вашингтон, 15–16 марта 2007 года.

изводят сбережения, и поэтому наиболее интересное для них предложение — сберегательные счета.

10. Проведенные в сфере микрофинансирования исследования, в том числе направленные на изучение поведения клиентов, позволили пролить свет на причины, по которым потенциальные клиенты избегают финансовых услуг. В частности, выяснилось, что малоимущие жители трущоб в Бангладеш пользовались бы услугами и продуктами микрофинансирования, если бы им были предложены более гибкие условия в отношении размера членских взносов или вкладов⁸. Отказ от услуг был вызван боязнью несоблюдения жесткого графика выплат. Как и любые другие потребители, малоимущие предпочитают иметь возможность выбора необходимых финансовых услуг. Такой выбор отсутствует, когда учреждения микрофинансирования предлагают ограниченный выбор продуктов или жесткие условия.

11. Изучение особенностей группового кредитования позволило лучше понять причины, побуждающие малоимущих клиентов отказываться от услуг⁹. Одно из объяснений заключается в том, что если, по мнению отдельных членов группы, размер займа, который взяли другие члены, превышает тот уровень, который они считают для себя предельным, полагая, что они не смогут позволить себе такой кредит или вернуть его, то они неохотно гарантируют такие займы. Групповое кредитование имеет недостатки и для тех клиентов, которые лучше обеспечены, чем другие члены группы. Такие клиенты сталкиваются с риском задержек при получении более крупных займов в случаях, когда другие члены группы не погашают своевременно свою задолженность. Некоторым также не нравится тратить время на заседания групп заемщиков.

С. Новые категории клиентов

12. Традиционно объектом микрофинансирования были в основном (но не исключительно) малоимущие женщины по причине того, что женщины-клиенты обеспечили успех микрофинансирования на ранних этапах его развития, и из-за позитивного социально-экономического эффекта от их кредитования. Однако в последнее время ситуация начала меняться. Стремясь охватить своими услугами все более широкие слои малоимущего населения и привлечь новых клиентов, учреждения микрофинансирования в меньшей степени ориентируются на женщин.

13. Молодежь — новая для микрофинансирования группа клиентов. В отличие от традиционных потребителей услуг микрофинансирования, молодые клиенты, как правило, мобильны, живут в городах и хорошо знакомы с современными технологиями. Есть опасения, что групповой подход к кредитованию в случае молодежи не сработает, а их потребности отличаются от потребностей традиционных клиентов. В результате проведенного в Уганде исследования выяснилось, что молодежь больше заинтересована в накоплении сбережений, чем в кредитовании, и ориентация финансовых продуктов на удовлетворение их потребностей дала позитивные результаты. Кроме того, молодежь чаще

⁸ Consultative Group to Assist the Poor, Focus Note No. 18, “Exploring client preferences in microfinance: some observations from SafeSave”, September 2000.

⁹ Consultative Group to Assist the Poor, Focus Note No. 16, “Those who leave and those who don’t join: insights from East African microfinance institutions”, May 2000.

уезжает работать за границу, создавая спрос на системы денежных переводов. Несмотря на то, что склонность к повышенной мобильности может рассматриваться учреждениями микрофинансирования как негативный фактор при выдаче кредита, мобильные банковские услуги и внеофисное обслуживание становятся все более популярными среди молодежи и все чаще представляются УМФ.

14. Производители сельскохозяйственной продукции — еще одна новая группа клиентов. В отличие от традиционных клиентов, которые обычно занимаются кустарным производством или торговлей, сельскохозяйственные производители зависят от погодных условий и нуждаются в микростраховании для снижения риска убытков и, как следствие, неспособности обслуживать микрокредиты.

Ш. Влияние микрокредитования и микрофинансирования на благосостояние малоимущих

А. Доход и занятость

15. Многие говорят о том, что доступ к кредитам дал многим беднякам возможности для увеличения дохода, диверсификации и в известной мере защиты его источников. Микрокредитование влияет на жизнь малоимущих как напрямую, так и опосредованно. Прямым следствием микрокредитования являются рост доходов и расширение возможностей для самозанятости. Кроме того, учреждения микрофинансирования сообщают о том, что их клиенты начинают лучше питаться. Микрокредиты, особенно выдаваемые женщинам, также опосредованно способствуют расширению доступа к услугам здравоохранения и образования для детей.

16. До сих пор не проведено комплексное количественное исследование, которое могло бы дать представление о реальном результирующем воздействии микрокредитования на уровень дохода и занятости. Проведенное в семи странах Латинской Америки, Азии и Африки исследование воздействия услуг кредитования показало, что зачастую рост дохода пользующихся кредитами домохозяйств замедляется или вовсе останавливается после первоначального прогресса¹⁰. Причинами этого, по всей видимости, являются нехватка деловых навыков и ограниченный спрос на товары и услуги, предлагаемые микропредприятиями. В частности, по данным боливийского банка “BancoSol”, можно сделать вывод о том, что большинство заемщиков не обладают достаточной деловой хваткой для того, чтобы эффективно использовать полученные средства: лишь четверти клиентам после получения кредита удалось значительно повысить уровень дохода, в то время как 60–65 процентов остались на том же уровне, а 10–15 процентов обанкротились¹¹. Что касается масштабов увеличения дохода, то по результатам проведенного в Гане исследования воздействия выяснилось, что в среднем клиенты УМФ увеличивали свой доход на

¹⁰ D. Hulme and P. Mosley, *Finance Against Poverty* (London, Routledge, 1996), vol. I, p. 114. Исследование проводилось в Бангладеш, Боливии, Индонезии, Кении, Малави и Шри-Ланке.

¹¹ Armendariz and Morduch, op. cit., p. 200, citing P. Mosley “Metamorphosis from NGO to commercial bank: the case of BancoSol in Bolivia”, *Finance Against Poverty*, David Hulme and Paul Mosley, eds. (London, Routledge, 1996).

36 долл. США, в то время как в контрольной группе рост дохода составил 18 долл. США¹². Дальнейшие исследования в Индии, Перу и Зимбабве показали, что чистый рост доходов наблюдался только у заемщиков из Индии и Перу, что говорит о том, что надежды, возлагаемые на воздействие микрофинансирования на уровень дохода, не всегда оправдываются¹³.

