

Сектор микрофинансирования: история роста и факторы уязвимости

В период с 2004 по 2008 гг. наблюдался беспрецедентный рост сектора микрофинансирования в странах с формирующимся рынком. Согласно данным Службы обмена информацией в области микрофинансирования (MIX), этот сектор развивался рекордными темпами: среднегодовой показатель прироста активов составил 39 процентов, а общая сумма накопленных активов достигла более 60 млрд. долл. США к декабрю 2008 года. Росту сектора микрофинансирования способствовало его широкое международное признание в качестве инструмента развития. Микрофинансирование получило поддержку правительств многих стран, стремящихся преодолеть разрыв в плане доступа всех групп населения к финансовым услугам и ресурсам; кроме того, развитие микрофинансирования было включено в повестку дня Организации Объединенных Наций и Группы восьми. Доноры и социально ориентированные инвесторы признали потенциал сектора микрофинансирования в плане обеспечения социальной и финансовой отдачи и стали направлять на эти цели возрастающие объемы финансовых ресурсов. Глобальные результаты деятельности сектора микрофинансирования в целом весьма впечатляющи, демонстрируя солидное качество и стабильную доходность активов.

Увеличение притока в сектор финансовых ресурсов из коммерческих источников способствовало росту микрофинансирования в размерах, значительно превышающих то, что было бы возможно только при поддержке доноров и правительств – являвшихся главным источником финансовых ресурсов в прошлом десятилетии. Столь впечатляющий рост означает, что многие миллионы бедных теперь охвачены услугами официальной финансовой системы. Однако в некоторых странах наблюдаются признаки финансового

стресса – на региональном или национальном уровне за последние 24 месяца возник кризис неплатежей по микрокредитам. Был ли слишком быстрым рост этих расширяющихся рынков микрофинансирования? Стали ли они жертвой глобального финансового кризиса, или же существуют другие причины возникших затруднений?

В этой обзорной статье анализируются уроки, извлеченные из деятельности на четырех рынках микрофинансирования: в Никарагуа, Марокко, Боснии и Герцеговине (БиГ) и Пакистане (см. рис. 1). Все эти страны после периода высоких темпов роста пережили кризис неплатежей по микрокредитам, и все они являются важными рынками микрофинансирования в своих соответствующих регионах. Во всех четырех случаях CSGAR (Консультативная группа по оказанию помощи беднейшим слоям населения) провела конкретные страновые исследования, в которых анализ подкрепляется масштабными опросами менеджеров микрофинансовых организаций (МФО), инвесторов и отраслевых аналитиков. В этих исследованиях не установлено, что глобальная экономическая рецессия является главной причиной кризиса неплатежей по кредитам, хотя она и была в числе различных контекстуальных факторов, повлиявших на способность заемщиков погашать кредит. Вместе с тем исследования показывают, что в основе выявившихся проблем лежат три фактора уязвимости сектора микрофинансирования:

- 1. Конкуренция в условиях насыщенного рынка и практика получения займов у нескольких кредиторов**
- 2. Чрезмерная нагрузка на системы и механизмы контроля МФО**
- 3. Ослабление кредитной дисциплины МФО**

Рисунок 1. Четыре страны, недавно испытавшие кризис неплатежей по микрокредитам



Эта обзорная статья начинается с краткого рассмотрения недавнего роста сектора микрофинансирования в четырех странах, который затем сменился кризисом неплатежей по кредитам. Во втором разделе описываются ключевые контекстуальные факторы, повлиявшие на остроту и продолжительность кризисов. В третьем разделе по отдельности рассматриваются три внутренних фактора уязвимости сектора микрофинансирования, которые лежат в основе этих проблем. После этого обсуждается вопрос о том, как инфраструктура рынка и рыночные инструменты могут способствовать снижению некоторых из этих рисков. В заключительной части статьи данный опыт рассматривается в более широком контексте мировой практики микрофинансирования и даются рекомендации по укреплению сектора микрофинансирования.

История роста: 2004–2008 годы

В течение пяти последних лет сектор микрофинансирования рос беспрецедентными темпами. Ведущую роль в этом играли МФО

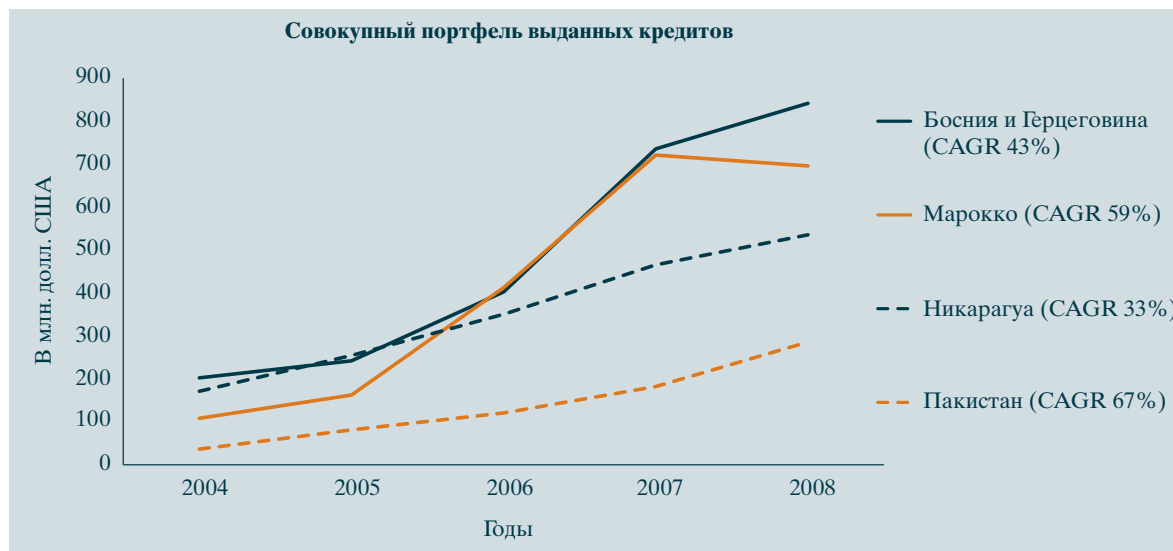
благодаря их возросшей компетентности и уверенности в выполнении социальной миссии по расширению доступа к финансовым услугам для бедных и не охваченных банковским сектором групп населения. В то же время и сами МФО имели сильные стимулы к росту, поскольку наиболее крупные игроки привлекали наибольший объем финансовых ресурсов, приобретали влияние на национальном уровне и получали международное признание. На рис. 2 показано, сколь быстрыми темпами росли портфели микрокредитования в четырех рассматриваемых странах, годовые комплексные коэффициенты роста которых (CAGR)¹ составляли от 33 до 67 процентов, что, по данным MIX, соответствовало или было несколько выше среднего показателя в 43 процента за тот же период.

