

Содействие повышению эффективности работы доноров в микрофинансировании

СБЕРЕЖЕНИЯ И ЗАЙМЫ ОДИНАКОВО ВАЖНЫ: ДЕПОЗИТНЫЕ УСЛУГИ ДЛЯ БЕДНЫХ

Бедному населению постоянно приходится делать сбережения. Сбережения зачастую являются единственным способом оплатить события, требующие расходов (такие как свадьба или похороны), пережить стихийные бедствия, или воспользоваться возникшими возможностями развития бизнеса.

Как бедное население хранит деньги?

Бедные редко имеют доступ к добровольным депозитным услугам, предлагаемым формальными и полужформальными организациями. Напротив, им приходится пользоваться неформальными услугами: они вкладывают деньги в скот, прячут наличные дома, просят соседей хранить свои сбережения, или участвуют в неформальной ассоциации кредитования и сбережений. Во многих случаях, эти неформальные сбережения представляют высокий риск, не ликвидны, их нельзя брать частями и условия не отличаются гибкостью. Корова, например, может умереть, ее надо продавать целиком, а не частями, чтобы получить деньги. Кроме того такие сделки требуют затрат времени и финансов.

Действительно ли сбережения важнее займов?

Кредит зачастую выполняет те же функции, что и сбережения, но он представляет больший риск, обычно более дорог, и часто настолько же недоступен, как и депозитные услуги. Бедные часто предпочитают делать сбережения и даже готовы платить за это. Сбережения могут быть более важны, чем кредит в оказании помощи бедным в плане увеличения доходов и сглаживания рисков. Можно возразить, однако, что влияние на доходы осуществляется медленнее в случае со сбережениями.

Чего хотят бедные от депозитных услуг?

Обычно, бедные хотят обеспечить безопасность сбережений, низких затрат, соответствующего дизайна, и, если возможно, постоянства. Их приоритеты в порядке предпочтения:

- **Безопасность:** Безопасные сбережения защищены от мошенничества, воровства, пожара и притязаний родственников. Безопасность - главное, даже в сравнении с инфляцией.
- **Низкие затраты:** Для снижения затрат важно, чтобы учреждение не находилось слишком далеко. Удобное время работы и минимум документов также являются важными условиями.
- **Соответствующий дизайн:** Наилучший вариант – депозиты до востребования, позволяющие делать часто небольшие вклады и позволяющие немедленный доступ к деньгам. Срочные депозиты полезны для планирования жизненных циклов в будущем, таких как свадьбы, похороны и рождение детей.
- **Процентные ставки:** Если накладные расходы невелики, сбережения даже возможны с отрицательной процентной ставкой – это свидетельствует о том, что бедное население не считает процентный доход приоритетом при выборе вариантов. В тоже время, спрос на депозитные услуги увеличивается при возрастании процентных ставок.

Какие организации могут осуществлять сберегательные услуги?

Организация, предоставляющая сберегательные услуги бедному населению нуждается в условиях для осуществления качественных и надежных депозитных операций. Это требует квалифицированного управления кредитными рисками и рисками, связанными с ликвидностью и процентными ставками. Также требуется внутренний контроль; системы управления информацией; финансовые возможности противостоять внешним воздействиям (например, инфляции и девальвации); и соответствующий капитал. Организации, принимающие депозиты населения должны соответственно контролироваться, но не все требуют одинакового формального надзора центрального банка. Требования к отчетности должны соответствовать масштабу депозитной организации. И последнее, организации должны стремиться охватить как можно более широкие слои бедного населения.