17. Комплексные данные о влиянии микрофинансирования на занятость также отсутствуют, но анализ конкретных примеров дает возможность оценить его как позитивное. С помощью микрокредитов предприниматели получают возможность открыть микропредприятия и создать в неформальном секторе рабочие места для других членов своих сообществ. Примеры в Кении, Уганде и Южной Африке говорят о том, что микрокредиты, предоставленные малоимущим клиентам, способствовали созданию рабочих мест для беднейших слоев населения на предприятиях клиентов микрофинансирования.

18. В целом можно сказать, что микрофинансирование содействует повышению качества жизни и уровня благосостояния малоимущих. Однако имеющиеся данные не позволяют сделать окончательный вывод относительно его полезности как надежного инструмента борьбы с нищетой. Проведенное при поддержке фонда «Грамин» исследование публикаций на тему воздействия микрофинансирования свидетельствует о том, что, несмотря на его очевидную эффективность в повышении семейного уровня дохода и улучшении детского питания и школьной посещаемости, все же нельзя сказать, что микрофинансирование является эффективной стратегией сокращения масштабов нищеты на глобальном уровне¹⁴.

В. Сглаживание потребления и микрострахование

19. Ряд исследований говорит о том, что микрокредитование также используется для сглаживания потребления. Сглаживание потребления позволяет малоимущим и находящимся в сложном финансовом положении справляться с краткосрочными финансовыми проблемами и сокращением доходов, вызванным проблемами со здоровьем, стихийными бедствиями или смертью члена семьи. Такая временная переориентация средств имеет реальные и осязаемые последствия для жизни бедняков, зачастую помогая им избежать абсолютной нищеты.

20. Для удовлетворения существующего спроса на инструменты защиты от сокращения дохода ряд учреждений микрофинансирования начал предлагать услуги микрострахования. Их условия зачастую основываются на традиционных способах снижения риска. Например, в Бенине, Буркина-Фасо, Мали, Сенегале и Того схемы микрострахования были разработаны на основе исламской концепции страхования «такафуль» (взаимная поддержка), и предлагающие эти

¹² Barbara MkNelly and Christopher Dunford, "Impact of credit with education on mothers and their young children's nutrition: Lower Pra Rural Bank Credit with Education in Ghana, Research Paper No. 4 (Davis, California, Freedom from Hunger, 1998), as reported in Jonathan Morduch and Barbara Haley, "Analysis of the effects of microfinance on poverty reduction" report prepared by RESULTS Canada for the Canadian International Development Agency, November 2001.

¹³ Armendariz and Morduch, op. cit., p. 199, citing Snodgrass and Sebstad (2002).

¹⁴ Nathanael Goldberg, *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What We Know* (Grameen Foundation, USA Publication Series, December 2005), p. 46.

программы страхования кооперативы страхуют заемщиков от смерти и продолжительной утраты трудоспособности.

С. Влияние на малоимущих женщин и расширение их возможностей

21. Услуги микрофинансирования ориентированы на женщин, и тому есть три причины¹⁵. Во-первых, женщины перепредставлены среди беднейших слоев населения. Во-вторых, женщины более ответственно относятся к выплате кредитов. И в-третьих, женщины более заинтересованы в здоровье и образовании своих детей.

22. Численно выразить общественную пользу от предоставления малоимущим женщинам услуг микрофинансирования по-прежнему сложно. Однако количество женщин-клиентов говорит о том, что микрофинансирование позволяет им изменить в лучшую сторону свою жизнь и жизнь детей. Все данные говорят о том, что женщины составляют 75–80 процентов клиентов учреждений микрофинансирования¹⁶.

23. Микрофинансирование превратило миллионы малоимущих женщин в активных участников экономической жизни, позволило им играть новую роль: получать доход и распоряжаться доходом домашних хозяйств. В результате они становятся более уверенными в себе и лучше преодолевают неравенство, обусловленное культурными факторами. Успех позволяет им занять более высокое общественное положение и делает их образцом для подражания для девочек, растущих в условиях нищеты и ограниченных возможностей. По данным ряда исследований, успех этих женщин, как правило, сопровождается эффективным планированием семьи и лучшим обращением с детьми, особенно с девочками, с точки зрения питания, здоровья и образования.

24. Однако наблюдаются и негативные для женщин последствия, обусловленные увеличением объема работы и накоплением усталости. Помимо традиционных домашних обязанностей самостоятельно занятым матерям и женам приходится не только заниматься своим малым бизнесом, но и обеспечивать выполнение обязательств перед учреждениями микрофинансирования. Отмечались также случаи, когда женщины берут микрокредит и передают его своим мужьям, которые используют его не по назначению.

25. Кроме того, предрассудки и препятствия культурного характера ограничивают женщин определенными видами хозяйственной деятельности. Как правило, им приходится заниматься крайне низкопроизводительным трудом с ограниченными возможностями для инноваций и перехода в более прибыльные области.

26. Дополнительный доход от малого предпринимательства женщины часто тратят на услуги в области здравоохранения и образования. Поэтому ряд учреждений микрофинансирования, в частности, действующие в нескольких латиноамериканских странах организации “ProMujer”, включает в свои услуги информационно-просветительские программы по вопросам здравоохранения. В

¹⁵ Armendariz and Morduch, op. cit., pp. 179–183.

¹⁶ Там же.

результате среди клиентов таких УМФ наблюдаются более высокие показатели иммунизации детей и планирования семьи. Некоторые исследования также свидетельствуют о том, что существует большая вероятность того, что дети клиентов УМФ посещают школу, их школьное образование является более продолжительным и среди них меньше учащихся, не закончивших обучение.

D. Проверка результатов работы в социальной сфере

27. Повышенное общественное внимание к эффективности микрофинансирования как инструмента борьбы с нищетой подтолкнуло учреждения микрофинансирования к разработке механизмов отслеживания эффективности их деятельности в социальной сфере. В рамках проверок результатов работы в социальной сфере рассматриваются цели учреждений и услуги, предоставляемые для достижения этих целей. Показатели результативности включают критерии оценки размера займа, ограничения по признаку пола или уровня образования потенциального клиента, порядок рассмотрения жалоб, а также эффективность работы с малоимущими домашними хозяйствами. Организации, занимающиеся оказанием поддержки и оценкой учреждений микрофинансирования, разработали методы интеграции показателей работы в социальной сфере во внутренние информационные системы и предлагают внешние проверки.