Рост был обусловлен расширением спектра кредитных услуг

Расширение присутствия МФО на рынке происходило главным образом за счет деятельности тех МФО, которые использовали стандартные для сферы микрофинансирования кредитные продукты

¹ CAGR представляет собой показатель темпов роста в годовом исчислении, рассчитанный за определенный период.

Рисунок 2. Темпы прироста МФО



Источник: данные МІХ; данные по Пакистану предоставлены Pakistan Microfinance Network (Сетью микрофинансирования Пакистана).

и методы их доведения до потребителя. Однако в четырех рассматриваемых странах имеются и существенные различия в практике кредитования. В БиГ и Никарагуа МФО предпочитают предоставлять кредиты непосредственно физическим лицам или микропредприятиям, в то время как в Марокко и Пакистане преобладает кредитование через группы заемщиков. Расширение микрофинансирования происходило за счет появления новых отделений на новых рынках на фоне роста объемов микрофинансирования на уже существующих рынках вследствие предоставления более крупных займов и новых продуктов. Увеличение размера предоставляемых займов было особенно заметно в Никарагуа, БиГ и Марокко. Однако общей чертой, характерной для микрофинансирования во всех четырех странах, было то, что прием сбережений не являлся ни основной услугой, ни крупным источником финансовых ресурсов (см. рис. 3). Соотношение между сберегательными депозитами и непогашенными кредитами в каждой из этих стран оставалось ниже 10 процентов в течение всего рассматриваемого периода, что резко контрастирует со среднемировыми данными МІХ на уровне 46 процентов².

И подпитывался изобилием финансовых ресурсов, особенно заемных

В течение указанного периода доноры и социальные инвесторы начали направлять более крупные объемы финансовых средств в МФО по всему миру и вызвали тем самым значительный «толчок» со стороны предложения, который способствовал росту объемов микрофинансовой деятельности. Изобилие финансовых средств придало МФО большую уверенность, а также капитал, обеспечившие более высокие темпы роста. Совокупные трансграничные инвестиции в сектор микрофинансирования достигли к 2008 году 10 млрд. долл. США, что составило семикратное увеличение этого показателя по сравнению с предшествующим 5-летним периодом³. Иностранные инвесторы сконцентрировали свои инвестиции в нескольких странах, включая БиГ и Никарагуа⁴. Многие МФО полагались на заемный капитал иностранных кредиторов, чтобы поддержать собственный рост. Кроме того, МФО привлекали капитал на своих местных рынках через коммерческие

² Рассчитано на основе данных о деятельности 914 МФО в 2008 году. Медианное значение 29 процентов.

³ Исследование CGAP о потоках финансовых ресурсов.

⁴ Пятьдесят один процент портфеля непогашенных кредитов в секторе микрофинансирования, принадлежащего финансовым учреждениям в области развития – поддерживаемым правительствами финансовым учреждениям по содействию экономическому развитию, – по состоянию на декабрь 2008 года приходился на 10 стран (Россию, Болгарию, Перу, Марокко, Сербию, Румынию, Украину, БиГ, Эквадор и Азербайджан).

Рисунок 3. Источники финансовых ресурсов МФО

Источник: данные экспертной группы MIX.

банки и местные апексные (оптовые) фонды. Эта тенденция особенно отчетливо прослеживалась в Марокко, где по состоянию на конец 2008 года 85 процентов микрофинансовых активов было профинансировано за счет кредитов коммерческих банков⁵. В Пакистане кредиты национального апексного фонда и местных коммерческих банков в значительной мере заместили оказывавшуюся ранее поддержку со стороны доноров. Акцент на заимствованиях в МФО способствовал тому, что в рассматриваемых нами четырех странах отношение общих активов МФО к их собственным средствам выросло с 3 до 5,5 раза за период с 2004 по 2008 гг⁶.

На первых порах финансовые показатели были хорошими

В начале периода роста результаты финансовой деятельности МФО в указанных четырех странах оставались устойчивыми по сравнению с глобальными контрольными показателями. МФО обеспечивали хорошее качество портфеля,

стабильный уровень чистой процентной маржи и устойчивую либо даже растущую рентабельность. В совокупности с более высоким соотношением собственного и заемного капитала это способствовало повышению прибыли на собственный капитал в Марокко и БиГ в 2007 году, как показано на рис. 4. Столь устойчивые финансовые результаты давали основания для оптимизма со стороны МФО и инвесторов⁷, хотя на горизонте уже маячили новые риски.

В дальнейшем качество кредитного портфеля ухудшилось, а рост замедлился

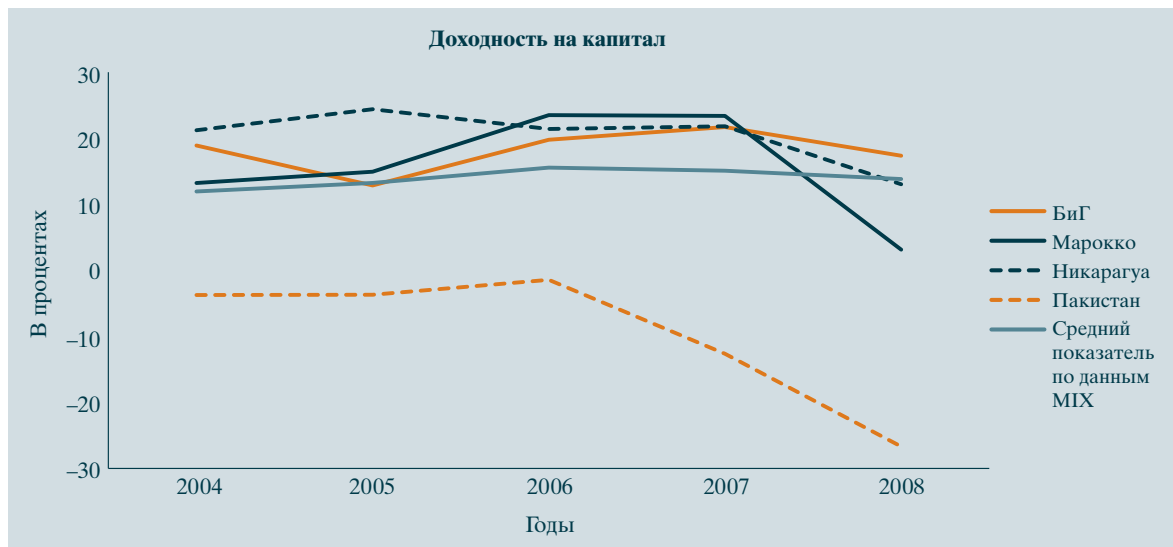
Рост способствовал достижению долгожданной цели сектора микрофинансирования – увеличению охвата населения финансовыми услугами, однако проблемы с выплатами по кредитам начались лишь по прошествии нескольких лет роста. В 2007 году участники рынка микрофинансирования сообщали о признаках отраслевого стресса, но проблемы невыплат по кредитам не фигурировали

⁵ Центральный банк Марокко, декабрь 2008 года.