- **Коммерческие и государственные банки** наиболее перспективны в плане безопасности и широты охвата. Однако они зачастую нуждаются в технической помощи для разработки продуктов, соответствующих потребностям бедных. Возможно, также потребуются провести изменения в структуре управления. Успешные примеры - BRI в Индонезии и Banco do Nordeste в Бразилии.
- В большинстве **неправительственных организаций (НПО)** руководство, юридический статус и организационная структура не готовы к приему депозитов. В то же время, представляют меньший риск, чем неформальный сектор, как свидетельствует пример некоторых МФО в Бангладеш.
- **Специализированные микрофинансовые банки и небанковские финансовые учреждения** больше, чем большинство не специализированных банков подходят для работы с мелкими вкладчиками (где позволяет закон), но обычно они не имеют разветвленной инфраструктуры.
- **Финансовые кооперативы (например, кредитные союзы или кооперативы займов и сбережений)** уже сейчас являются серьезными и самокупаемыми поставщиками депозитных услуг, особенно в Западной Африке.
- Не требующие особых затрат **самоуправляемые, полу формальные группы** (например, группы взаимопомощи, автономные сельские банки) позволяют обслуживать вкладчиков в более труднодоступных местах, чем прочие организации. Однако продукты подобных организаций не отличаются ни гибкостью, ни возможностью применять их в рамках формальных организаций.

Что должны знать доноры о поддержке сберегательных услуг?

При поддержке сберегательных услуг, доноры осознают *де-факто* ответственность за сохранность сбережений бедного населения. Однако доноры должны лишь поддержать мобилизацию депозитов, если они имеют возможность определить подходящую организацию партнера (особенно крупный регулируемый банк); долгосрочные перспективы; и возможность высокого риска в потенциально высоко доходном проекте. Проекты по привлечению сбережений могут потребовать долгих лет регулярной технической помощи без всяких гарантий на успех.

Стратегии донорской поддержки

- **Избегайте кредитных линий**, инвестируйте в долгосрочную техническую поддержку.
- **Финансируйте развитие возможностей** как государственных, так и негосударственных регуляторных и контрольных органов. В том числе координируйте обсуждения в правительстве и центральном банке политических вопросов, законодательства, и регулирования, необходимого для облегчения мобилизации мелких депозитов и защиты мелких вкладчиков.
- **Финансируйте исследования и разработку** депозитных продуктов и инноваций в области услуг.
- **Содействуйте распространению информации** в коммерческих банках и других регулируемых организациях с широкой сетью филиалов. Банки должны осознать, что финансирование портфелей с помощью мобилизации вкладов бедного населения может быть выгодным. Доноры и банковские учреждения нуждаются в информации о лучших методах.
- **Финансируйте инфраструктуру и операционные расходы организаций ограниченное время**, с учетом результатов работы. Суммы должны выделяться на достижение определенных целей.
- **Финансируйте организационное развитие организаций**, резервы ликвидности, альтернативные органы надзора, учебные организации, и организации, предоставляющие техническую помощь.
- **Избегайте субсидированных займов на финансирование портфеля.** Если нельзя избежать займов, они должны обслуживаться за счет привлекаемых депозитов.

Хорошим примером донорской поддержки может считаться проект GTZ в Таиланде. GTZ поддерживал 2 года одного международного и одного местного эксперта для Банка сельского Хозяйства и Кооперативов. Продукт был разработан, испытан и запущен в марте 1996 года. Через 6 лет банк имел 2.2 миллиона микровкладчиков, которые совместно инвестировали €207 миллионов!

Автор: Рут П. Гудвин-Грон, при поддержке персонала CGAP. **Источники:** Медлин Хиршленд, *Развитие депозитных услуг для Бедных: Предварительное руководство для доноров*, Рабочий документ CG, издание апрель 2002 года. "Стратегии Мобилизации Сбережений: Увоенные Уроки Четырех Организаций". Документ CGAP №. 13 (август 1998).

Литература по теме. Книги: Разерфорд, Стюарт. *Бедные и их Деньги*. Нью Дели: Oxford University Press, 2000. Робинсон, Маргерит. *Микрофинансовая революция*, "Раздел 7: Сбережения и Новое Микрофинансирование" (Wash.: Всемирный Банк, 2001). **Вебсайты:** www.microsave-africa.com; http://www.gtz.de/fsd/products/saving_mobilization_details.htm - практические примеры GTZ.