28. В публикациях на тему микрофинансирования ставится вопрос о высоких затратах на отслеживание результатов работы в социальной сфере по сравнению с ограниченными финансовыми ресурсами многих учреждений микрофинансирования. В некоторых источниках также высказывается озабоченность в связи с тем, что учреждения микрофинансирования обязаны представлять отчетность только о результатах финансовой деятельности, в связи с чем у них появляется соблазн придавать финансовой самодостаточности большее значение, чем решению проблемы нищеты, что означает отход от их первоначальных задач.

IV. Тенденции среди учреждений микрофинансирования

A. Развитие и преобразование учреждений микрофинансирования

29. В прошедшие 30 лет, и особенно в последние годы, сфера микрофинансирования значительно расширилась и стала пользоваться большой популярностью. По данным "Deutsche Bank" в период с 2004 по 2006 год институциональные и частные инвестиции в области микрофинансирования выросли более чем в два раза и составили 4,4 млрд. долл. США, а совокупный объем выданных кредитов составил 25 млрд. долл. США¹⁷. В Индии в 2006 году около 1000 учреждений микрокредитования и порядка 300 коммерческих банков выдали 17,5 миллионным клиентам кредитов на общую сумму 1,3 млрд. долл. США. Группы взаимопомощи, основной механизм микрофинансирования в Индии, предоставили займы порядка 33 миллионным малоимущим индийским домашним хозяйствам посредством механизма обязательных сбережений и в срав-

¹⁷ J. Surowiecki, "What microloans miss", *The New Yorker*, 17 March 2008.

нении с другими традиционными структурами микрофинансирования продемонстрировали более оперативную работу при меньших издержках¹⁸. В Бангладеш банк «Грамин» за последние 10 лет выдал микрокредитов на общую сумму 4 млрд. долл. США 7 миллионам заемщиков.

30. По мере развития сферы микрофинансирования соответствующие услуги начали предоставлять организации, основанные на принципах солидарности, неправительственные организации, кооперативы и сельские банки, а в последнее время и коммерческие банки. Кроме того, услуги микрофинансирования предоставляют структуры, для которых этот вид деятельности не является профильным: почтово-сберегательные банки, ротационные ссудосберегательные ассоциации и коммерческие структуры, включая кредиторов, ломбарды, торговые фирмы, продающие товары в кредит, предприятия розничной торговли и операторов сотовой связи.

Вставка 1

Группы взаимопомощи в Индии

Группы взаимопомощи, состоящие обычно из 10–20 малоимущих женщин, стремительно становятся основным механизмом микрофинансирования в Индии. Группы взаимопомощи возникают на базе общин и под руководством членов (малоимущих женщин) обеспечивают объединение ресурсов для оплаты финансовых и социальных услуг. Помимо объединения финансовых ресурсов группы взаимопомощи также оказывают женщинам и их семьям медико-санитарные услуги, включая вакцинацию от полиомиелита и предоставление информации о планировании семьи, работают над ликвидацией безграмотности, предлагают принять участие в проектах «Продовольствие за труд» и осуществляют программы по организации школьного питания.

По состоянию на март 2006 года в Индии насчитывалось около 2,2 млн. групп взаимопомощи, оказывающих финансовые услуги 33 миллионам членов. Исследования говорят о том, что хорошо организованные группы взаимопомощи финансово самостоятельны, а возвратность кредитов достигает 95 процентов. Они успешно охватывают своими услугами наиболее обездоленных и маргинализированных клиентов. После обеспечения первоначального финансирования донорами группы обращаются к коммерческим банкам за дополнительными финансовыми средствами. Правительство поддерживает работу коммерческих банков с группами взаимопомощи, объявив последние приоритетным направлением кредитования. Программа, в рамках которой группы взаимопомощи берут займы в банках для последующего кредитования своих членов, осуществляется Национальным банком для сельского хозяйства и развития сельских районов.

¹⁸ Consultative Group to Assist the Poor, “Sustainability of self-help groups in India: two analyses”, Occasional Paper No 12, August 2007.

Источники: веб-сайт Национального банка для сельского хозяйства и развития сельских районов (<http://nabard.org/pdf/stmtl.pdf>) и неперiodическая публикация Консультативной группы по оказанию помощи беднейшим слоям населения № 12, август 2007 года.

31. По мере роста числа финансовых учреждений, оказывающих малоимущим слоям населения финансовые услуги, ряд учреждений, стоявших у истоков микрофинансирования, значительно расширил свою деятельность за счет существенного роста числа клиентов. В частности, некоторые некоммерческие учреждения микрофинансирования стали обычными финансовыми компаниями или банками. Например, в случае боливийского “BancoSol” все начиналось с некоммерческого учреждения микрокредитования под названием “PRODEM”. “PRODEM” затем объединился с организацией «Международные действия» и другими финансовыми структурами, в результате чего появился “BancoSol”, ставший первым частным коммерческим банком в мире, занимающимся исключительно микрофинансированием.

32. Перейдя на коммерческую модель предоставления услуг в области микрофинансирования, бывшие некоммерческие УМФ получили доступ к новым источникам финансирования посредством размещения средств на счетах, коммерческого финансирования, а также прибыли от более широкого выбора финансовых продуктов. Такое преобразование содействует улучшению их структуры издержек за счет эффекта масштаба, а также повышению их устойчивости и долгосрочной жизнеспособности. Однако эти процессы сопровождаются переориентацией на получение прибыли и отходом от выполнения первоначально намеченных социальных задач.