⁶ Небанковские финансовые организации, согласно данным MIX, следовали аналогичному тренду и их сводный показатель использования заемного капитала увеличился за тот же период с 2,9 до 4,25.

⁷ В период кредитного бума кредитный риск занимал восьмое место в рейтинге рисков по данным доклада *Microfinance Vanana Skins Report 2007* (ежегодной публикации об отраслевых рисках, которая издается Центром изучения финансовых инноваций), однако к моменту публикации второго обзора в апреле 2009 года кредитный риск занял верхнюю строчку рейтинга. См.: <http://www.citibank.com/citi/microfinance/data/news090703a1.pdf>

Рисунок 4. Прибыльность операций МФО



Источник: данные экспертной группы MIX.

в отчетности МФО до начала 2008 года в Марокко и до конца 2008 – начала 2009 гг. в других странах. На рис. 5 показан резкий рост показателя портфельного риска (ПР)⁸ к июню 2009 года⁹. В трех из четырех рассматриваемых стран показатель ПР превысил 10-процентный порог, используемый здесь в качестве показателя серьезного кризиса выплат по кредитам. Только в отчетности БиГ показатель ПР был менее 10 процентов, однако это было достигнуто за счет агрессивного списания кредитов¹⁰. Указанное резкое увеличение ПР является отрезвляющим напоминанием о том, насколько волатильным может быть качество микрофинансовых активов.

Некоторые индивидуальные элементы кризиса неплатежей по микрофинансовым кредитам в каждой из рассматриваемых стран помогают нам лучше понять, что же произошло.

- Кризис неплатежей по кредитам в **Никарагуа** затронул все 22 ведущих МФО. Большая зона

неплатежей возникла в одном из северных регионов, расположенном в центре движения *No Pago* (невыплаты по кредитам). Здесь группа заемщиков с сильными политическими связями и поддержкой со стороны правящей партии приняла коллективное решение отказаться от своих обязательств по выплате кредитов.

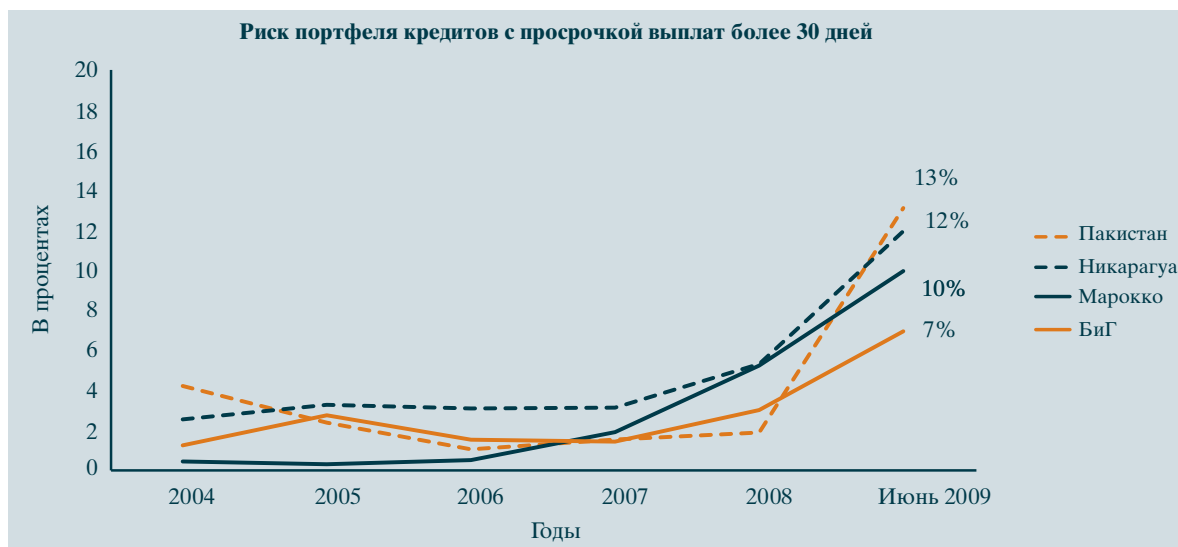
- В **Марокко** во всех 12 МФО стали увеличиваться объемы просроченной задолженности, однако проблема неплатежей приобрела особенно острый характер после обнародования информации о слиянии и поглощении крупной МФО, испытывающей финансовые трудности¹¹.
- Проблемы в **БиГ** вышли на поверхность в конце 2008 года, сразу же после начала спада в Европе. Почти все 12 крупнейших МФО испытали резкий рост ПР, показатель которого в июне 2009 года достиг 7 процентов. Этот показатель был бы еще выше, если бы МФО к этому времени не начали активно производить списание задолженности.

⁸ ПР рассчитан с использованием следующих источников: AMFI MCO Network data – для БиГ; MIX data for 2004-2008 и JAIDA sources for June 2009 estimate – для Марокко; Asomif Network data – для Никарагуа; MIX data for 2004-2008 и GGAP estimate for June 2009 – для Пакистана.

⁹ В настоящей публикации мы используем стандартный критерий для ПР – займы с просрочкой по уплате более 30 дней (т. е. ПР 30 дней).

¹⁰ МФО могут уменьшить ПР путем агрессивного списания суммы просроченных кредитов. Решение о списании кредита обычно принимается по усмотрению правления МФО. Показатели по списанию кредитов в июне 2009 года в четырех рассматриваемых странах составляли: в БиГ – 4,1 процента; в Пакистане – 3,66 процента; в Марокко – 2,90 процента и в Никарагуа – 1,84 процента. Списания по Никарагуа рассчитаны с использованием комбинированных данных от МФО Vanex и Pro-Credit; цифры по Пакистану основаны на выборке данных по пяти МФО.

¹¹ См. Reille (2010).

