

*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](http://www.microbanking-mbb.org), [www.cgap.org/html/p\\_occasional\\_papers01.html](http://www.cgap.org/html/p_occasional_papers01.html).