33. В ходе недавнего исследования, проведенного с использованием контрольной группы из 25 микрофинансовых учреждений, выяснилось, что за пятилетний период преобразованным УМФ удалось добиться более высоких показателей роста числа заемщиков (30 процентов) по сравнению с УМФ, которые не меняли своей структуры (15 процентов)¹⁹. Кроме того, преобразованные УМФ испытали приток клиентов со сберегательными счетами. Однако вызывает озабоченность тот факт, что доля женщин среди клиентов таких УМФ снизилась в среднем с 88 до 60 процентов. Учитывая, что многие учреждения микрофинансирования традиционно ставили перед собой задачи оказания помощи малоимущим женщинам, возникает вопрос, не препятствует ли достижению первоначально поставленных социальных задач микрофинансирования по обслуживанию малоимущего населения стремление к получению прибыли, которое приводит к отходу от выполнения их первоначальных задач и обслуживанию более состоятельных клиентов, которые берут более крупные кредиты и обеспечивают более высокую прибыль.

34. Смещение ориентиров происходит у преобразованных учреждений микрофинансирования часто, но не всегда. Например, для преобразования филиппинского банка «Центр развития сельского хозяйства и сельских районов» в официальное финансовое учреждение внешнее финансирование не понадобилось. В целях пополнения бюджета компания продолжала использовать средства на сберегательных счетах членов и нераспределенную прибыль, сохранив

¹⁹ Christina Frank, “Stemming the tide of mission drift: Microfinance transformations and the double bottom line”, Women’s World Banking, 2008.

приверженность своим членам²⁰. В ходе преобразования важную роль сыграли два фактора: первоначальные цели и состав Совета директоров. Целью «Центра» было создание официального учреждения с клиентами-женщинами в качестве акционеров. Кроме того, Совет директоров был твердо намерен выполнить свою социальную задачу. Как и «Центр», компания «MI-BOSPO» в Боснии и Герцеговине также осуществила преобразование без ущерба для достижения первоначально поставленных целей. Что касается пакистанского фонда «Kashf», то его преобразование было обусловлено его неспособностью привлекать средства от клиентуры, состоящей в основном из женщин. Однако фонд не отказался от защиты интересов малоимущих женщин и начал предлагать своим клиентам сберегательные инструменты. Пример этих микрофинансовых учреждений говорит о том, что и в ходе преобразований можно сохранить приверженность первоначальным целям и клиентам.

Вставка 2

Первоначальное размещение акций банка «Compartamos Banco»

Интересным примером преобразования неправительственной организации микрофинансирования в ориентированное на получение прибыли коммерческое финансовое учреждение недавно стал мексиканский банк «Compartamos Banco». В апреле 2007 года было проведено первоначальное размещение акций банка, которое позволило первоначальным инвесторам продать часть своих инвестиций и воспользоваться полученной прибылью.

История «Compartamos Banco» началась в 1990 году с экспериментальной программы оказания банковских услуг в сельских районах для обеспечения поддержки микропредприятиям, которая осуществлялась неправительственной организацией. В 1995 году программа была выделена в самостоятельный проект. В 2000 году на ее основе была создана отдельная от неправительственной организации регулируемая финансовая структура, которая получила инвестиции в размере 6 млн. долл. США от Международной финансовой корпорации, фонда «ACCION Gateway», фонда «ProFund International», неправительственной организации, в состав которого он когда-то входил, а также частных мексиканских инвесторов. В 2002 году эта структура получила доступ к рынкам капитала и начала финансировать свой рост за счет выпуска облигаций. «Compartamos Banco» был официально учрежден в 2006 году, когда ему была выдана лицензия на коммерческую банковскую деятельность.

С 2000 года ежегодные темпы роста клиентской базы составляли от 31 до 56 процентов. К 2006 году у банка было около 620 000 клиентов, что почти в 10 раз превышает показатель 2000 года (64 000 клиентов). Руководство банка объясняет успех в привлечении новых клиентов коммерческим характером деятельности банка и его способностью привлекать средства на коммерческих рынках.

²⁰ Там же, стр. 18.

Сторонники банка восприняли первоначальное размещение акций как кульминацию коммерческого успеха банка и подтверждение жизнеспособности самой коммерческой модели микрофинансирования. Критики же сочли размещение еще одним свидетельством того, как далеко банк отошел от своих первоначальных задач, связанных с оказанием помощи малоимущим. Они считают, что “Compartamos Banco” действует в интересах инвесторов, а не заемщиков, учитывая, что более 20 процентов дохода от процентов записывается в прибыль, а средний показатель рентабельности капитала более чем в три раза превышает типичные для мексиканских коммерческих банков 15 процентов.

Источники: ACCION International, “The Banco Compartamos Initial Public Offering”, Insight, No. 23, June 2007, and Elisabeth Malkin, “Microfinance’s success sets off a debate in Mexico”, *The New York Times*, 5 April 2008.

В. Коммерциализация сферы микрофинансирования

35. В последние годы как интерес, так и озабоченность вызывает тот факт, что на микрофинансирование обратили свое внимание крупные финансовые учреждения, включая коммерческие и инвестиционные банки и другие финансовые учреждения, т.е. те самые учреждения, которые давно отказывают малоимущим в доступе к финансовым услугам, считая их некредитоспособными, а их обслуживание — неприбыльным. Однако доходность и жизнеспособность преуспевающих учреждений микрофинансирования наконец убедили коммерческие финансовые структуры в том, что малоимущие достойны банковских услуг, а прибыль от коммерческого участия в микрофинансировании вполне реальна, учитывая, что такие клиенты готовы платить высокие проценты по микрокредитам.

36. Коммерческие структуры и инвесторы обнаружили, что отрасль микрофинансирования, хоть и невелика по объемам, но предлагает гораздо более широкие кредитные спреды и норму прибыли, а также многообещающие темпы роста. Ряд коммерческих банков вышли на рынок микрофинансирования с программами, ориентированными на оказание услуг менее состоятельным клиентам, другие образовали альянсы и наладили взаимодействие с учреждениями, уже работающими в «нижнем сегменте» рынка.