Рисунок 5. Увеличение доли непогашенных кредитов в портфеле МФО

Источник: см. сноску 8.

- В **Пакистане** в конце 2008 года удар по системе микрофинансирования был нанесен тем, что группы заемщиков в центральной части штата Пенджаб в полугородских районах, прилегающих к столице штата Лахор, отказались выплачивать кредиты. Негативное воздействие этой кампании первоначально испытала одна МФО, однако как минимум еще в одной МФО имел место резкий рост ПР в 2009 году, и, как представляется, по меньшей мере три МФО, осуществляющие кредитование в этом же регионе, теперь сталкиваются со значительными трудностями в получении платежей в погашение кредитов.

Контекст имеет значение...

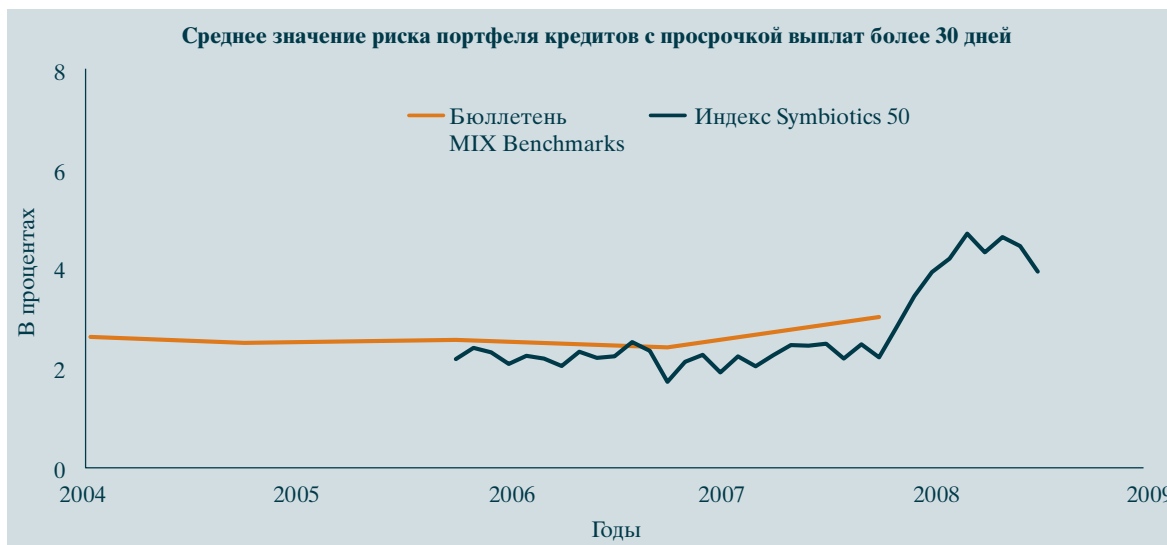
Кризисы просроченной задолженности представляют собой сложное явление, понимание которого затруднено действием контекстуальных сил. Четыре страновых исследования показали, что на скорость развития и масштаб кризиса оказывали воздействие три контекстуальные силы: макроэкономические факторы, местные факторы и эффект «цепной реакции». Однако эти контекстуальные силы не являлись предпосылками кризиса.

Макроэкономика: глобальный экономический спад

Микрофинансирование приобрело репутацию устойчивой отрасли, прошедшей без значительных потерь через азиатский 1997 года и латиноамериканский 2000 года финансовые кризисы. Начавшийся в 2008 году глобальный экономический спад распространился более широко и был более суровым. В некоторых случаях заемщики учреждений микрофинансирования пострадали от экономического спада, потери рабочих мест и сократившегося притока денежных переводов из-за границы. В последнее время в рамках всей отрасли микрофинансирования увеличились просрочки платежей по кредитам. Среднее значение показателя ПР, по данным MIX, выросло к декабрю 2008 года почти до 3 процентов, а среднее значение показателя ПР, рассчитываемое компанией Symbiotics¹² для SYM 50, превысило к июню 2009 года 4,5 процента (см. рис. 6). Однако рост этих показателей был умеренным по сравнению с кризисами просроченной задолженности в рассматриваемых нами четырех странах, а многим странам даже удалось обеспечить высокие показатели выплат по кредитам в период глобального экономического

¹² Компания Symbiotics – это инвестиционный посредник в сфере микрофинансирования, с штаб-квартирой в Швейцарии. С декабря 2005 года Symbiotics рассчитывает индекс SYM 50 на основе данных о деятельности 50 крупных МФО.

Рисунок 6. Невыплаты по кредитам МФО в мире в целом



Источники: Symbiotics, ноябрь 2009 года; MIX Benchmarks, декабрь 2008 года.

спада. Результаты четырех страновых исследований показали, что экономический спад являлся фактором, усугубляющим кризисы неплатежей, но не основной их причиной. Большинство менеджеров МФО, опрошенных CGAP, не называли глобальный кризис в качестве основной причины своих недавних проблем с погашением кредитов.

Местные факторы: политические и религиозные деятели и ассоциации заемщиков

По мере роста объемов микрофинансирования данный сектор неизбежно привлекал к себе все большее внимание, иногда даже нежелательного. Это и сопротивление со стороны местных политических деятелей, и возражения религиозных организаций, которые утверждали, что бедные не должны возвращать кредиты, поскольку в силу своего положения они не в состоянии добиться благоприятных условий финансирования, что женщины не должны выступать в качестве заемщиков или что микрофинансирование – не решение проблем бедного населения. Иногда критике подвергалась конкретная практика работы МФО (например, неприглядные методы сбора платежей в погашение кредитов). В некоторых случаях заемщики организовывались в группы,

которые выступали против деятельности МФО, а иногда дело доходило до отказа выплачивать кредиты. Движение «Не плати» (*No Pago*), организованное влиятельной группой заемщиков, привело к образованию значительных объемов просроченной задолженности по кредитам в северных районах Никарагуа. В Пакистане призыв одного местного политического деятеля к освобождению от платежей и распространение ложных сообщений о якобы имевшем место освобождении кредиторами заемщиков от обязанности выплачивать кредиты спровоцировали массовые нарушения обязательств со стороны заемщиков. Эти события местного значения оказывали влияние на кризисы неплатежей и на общественный диалог по вопросу этих кризисов, но они свидетельствовали об уязвимости самой отрасли микрофинансирования, не являясь основной причиной кризисов.