37. Хедж-фонды, компании венчурного капитала и другие крупные инвесторы заинтересовались отраслью, и их участие открыло для микрофинансирования новые источники средств. В частности, TIAA-CREF, пенсионный фонд преподавателей американских вузов, планирует инвестировать 100 млн. долл. США в сферу микрофинансирования и рассчитывает на привлекательную прибыль²¹. Он также приобрел долю в размере 43 млн. долл. США в расположенной во Франкфурте, Германия, компании “ProCredit Holding”, которая обслуживает микрокредиторов в 20 странах, от Эквадора до Сьерра-Леоне, и рассчитывает на 15-процентную доходность. “Morgan Stanley”, инвестиционный банк с Уолл-стрит, в начале 2007 года секьюритизировал портфель мелких кредитов

²¹ Приведенные примеры — из статьи К. Epstein, “Microfinance draws mega players”, *BusinessWeek*, 9 July 2007.

стоимостью 108 млн. долл. США от десятка коммерческих кредиторов и предложил инвесторам привлекательные ставки по соответствующим бумагам (7,7 процента). Предприятия розничной торговли тоже начали предоставлять услуги микрофинансирования. Американский гигант “Wal-Mart”, имеющий 1000 магазинов в Мексике, предлагает покупателям микрокредиты через расположенные в магазинах отделения “Banco Wal-Mart”, имеющий 1000 магазинов в Мексике, предлагает покупателям микрокредиты через расположенные в магазинах отделения “Banco Wal-Mart”, ориентируясь на 2,5 миллиона постоянных покупателей, не имеющих банковских счетов²². Ожидается, что в результате конкуренции с традиционными финансовыми учреждениями транзакционные издержки кредитования сократятся.

38. Несомненно, новые игроки на поле микрофинансирования способствуют развитию этой отрасли, однако есть опасения, что в результате коммерциализации микрофинансирования в жертву будут принесены социально ответственные принципы кредитования и заемщики окажутся под угрозой злоупотреблений со стороны кредиторов. Отклонение от некоммерческого курса, заданного первыми учреждениями микрофинансирования, становятся тенденцией, которая вызвала споры о том, какая модель наиболее подходит для удовлетворения потребностей неимущих.

С. Обострение конкуренции

39. Приход в отрасль новых компаний способствовал обострению конкуренции, результатом которой стало снижение цен, сокращение прибыльности и расширение диапазона предлагаемых помимо кредитования продуктов. Кроме того, обострение конкуренции способствовало переходу кредитования на индивидуальную основу, в отличие от традиционного группового кредитования. Раньше учреждения микрофинансирования полагались на давление членов группы в целях обеспечения выплаты взятых кредитов, но в последнее время микрокредиторы все чаще требуют материального обеспечения гарантий выплаты кредита. Традиционный подход (давление членов группы, отсутствие обеспечения) стал рассматриваться как слишком обременительный, поскольку он предполагает организацию групп и активизацию усилий по обеспечению координации действий их членов. Новый же подход, являющийся стандартом в традиционной финансовой отрасли, дает возможность более оперативно оценить кредитоспособность и выдать кредит. Недостаток этого метода заключается в том, что он не учитывает интересы малоимущих клиентов, которые не могут предложить обеспечение в достаточном объеме; на решение этой проблемы и было направлено групповое кредитование. Кроме того, кредитоспособные заемщики рискуют потерять единственный актив в случае невыполнения обязательств по выплате кредита.

40. Кроме того, хотя новый подход к выдаче кредитов и способствовал бурному развитию отрасли микрокредитования, кредитные учреждения все больше беспокоит тот факт, что без надлежащего юридического контроля за обеспечением кредита существует риск использования одного и того же актива в качестве обеспечения по кредитам, выданным разными конкурирующими

²² G. Smith and K. Epstein, “Wal-Mart banks on the ‘unbanked’”, *BusinessWeek*, 13 December 2007.

структурами. В целом, конкуренция имеет как положительные, так и отрицательные последствия для клиентов. С одной стороны, клиентам предлагается более широкий диапазон продуктов по более низкой цене, а более состоятельные заемщики и владельцы малого бизнеса получают доступ к более крупным займам. С другой стороны, кредитование на основе обеспечения, появление которого связано с обострением конкуренции, не учитывает интересы клиентов, не располагающих достаточным обеспечением.

D. Инновации в сфере микрофинансирования

41. Глобальное распространение микрофинансирования сопровождается диверсификацией и инновациями в оказании финансовых услуг малоимущим, а также все чаще опирается на коммуникационные технологии. Учреждения микрофинансирования теперь предлагают сберегательные счета, страхование, денежные переводы и, в дополнение к микрокредитованию, микролизинг. Для выявления скрытого спроса на финансовые услуги со стороны малоимущего населения было предложено три основных инновационных решения: услуги по микрофинансированию, ориентированные на молодежь; модель, объединяющая системы социальной защиты и финансовые услуги; сельскохозяйственное микрофинансирование, объединяющее традиционное сельскохозяйственное финансирование со стандартными схемами микрофинансирования.

42. На Филиппинах нехватка коммерческих банков, готовых кредитовать молодежь, вдохновила создателей “YouthWorks”, одного из первых учреждений микрофинансирования, ориентированных на молодежь. “YouthWorks” предоставляет молодым людям доступ к небольшим ссудам для развития малого бизнеса и услугам микрофинансирования в рамках программы трудоустройства и профессиональной подготовки²³. Опыт показал, что молодежь не только ответственно относится к выплате кредитов, но и вкладывает полученные средства в предприятия, приносящие пользу как обществу, так и окружающей среде. На одном из таких предприятий было создано около 300 рабочих мест: работники шьют модные сумки и кошельки из утилизированного брезента, использовавшегося для покрытия рекламных щитов, которые затем экспортируются в Европу и Соединенные Штаты.

43. Модель борьбы с нищетой на основе социальной защиты крайне нуждающихся домохозяйств преследует цель постепенного снижения остроты проблемы нищеты таких домашних хозяйств²⁴. Передовой пример такой программы — «Увеличение доходов в интересах развития уязвимых групп населения», осуществляемая организацией “BRAC” в Бангладеш. Эта программа дала возможность двум третям женщин из числа крайне нуждающихся выйти на уровень, позволяющий им воспользоваться обычными программами микрофинансирования. В целом эта модель имеет хороший потенциал охвата малоимущих слоев населения, но опыт ее реализации также говорит о необходимости долгосрочного обеспечения основной социальной защиты. Еще одним удачным примером является программа, осуществляемая в Бангладеш организацией

²³ S. Murray, “Microfinance: lending where a little can go a long way”, *Financial Times*, 24 January 2008.

²⁴ Примеры в этом разделе взяты из Consultative Group to Assist the Poor Focus Note No. 34, “Graduating the poorest into microfinance: linking safety nets and financial services”.

“CARE”. В этой программе микрофинансирование увязано с гарантированным государством трудоустройством. 79 процентов принявших участие в этой программе через три года после ее окончания были самостоятельно заняты в сфере малого бизнеса. Однако попытки внедрить такой подход, в частности в Малави, не увенчались успехом.

44. Еще одно инновационное направление — микрофинансирование сельского хозяйства. Эта разновидность микрофинансирования традиционно считается высокорискованной, с низкой возвратностью кредитов²⁵. Сельскохозяйственное микрофинансирование малоимущих фермеров сочетает групповой подход к выдаче кредитов с традиционными услугами финансирования сельского хозяйства, такими как составление графика выплат на основе производственного цикла и времени сбора урожая, аренда техники и предоставление ссуд на закупку зерна и скота. Такие услуги предоставляют как учреждения микрофинансирования, например кооперативы, так и другие структуры, взявшие на вооружение методы микрофинансирования сельского хозяйства. Например, в Мадагаскаре “Caisses d’épargne et de crédit agricole mutuels”, объединение местных банков и кредитных союзов, предлагает микроссуды (средний размер — 450 долл. США) на аренду средств производства и скота, с гибким графиком выплат, основанным на производственном цикле клиента.

Е. Влияние технологий

45. Информационно-коммуникационные технологии, в частности сотовая связь, играют все более важную роль в развитии микрофинансирования. Широкое распространение мобильных телефонов в развитых странах, даже среди малоимущих, расширило доступ к услугам микрофинансирования. Например, на Филиппинах два оператора сотовой связи предлагают своим 5,5 миллионным клиентам проведение мелких банковских операций. В Кении оператор сотовой связи “Safaricom” осуществляет программу “M-PESA”, которая позволяет частным лицам осуществлять денежные переводы с помощью сотовых телефонов. Благодаря этой программе оператору удалось привлечь 1 миллион зарегистрированных пользователей за 10 месяцев, и это в стране, где меньше 4 миллионов людей имеют банковские счета²⁶. Учитывая, что в мире на сегодняшний день используется 2 млрд. мобильных телефонов, перспективы предоставления банковских услуг по сотовой связи с точки зрения охвата малоимущего населения и жителей отдаленных районов выглядят особенно обнадеживающими. Для того чтобы число мобильных телефонов, находящихся в обращении, достигло 1 млрд., потребовалось 12 лет, а для достижения двух миллиардов потребовалось лишь 2,5 года, причем 82 процента от второго миллиарда приходится на развивающиеся страны.

46. Внеофисное банковское обслуживание также можно отнести к основанному на новых технологиях инновациям. Этот вид обслуживания в значитель-

²⁵ This section draws on Consultative Group to Assist the Poor, Occasional Paper No. 11, “Managing risks and designing products for agricultural microfinance: features of an emerging model” (August 2005), pp. 3-5, 20 and 26.

²⁶ Consultative Group to Assist the Poor, Focus Note No. 43, “Regulating transformational branchless banking: mobile phones and other technology to increase access to finance”, January 2008.

ной мере помогает расширить сферу охвата услугами микрофинансирования малоимущих жителей как городов, так и сельских районов. В продуктовых магазинах, почтовых отделениях, аптеках, лотерейных киосках, заправочных станциях и в магазинах, торгующих семенами и удобрением, устанавливаются терминалы и банкоматы, принимающие банковские карточки и считывающие штриховой код. Лидируют в этой сфере Бразилия, Индия, Кения, Филиппины и Южная Африка. Например, в Бразилии банки установили более 95 000 терминалов в 1600 бразильских муниципалитетах, четверти всех муниципалитетов, в которых до того финансовые услуги не предоставлялись. В Южной Африке компания “WIZZIT” предоставляет базовые услуги сотовой связи и банковские услуги в районах проживания племен и в сельских районах, население которых имеет ограниченный доступ к банковским услугам²⁷. В Уганде группа “Kiva” разработала некоммерческий веб-сайт, посредством которого осуществляются операции по микрокредитованию там, где имеется Интернет, обычные пользователи могут ссужать нуждающимся лицам небольшие суммы (от 25 долл. США) на гибких условиях²⁸.

Е. Проблемы, стоящие перед учреждениями микрофинансирования

47. Учреждения микрофинансирования по-прежнему сталкиваются с рядом трудностей, связанных, в том числе, с необходимостью расширения масштабов деятельности, наращивания усилий по обеспечению устойчивости, не опираясь при этом на субсидии и доступ к источникам финансирования и обеспечение соответствия общим правилам и положениям финансового сектора.

48. Сталкиваясь с необходимостью расширения своей сферы охвата и обеспечивая при этом надежное функционирование своих программ, УМФ вынуждены сокращать издержки и добиваться повышения эффективности своей работы. Небольшие УМФ, для которых характерны значительные накладные расходы, с трудом конкурируют с более крупными учреждениями, которые распределяют постоянные расходы среди гораздо большего числа клиентов и счетов. Кроме того, некоторые малые УМФ сталкиваются с необходимостью диверсификации рисков, обусловленных деятельностью в небольшом географическом районе с ограниченным диапазоном предлагаемых продуктов и небольшой клиентской базой. Большинство учреждений микрофинансирования не имеют доступа к финансовым рынкам, или такой доступ ограничен.

49. Доступ учреждений микрофинансирования к традиционным источникам финансирования по-прежнему ограничивается рядом факторов²⁹. Многие микрофинансовые учреждения по-прежнему являются некоммерческими и не зарегистрированы как несущие финансовую ответственность юридические лица, что вызывает озабоченность по поводу правовой основы взыскания невыплаченных ссуд. Рейтинговые агентства не владеют достаточной информацией об

²⁷ G. Ivatury, “L’avenir de la microfinance repose sur la technologie”, Dossier l’alter-banque, *Revue Banque*, No. 692, June 2007.