Эффект «цепной реакции»: масштабы и темпы распространения кредитных кризисов

Проблемы выплат по кредитам микрофинансирования носили, как правило, ограниченный характер и не оказывали негативного воздействия на рынки на региональном или общенациональном уровне. Вместе с тем быстрое распространение через

СМИ или по социальным каналам новостей или слухов увеличивает вероятность возникновения более широкого и глубокого кредитного кризиса и может снизить доверие к отрасли. Стремительное поглощение крупного МФО в Марокко было воспринято как сигнал о вероятной неспособности данной организации продолжать предоставлять займы, что ослабило стимулы к погашению кредитов. Обсуждение этого события в прессе ускорило банкротство данной МФО и даже затронуло другие подобные учреждения. Политическая поддержка президентом страны Ортегой движения *No Pago* в начале кризиса получила освещение в прессе, что привело к расширению и углублению проблем погашения кредитов в Никарагуа. В Пакистане социальные сети, объединенные мобильной телефонной связью, способствовали быстрому разрастанию небольшой местной проблемы в обширный региональный кризис в полугородских бедных районах с населением, преимущественно говорящем на пенджабском языке. Эти социальные сети могут также служить границами, за пределами которых распространение кризиса маловероятно. Отказ групп заемщиков от погашения кредитов не распространялся на сельские районы или регионы Пакистана, по своей культуре резко отличающиеся от районов, затронутых кризисом.

Суть проблемы...

Хотя на ход кризиса влияют многие факторы, исследования показали, что в основе проблем лежат три недостатка самой отрасли микрофинансирования.

Конкуренция в условиях насыщенного рынка и практика получения займов у нескольких кредиторов

Расширение микрофинансирования естественным образом привело к обострению конкуренции в четырех рассматриваемых нами странах. Одним из факторов, который привел к обострению конкуренции, было то, что в географическом плане ведущие МФО не предоставляли свои услуги равномерно по всей территории страны, а вели ожесточенную конкурентную борьбу в регионах с насыщенным рынком. Подобная концентрация в сфере предоставления кредитов повышала вероятность получения клиентами займов у нескольких МФО. В Марокко, по оценке Центрального банка, на момент начала кредитного кризиса 40 процентов заемщиков имели займы от более чем одного МФО. Аналогичные предкризисные оценки имеются и в отношении Никарагуа, Боснии и Герцеговины и Пакистана (см. таблицу 1).

Концентрация микрофинансовой деятельности отчасти связана с простой вероятностью: по мере роста МФО возрастает и вероятность того, что они пересекаются с другими МФО. Однако эту тенденцию усиливают и действия, осуществляемые МФО намеренно. Нередко МФО разрабатывают стратегии, в соответствии с которыми к числу приоритетных они относят рынки с большей экономической активностью и более высокой плотностью населения, что повышает вероятность пересечения с другими МФО, которые нацеливают свою деятельность на те же регионы по тем же причинам. В Пакистане и Марокко

Таблица 1. Получение займов у нескольких кредиторов

	% активных заемщиков, имеющих займы от более, чем 1 МФО	Источники
Никарагуа	40 (2009 год)	Интервью с директором Никарагуанского МФО
Марокко	40 (2007 год) 39 (2008 год) 29 (2009 год)	Центральный банк и обмен кредитной информацией между пятью крупнейшими МФО
БиГ	40 (2009 год)	Обзор клиентов МФО, MiBOSPO
Пакистан	21 (2009 год) по стране в целом 30 (2009 год) по регионам, где возник кризис неплатежей	Пакистанская сеть микрофинансирования

среди некоторых МФО была распространена практика выходить на местные рынки вслед за другими МФО, чтобы кредитовать те же самые группы заемщиков. Компании, появившиеся на рынке первыми, должны были вначале произвести отбор и обучить новых заемщиков, в то время как те, кто пришел вслед за ними, могли пропустить эти предварительные подготовительные меры. Менеджеры сообщают, что эта практика снижает расходы на формирование клиентской базы¹³, по крайней мере в краткосрочном плане.

Получение займов у нескольких кредиторов – явление не новое. Как отмечается в работе *Portfolios of the Poor*, бедные домохозяйства регулярно прибегают к заимствованиям из более чем одного источника для сглаживания своих финансовых поступлений (Collins, Morduch, Rutherford и Ruthven, 2009). Конкуренция позволяет клиентам извлекать выгоды из более широкого выбора в условиях, когда микрофинансирование превращается из рынка «продавца» в рынок «покупателя». Как отмечал один из лидеров в области микрофинансирования в Индии: «Помните, еще 2–3 года тому назад у клиента не было выбора» (Srinivasan, 2009). Получая доступ к займам от нескольких МФО или возможность сменять займы, заемщик в меньшей степени стеснен жесткими графиками выплат, которые типичны для микрофинансовых кредитов. По некоторым данным, в определенных обстоятельствах получение займов у нескольких кредиторов способствует улучшению показателей погашения кредитов (Krishnaswamy, 2007).

Притом что выгоды могут быть существенными, конкуренция может приводить к изменению динамики рынка, которое не всегда очевидно. Один из экспертов отмечает: «Популярные формы микрокредитов оказались столь успешными как раз потому, что налагали ограничения как на кредиторов, так и на заемщиков, как, например, посредством солидарной ответственности и установленного жесткого графика еженедельных выплат... Однако появление конкуренции иногда подвергало эти методы суровому испытанию,

позволяя людям потихоньку заимствовать у нескольких МФО одновременно» (Roodman, 2009).

Рост в рассматриваемых нами четырех странах привнес новую динамику в двух областях, изменив, тем самым, базовое рыночное поведение.

Заемщики становятся менее зависимыми от единственного МФО. Одной из исходных предпосылок микрофинансирования является то, что заемщики погашают полученные займы для сохранения взаимоотношений с кредитором, которые позволяют им получить другой, нередко более крупный кредит. Это хрупкое взаимоотношение между кредитором и заемщиком постепенно может оказаться подорванным по мере распространения практики получения займов у нескольких кредиторов на насыщенном рынке. Заемщики могут прекратить выплату кредита одному МФО по собственному выбору либо вследствие крайней нужды, и по-прежнему сохранять свои кредитные отношения с другими МФО. У них может даже просто не оказаться стимулов к тому, чтобы попытаться урегулировать проблему с кредитором. В рассматриваемых четырех странах баланс взаимоотношений МФО и заемщиков был особенно неустойчивым, поскольку эти взаимоотношения строились почти исключительно вокруг заимствований и не включали более глубоких связей, касающихся сбережений, предоставления других финансовых или даже нефинансовых услуг. Сокращение стимулов к погашению кредита означает, что возрастает вероятность появления, а в некоторых случаях и стремительного нарастания просрочек платежей по кредитам, что приводит к более крупным кредитным кризисам.