²⁸ http://www.p2pfoundation.net/P2P_Microfinance, веб-сайт Фонда совместного кредитования, по состоянию на 7 июля 2008 года.

²⁹ *Building Inclusive Financial Sectors for Development* (United Nations publication, Sales No. E.06.II.A.3), pp. 78-85.

отрасли микрофинансирования, в связи с чем считается, что учреждения микрофинансирования сопряжены с повышенным риском. Более того, коммерческие банки считают, что кредиты, выданные многими УМФ, недостаточно хорошо обеспечены, что может побудить регулирующие органы осуществлять более жесткий контроль. Наконец, недавние усилия по изысканию новых источников финансирования, такие как секьюритизация выданных кредитов и выпуск облигаций или векселей, скорее всего, столкнутся с трудностями, учитывая кризис, разразившийся на кредитно-финансовых рынках.

50. Небольшим учреждениям, как правило, непросто обеспечить уровень дохода, достаточный для покрытия затрат на выдачу займов, развитие технологий, оплату труда профессиональных сотрудников руководящего звена и обслуживающего персонала, и при этом создать достаточные резервы на случай убытков по кредитам, вызванных замедлением экономического роста. В любом случае, учреждения микрофинансирования, стремящиеся развиваться за рамками кредитования за счет финансовой помощи и субсидий, должны изыскивать источники средств, не относящиеся к финансовой помощи, в частности, предлагая услуги по вкладам или обращаясь к коммерческим структурам за оптовым финансированием.

Г. Проблемы, стоящие перед органами, ответственными за выработку политики и регулирование

51. Органы, ответственные за выработку политики и регулирование, должны проработать вопросы, относящиеся к субсидированию, незитичным методам кредитования и формированию общедоступной финансовой структуры, включая создание кредитных бюро, кредитно-рейтинговых служб и платежных систем на базе разных финансовых учреждений.

52. В разработанном Консультативной группой по оказанию помощи беднейшим слоям населения руководстве по передовой практике в области микрофинансирования учреждениям микрофинансирования рекомендуется полагаться на субсидии лишь на начальном этапе деятельности и стремиться к постепенному переходу от зависимости к самостоятельности. Эта рекомендация основана на опасении, что чрезмерная зависимость от субсидий снижает эффективность работы УМФ, ведет к уклонению от ответственности и погоне за доходами и в конечном итоге подрывает жизнеспособность таких учреждений. С другой стороны, есть основания полагать, что в определенной степени субсидии способствуют повышению эффективности и жизнеспособности³⁰. Накопленный опыт говорит о том, что субсидирование способствовало позитивному социальному воздействию моделей, объединяющих услуги микрофинансирования и социальные услуги (см., например, описание программы борьбы с нищетой среди уязвимых групп населения, проводимой в Бангладеш организацией “BRAC”, в пункте 42 выше). Субсидии также способствуют привлечению дополнительного финансирования, создавая «эффект привлечения» вместо, казалось бы, более вероятного «эффекта вытеснения». Например, когда индийский банк “ICICI” проводил секьюритизацию кредитов, выданных компанией

³⁰ Marek Hudon and Daniel Traca, “On the efficiency effects of subsidies in microfinance: an empirical inquiry”, Université Libre de Bruxelles, Solvay Business School, Centre Emile Bernheim, Working Paper No. 06-020.RS, October 2006.

“SHARE Microfin”, субсидии позволили получить финансирование от еще одного донора, фонда «Грамин»³¹. По всей видимости, субсидии могут играть в микрофинансировании важную роль, при условии ограничения их конкретными сроками и проведения тщательной оценки.

53. Перед учреждениями микрофинансирования все более остро встает проблема необходимости создания механизмов для противодействия неэтичным методам кредитования и защиты уязвимых клиентов от риска хищнических методов выдачи кредитов под высокие проценты. Необходимо разработать этические нормы, нацеленные на снижение риска того, что стремительный рост и развитие микрофинансирования приведут к чрезмерной задолженности малоимущих и подорвут долгосрочные перспективы развития этой отрасли.

54. В более широком контексте финансовой отрасли в целом учреждениям микрофинансирования придется решать вопросы, связанные с регулированием и защитой потребителя. Конкурируя с крупными коммерческими финансовыми учреждениями, УМФ будут вынуждены обеспечивать соответствие новым нормам и требованиям, связанным с регулированием отрасли. Это потребует дополнительных ресурсов, что может оказаться не по карману небольшим учреждениям с множеством маленьких счетов.

Н. Перспективы инклюзивного финансирования

55. Годы успешного микрокредитования и микрофинансирования продемонстрировали, что учреждения микрофинансирования играют важную роль в оказании помощи малоимущим слоям населения и содействии процессам социально-экономического развития. Проблемы, возникающие в области микрофинансирования и извлеченные за многие годы уроки будут определять направление дальнейшего развития.

56. Необходимо провести переоценку усилий по охвату беднейших слоев населения, не имеющих доступа к микрофинансированию, в основном в результате микрокредитования. Поскольку малоимущие не являются однородной группой населения, необходимо разрабатывать финансовые продукты, ориентированные на удовлетворение разнообразных финансовых потребностей малоимущих (например, самые обездоленные слои населения могут предпочесть накопление сбережений в качестве альтернативной формы страхования). Необходимо работать над решением проблем, связанных с реорганизацией и расширением учреждений микрофинансирования.

57. Признание проблем, стоящих перед учреждениями микрофинансирования, и необходимости выделять ограниченные государственные финансовые ресурсы для оказания помощи малоимущим привело к появлению концепции инклюзивного финансирования, новой модели в финансовом секторе, обслуживающей малоимущих и другие слои населения. Эта концепция подразумевает предоставление необходимых финансовых услуг малым и средним, а также микропредприятиям. Итоговый документ международного года микрофинансирования (2005 год) — «Голубая книга» «Создание инклюзивных финансовых секторов в целях развития» — приводит такие доводы в обоснование концеп-

³¹ J. Morduch, “Smart subsidy for sustainable microfinance”, Asian Development Bank, *Finance for the Poor*, vol. 6, No. 4, December 2005.