Заемщики могут получать более крупные суммы займов, чем прежде. Имея более широкий выбор, заемщики получают возможность увеличить общую сумму получаемых займов. Многие МФО, особенно при групповом кредитовании, придерживаются политики предоставления мелких займов, полагая, что их заемщики будут иметь возможность полностью удовлетворить свою потребность в

13 Эта практика позволяет МФО занижать в отчетности расходы на расширение деятельности и делать ее более привлекательной для возможных инвесторов, однако ведет к недооценке возможных будущих расходов, в случае если МФО начинает проникать на новые, ранее неосвоенные рынки.

заимствованиях из дополнительных источников. Эта подразумеваемая возможность синдицирования займов снижает риск МФО в отношении каждого отдельного заемщика и означает также, что заемщики имеют доступ к дополнительной ликвидности, за счет которой могут погашать различные кредиты. С этой точки зрения получение займов у нескольких кредиторов может быть выгодно для заемщиков и для рынка в целом.

Тем не менее, эти же условия повышают и вероятность того, что некоторые клиенты начинают занимать суммы, выходящие за пределы их возможностей погашения. В рассматриваемых нами странах положение заемщиков зачастую менялась от полного отсутствия доступа к кредитам из официальных источников до получения возможности выбирать кредиты всего несколько лет спустя, что стремительно увеличивало их способность к еще большим заимствованиям. Обычная практика постепенного повышения сумм займов, не позволяющая заемщикам выйти за пределы их возможностей возврата средств, малопригодна в качестве инструмента управления рисками в условиях, когда заемщики могут с легкостью увеличивать общие суммы своих заимствований, обращаясь к многочисленным источникам кредитования. В книге о кредитном кризисе 1999 года в Боливии приведена уместная в этой связи аналогия: «Очевидно, что кредит подобен хорошей пище: сидя за столом во время пиршества, многие люди съедают слишком много и потом сожалеют об этом...» (Rhyne, 2001). Большой выбор возможностей получения кредита зачастую приводит к тому, что некоторые заемщики берут на себя обязательства по погашению кредита, превышающие их финансовые возможности. Хотя представляется затруднительным точно определить, когда долговое бремя заемщика становится чрезмерным¹⁴, или измерить обязательства заемщика по неофициальным заимствованиям, ясно, что многие заемщики в рассматриваемых нами четырех странах значительно увеличили свою общую сумму задолженности. Это в особенности верно в отношении БиГ и Марокко. По оценке

одного из исследований, 16 процентов заемщиков в БиГ сообщали, что находились на грани превышения своей способности погашать кредиты (EFSE/MFC, 2008). Менеджер одного из МФО в БиГ вспоминал: «Мы давали клиентам больше того, что они были в состоянии осилить. В то время некоторые из них могли выплачивать полученные кредиты, но сейчас из-за общеэкономической ситуации они уже не могут платить».

Опыт этих четырех стран показывает, что насыщенность рынка кредитования и острая конкуренция, особенно в случае их быстрого внедрения, могут снижать мотивацию к возврату кредитов и ослаблять рискоснижающий эффект лимитов МФО на максимальный размер кредита. Трудноуловимые изменения в мотивации к погашению кредитов и в размерах заимствований могут изменить динамику развития рынка и потенциально привести к кризисам невыплат по кредитам. В некоторых обстоятельствах МФО адаптируются к этим изменениям и хорошо управляют рисками. В этом отношении, например, хорошо зарекомендовала себя Боливия в течение последних десяти лет после кризиса невыплат по кредитам в 1999 году. Однако пример четырех рассматриваемых нами стран показывает, что в условиях более конкурентного рынка кредитные риски возрастают.

Чрезмерная нагрузка на системы и механизмы контроля МФО

С началом быстрого роста МФО начинают испытывать давление по ранее не характерным для них параметрам, и в рассматриваемых нами четырех странах были выявлены три вида нехватки потенциала.

Раздувание штатов в течение короткого периода времени означает, что новый персонал может оказаться не подготовленным должным образом к своей работе. МФО должны нанимать, профессионально подготавливать и обеспечивать карьерный рост большому числу сотрудников, для

¹⁴ Чрезмерная задолженность обычно определяется положением, когда обязательства заемщика по погашению основной суммы долга и процентов по нему превышают его/ее доходы.

того чтобы наращивать свой бизнес. Увеличение численности персонала МФО в указанных четырех странах ежегодно составляло почти 40 процентов. Самое большое увеличение персонала МФО наблюдалось в Пакистане, где численность сотрудников с 2004 по 2008 гг. увеличилась на 9600 человек. В обычных условиях сотрудники могут получать профессиональную подготовку на рабочем месте в течение 3-6 месяцев, до того как приступить к новым обязанностям. Быстрые темпы роста требовали от МФО более быстро продвигать персонал на ответственные позиции, что иногда приводило к меньшей тщательности при наборе, профессиональном обучении и подготовке персонала. Менеджеры также сообщали о том, что по мере роста спроса на новых сотрудников во всех МФО увеличивалась миграция сотрудников из одной МФО в другое. В условиях роста более трудным становится поддержание устойчивой культуры труда персонала¹⁵. (См. рис. 7.)

В условиях быстрого роста возрастает значение сильных управленческих кадров среднего звена.

Большинство крупных МФО имеют слаженно функционирующий головной офис, но лишь немногие обладают требуемой глубиной на

уровне среднего руководящего звена для поддержания быстрых темпов роста. Когда МФО еще невелика по размеру, головной офис может напрямую осуществлять надзор за операциями на местах. Быстрые темпы роста меняют эту ситуацию, так как у руководителей высшего уровня в условиях роста объемов их операций увеличивается объем работы, связанной с внешними заинтересованными сторонами, такими как, например, инвесторы и регулирующие органы. Это обстоятельство повышает спрос на компетентных менеджеров среднего звена, способных осуществлять наблюдение за более удаленными крупномасштабными операциями. Как правило, персонал отделения, непосредственно работающий с клиентами, продвигается на должности менеджеров среднего звена. Эти новоявленные менеджеры среднего звена могут обладать опытом продаж и взыскания кредитов, однако им приходится осваивать другие навыки и функции, необходимые для осуществления управления. Оглядываясь назад, руководитель одной из пакистанских МФО выразил сожаление, что региональные менеджеры перегружены обязанностями по осуществлению надзора за деятельностью 75 отделений. В

Рисунок 7. Быстрое увеличение численности персонала в МФО



Источник: данные MIX, данные по Пакистану приведены по Pakistan Microfinance Network.

¹⁵ Данные MIX не указывают на какие-либо явные тенденции в общем соотношении числа заемщиков к численности персонала МФО. Мы считаем, что это связано с быстрым введением в производственный процесс новых сотрудников, начинающих с обслуживания всего нескольких клиентов, при одновременном росте производительности труда более опытных работников. Параллельное действие этих двух факторов может в значительной степени привести к их взаимной нейтрализации на протяжении длительного времени в период высоких темпов роста.

настоящее время данная МФО пересматривает свой подход к руководящему персоналу среднего звена. Руководитель другой МФО в Пакистане, которая, как представляется, избежала многих тяжелейших проблем, связанных с невыплатами по кредитам, отмечает: «Любая организация, рост которой превышает ее надзорные возможности, рано или поздно может столкнуться со значительным числом дефолтов по кредитам».

Высокие темпы роста увеличивают нагрузку на механизмы внутреннего контроля, которые критически важны для поддержания кредитной дисциплины и минимизации злоупотреблений. Несовершенство механизмов внутреннего контроля называлось в качестве наиболее часто встречающегося слабого места в деятельности МФО в БиГ, Марокко и Никарагуа. С 2005 по 2008 гг. численность персонала отдела внутреннего контроля ведущей МФО в Марокко удвоилась, в то время как общая численность персонала выросла в пять раз. Стремление достичь показателей роста в сочетании с менее строгим надзором за выполнением нормативных требований подрывало механизмы внутреннего контроля. МФО в Пакистане не смогли эффективно применять положения кредитной политики, требующие посещать дома заемщиков, и обеспечить соблюдение правил относительно предоставления кредитов конечным заемщикам. Менее жесткие механизмы внутреннего контроля создали пробелы, приведшие к упадку кредитной дисциплины, которые будут рассмотрены в следующем разделе. В Марокко ведущая МФО увеличила объем операций в 2006 году на 150 процентов, притом что ее устаревшая административно-информационная система выдавала дезориентирующую отчетность, что вскоре способствовало возникновению кризиса неплатежей по кредитам.

В странах, которые уже испытали ухудшение качества кредитного портфеля, МФО признают, что их внутренние возможности не поспевают за темпами роста. Как отметил директор одной из МФО в БиГ: «Мы были сосредоточены на том, чтобы успешно конкурировать, вместо того чтобы наращивать свои собственные возможности». Инвестор добавляет: «Эти МФО росли столь быстрыми темпами, что у них не хватало времени

на введение надлежащих процедур управления рисками, и они не заметили приближение кризиса».

Ослабление кредитной дисциплины в МФО

На растущих и конкурентных рынках МФО склонны принимать на себя больше рисков в целях завоевания новых клиентов и расширения ассортимента предлагаемых продуктов. Менеджер одной из МФО в БиГ вспоминал: «Что-то заставляло нас конкурировать. Другие МФО начали приходить в наш регион и отхватывать куски нашего пирога, поэтому мы решили действовать так же». Настроения и приоритетные установки менеджеров МФО передавались вниз работающему с клиентами персоналу, получавшему поощрения за краткосрочные результаты деятельности, способствующей поддержанию высоких темпов роста и увеличению доли МФО на рынке. В некоторых случаях оборотной стороной такого стимулирования была утрата кредитной дисциплины, что впоследствии способствовало развитию кризиса невыплат по кредитам.

Стремление МФО к получению прибыли и быстрому росту приводит к тому, что во главу угла ставится эффективность операций. Менеджеры стремятся сэкономить на издержках путем сокращения частоты совещаний в группах, формализуя процедуры анализа заемщиков или используя новую инфраструктуру для доведения продуктов до потребителя. Зачастую эти новые подходы к кредитованию пользуются популярностью среди клиентов, для которых доступ к услугам становится еще быстрее и проще. Однако эти изменения в процедурах утверждения кредитов и их доведения до потребителя должны быть уравновешены с точной оценкой кредитоспособности заемщика, что требует реального знания моделей поведения и источников доходов клиентов. Один из факторов риска, связанных с быстрым ростом, состоит в том, что МФО могут начать манкировать обслуживанием клиентов и поддержанием отношений с ними вплоть до утраты личных контактов со своими клиентами, которые имеют критически важное значение для качества кредитного портфеля.

МФО в Марокко и Никарагуа с 2002 по 2008 гг. увеличили суммы предоставляемых кредитов на 132 и 68 процентов соответственно. Это увеличение было обусловлено большим акцентом на кредитовании индивидуального малого бизнеса и предоставлением дополнительных новых жилищных и потребительских кредитов уже имеющимся заемщикам. Некоторые МФО в Марокко и БиГ ринулись разрабатывать новые продукты, но делали это, не располагая надлежащими инструментами оценки заемщиков и должным образом подготовленным персоналом. В исследовании Международной финансовой корпорации (IFC)¹⁶ подсчитано, что 40 процентов невыплат по кредитам в Марокко были обусловлены изменениями в кредитной политике, такими, например, как увеличение сумм предоставляемого кредита и введение новых продуктов. Переключение на кредитование индивидуальных клиентов также требует более основательных навыков в анализе доходов клиентов по сравнению с практикой кредитования групп, а введение в практику кредитования индивидуальных заемщиков всегда было серьезным вызовом для сектора микрофинансирования даже при наилучших обстоятельствах.

В практике группового кредитования в Пакистане также имели место вызывавшие обеспокоенность участившиеся случаи использования услуг неофициальных агентов для управления группами. Сотрудники кредитных подразделений уделяли особое внимание достижению целевых объемов кредитования и во все большей степени делегировали функции выдачи кредитов агентам – женщинам, которые начинали набирать кредиты от различных МФО. В некоторых случаях заемщики, значившиеся в списках группы, никогда не получали каких-либо кредитов. Широко распространившаяся в 2008 году в Пакистане практика невыплаты кредитов подогревалась именно этими агентами, которые практически взяли в свои руки весь процесс кредитования. Со временем связи сотрудников кредитных подразделений с заемщиками оказались ослаблены до такой степени, что, когда агенты

выступили против МФО, добиться выплат по просроченным кредитам оказалось намного труднее (Burki, 2009). Заемщики, там где они действительно существовали, находились под контролем агентов, которые не были столь же лояльны по отношению к МФО, как сотрудники кредитных подразделений.