ции общедоступного финансирования: доступ к эффективно функционирующей финансовой системе содействует расширению экономических и социальных возможностей населения, особенно малоимущих слоев, что способствует более эффективной интеграции в экономику соответствующих стран, вносит значительный вклад в их развитие и позволяет застраховаться от экономических потрясений³².

58. Для достижения целей инклюзивного финансирования финансовые услуги для малоимущих и лиц с низким уровнем дохода должны рассматриваться как важный и неотъемлемый компонент финансовой отрасли, а финансовые учреждения, в зависимости от своих сравнительных преимуществ, должны рассматривать это направление деятельности как новую возможность для развития бизнеса. Аспекты инклюзивного финансирования должны входить в любую стратегию развития финансовой отрасли³³.

59. Группа консультантов Организации Объединенных Наций по инклюзивным финансовым секторам работает во взаимодействии с правительствами, регулятивными и контрольными органами, центральными банками, научными структурами и частным сектором над выявлением и анализом основных препятствий, ограничивающих доступ к финансовым услугам. Группа консультирует систему Организации Объединенных Наций по стратегиям и конкретным шагам, направленным на расширение доступа к финансовым услугам для всех. Группа считает, что правительства должны обеспечить учет аспектов инклюзивного финансирования в рамках любой стратегии развития финансовой отрасли и создать политические условия, способствующие расширению доступа³⁴.

60. В основу инклюзивного финансирования заложена концепция микрофинансирования. Инклюзивное финансирование призвано оказывать содействие небольшим учреждениям микрофинансирования в деле расширения масштабов их деятельности и обеспечения их жизнеспособности и одновременно с этим обеспечивать для более широкого круга финансовых учреждений возможности, связанные с удовлетворением потребностей малоимущих и находящихся на грани нищеты слоев населения на основе более широкого диапазона предлагаемых продуктов и услуг. Инклюзивное финансирование также предусматривает и более широкий выбор и большую гибкость с точки зрения объема операций и графиков выплат по кредитам, а также более полный учет потребностей малоимущих.

V. Заключение

61. Содержащийся в настоящем докладе обзор указывает как на внушительный вклад микрокредитования в улучшение положения более 100 миллионов человек, живущих в нищете по всему миру, так и на необходимость наращивания институционального потенциала, расширения сферы деятельности учреждений микрофинансирования и масштабов применения разработанных ими подходов.

³² Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.06.II.A.3, стр. 4.

³³ Там же, стр. 17.

³⁴ *Microcredit, Microfinance, Inclusive Finance: Building on Success, Recommendations from the Work of the United Nations Advisers Group on Inclusive Financial Sectors*, June 2008.

62. Широта и глубина охвата малоимущих услугами микрофинансирования впечатляет, но по-прежнему недостаточна, как на местном, так и на глобальном уровне. Более эффективному охвату разных групп населения могут способствовать инновации в предоставлении услуг микрофинансирования, осознание неоднородности малоимущего населения и более активное участие коммерческих структур.

63. В то же время сегодня уже очевидно, что микрофинансирование следует рассматривать скорее как механизм повышения качества жизни малоимущих, чем средство борьбы с нищетой. Финансируемая за счет микрокредитов деятельность на основе самозанятости, как правило, характеризуется низкой производительностью и лишь в очень редких случаях становится основой для создания малых предприятий. Это во многом объясняется тем, что малоимущие, особенно сельские бедняки, как правило, живут в районах со слабым экономическим потенциалом. Кроме того, большинство учреждений микрофинансирования ориентируются на нужды микропредприятий и не предоставляют финансовые услуги, необходимые малым и средним предприятиям.

64. Развитие малых и средних предприятий крайне важно для обеспечения производительной занятости, которые в свою очередь играют ключевую роль в искоренении нищеты, что еще раз подтвердил Экономический и Социальный Совет в принятой в 2008 году резолюции об обеспечении полной занятости и достойной работы для всех.

65. Вопрос об удовлетворении финансовых потребностей малых и средних предприятий необходимо рассматривать в традиционном контексте кредитования. Поэтому учреждениям микрофинансирования следует налаживать партнерские отношения с другими компаниями, оказывающими финансовые услуги, в интересах формирования жизнеспособных, устойчивых и инклюзивных национальных финансовых секторов, участники которых способны удовлетворить потребности любой категории клиентов, от самых обездоленных домашних хозяйств до предприятий, а также в целях расширения возможностей предпринимательской деятельности и содействия обеспечению производительной занятости в крупных масштабах.

66. Правительства играют важную роль в создании благоприятных условий для формирования инклюзивного финансового сектора, учитывающего интересы малоимущих. Роль правительств была всесторонне рассмотрена в «Голубой книге», и это направление является ключевым в работе Группы консультантов Организации Объединенных Наций по инклюзивным финансовым секторам. Группа разработала ряд основополагающих предложений в отношении действий, которые правительства могли бы пожелать предпринять в интересах формирования инклюзивных финансовых секторов в интересах борьбы с нищетой.

67. В этой связи государства-члены могут пожелать рассмотреть следующие рекомендации относительно:

а) **создания рамочной основы для содействия формированию инклюзивных финансовых учреждений, которые предлагали бы необходимые финансовые продукты и услуги всем слоям населения, включая малоимущих, в интересах значительного расширения охвата предприятий и домохозяйств, имеющих ограниченный доступ к таким продуктам и услугам;**

b) принятия согласованной финансовой нормативно-правовой базы на основе консультаций с учреждениями микрофинансирования, которая позволит принимать эффективные меры по обеспечению стабильности финансовой системы и расширению доступа к финансовым услугам малоимущих слоев населения и малых и микропредприятий, учитывая в то же время существование различных типов учреждений микрофинансирования и разнообразие предлагаемых ими продуктов и услуг;

c) принятие норм регулирования, призванные защитить интересы потребителей, особенно из числа малоимущих, учитывая их финансовую малограмотность, от хищнических методов кредитования и злоупотреблений в этой сфере;

d) просвещения малоимущих в финансовых вопросах и вопросах защиты прав потребителя в рамках усилий по повышению степени осведомленности о программах микрофинансирования;

e) содействия расширению сферы охвата услугами в области микрофинансирования посредством реализации программ содействия развитию предпринимательства, включая развитие микро-, малых и средних предприятий.