Стимулирование персонала является действенным инструментом повышения эффективности и в целом результатов деятельности МФО, однако оно может также иметь неожиданные побочные последствия. Схемы стимулирования обычно предусматривают ежемесячное или поквартальное измерение результатов деятельности и вознаграждение за них с учетом показателей объемов кредитования и качества кредитного портфеля. Персонал подвергается соблазну добиться увеличения своего вознаграждения в краткосрочной перспективе, иногда за счет более устойчивых и долгосрочных отношений с клиентами. Находясь под прессингом требований по достижению целевых показателей и в условиях ограниченного надзора, работающий с клиентами персонал иногда прибегает к неприглядным методам сбора выплат по кредиту, что в долгосрочной перспективе наносит ущерб отношениям с клиентами. Примеров схем стимулирования персонала, которые включают удовлетворенность клиента услугами в долгосрочном плане в качестве значимого показателя, крайне мало¹⁷. Как заметил один из менеджеров МФО в БиГ, вспоминая недавние проблемы с выплатами по кредитам:

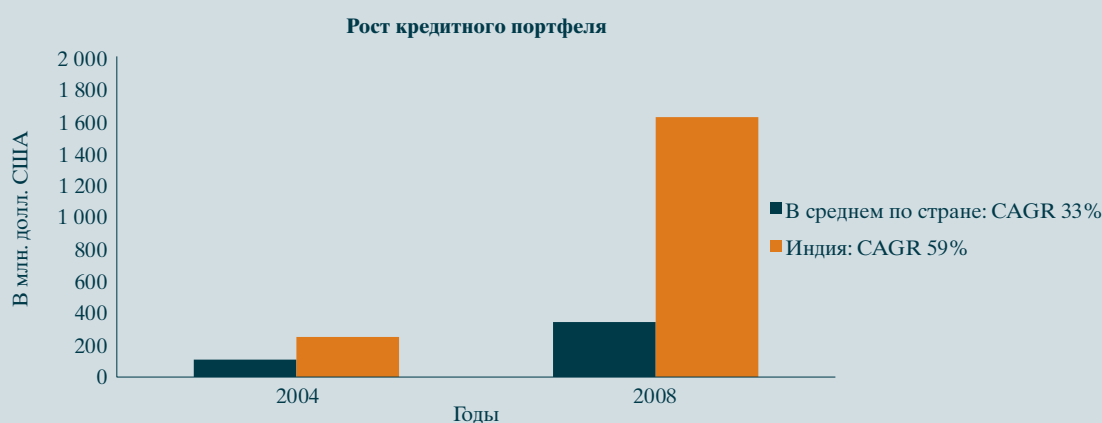
Мы терпели некоторых сотрудников кредитных подразделений, которые заходили слишком далеко. Они брали на себя слишком много в погоне за бонусами. Но они также хотели, чтобы наша организация была первой на рынке. Некоторые из наших кредитных специалистов два года назад имели клиентскую базу из 600 человек и более. Это слишком много, и мы до сих пор работаем над снижением клиентской нагрузки на одного сотрудника.

¹⁶ Частное исследование IFC, ноябрь 2008 года.

¹⁷ Доверительный фонд IFMR в Индии опробует возможности применения показателей благосостояния клиентов в качестве основы для поощрения персонала.

Вставка 1. Уязвимы ли другие страны? Пример Индии

Индия – это страна, где действуют самые быстрорастущие МФО в мире. Чистый прирост числа активных заемщиков в финансовом году, завершившемся в марте 2009 года, составил 8,5 млн. человек. В Индии идет серьезная дискуссия о том, возможен ли в стране кризис невыплат по кредитам. В декабре 2009 года на конференции инвесторов в Сарияне (Srijan) в центре обсуждения был вопрос «Микрофинансирование и субстандартная ипотека: является ли сравнение уместным?». В отчетности о качестве активов нет признаков явного кризиса невыплат по кредитам по итогам финансового года, завершившегося в марте 2009 года. Тем не менее, ряд отраслевых аналитиков говорят об уязвимости сектора микрофинансирования.



Источник: данные экспертной группы MIX.

Каковы масштабы заимствований из нескольких источников? Индия – это огромный рынок с низким общим показателем охвата финансовыми услугами, но при этом половина всех кредитов МФО приходится всего лишь на три из 28 штатов Индии и дальше концентрируется в этих трех штатах. Масштабы заимствований из нескольких официальных источников финансирования возрастут еще больше, если учесть ссуды, предоставляемые крупным системам групп самопомощи. Недавняя вспышка невыплат по кредитам в одном из районов штата Карнатака в начале 2009 года имела место в городах, где кредитованием занимались более полудюжины МФО. В то же время предпринимаются усилия к тому, чтобы направить расширение кредитной деятельности в те регионы, где охват услугами недостаточен. Такая географическая диверсификация способна сократить уровни концентрации кредитной деятельности и, возможно, уменьшить некоторые риски. Признавая существующую необходимость, некоторые из крупнейших МФО в Индии недавно образовали ассоциацию с целью финансирования создания кредитных бюро и установления верхнего предела по количеству и объему кредитов, которые могут быть предоставлены физическому лицу.

Превышены ли институциональные возможности? Деятельность индийских МФО подвергается тщательному анализу со стороны их частных инвесторов, которые зачастую проводят более строгие обязательные проверки использования своих средств, чем это происходит с инвестициями, финансируемыми многими донорами или правительством. В то же время темпы роста индийских МФО беспрецедентно высоки. С 2005 года, по данным MIX, индийские МФО увеличили общую численность своего персонала более чем в 4 раза, приняв на работу примерно 20 000 новых сотрудников в одном только 2008 году. Основатель одного из ведущих рейтинговых агентств в Индии недавно отметил, что его команда обнаруживает отделения МФО, где проходящие подготовку

менеджеры занимаются подготовкой недавно принятого на работу персонала^а. Рост по-прежнему в основном обеспечивается пятью крупнейшими микрофинансовыми учреждениями, однако следующие за ними 10 крупнейших МФО также растут быстрыми темпами.

Утрачивают ли МФО кредитную дисциплину? Индийские МФО заняты в основном групповым кредитованием и пока не рискуют выводить на рынок в крупных масштабах новые кредитные продукты. Есть данные о резком увеличении в некоторых регионах сумм предоставляемых кредитов, а также об увеличении числа клиентов, обслуживаемых одним кредитным инспектором, и об использовании услуг агентов для организации групп (Srinivasan, 2009). Рейтинговое агентство CRISIL Ratings^б отмечает, что существует связь между стремлением к росту и ослаблением стандартов кредитования, таких, например, как сокращение времени ожидания кредита, отказ от практики распределять первоначальную сумму кредита в группе согласно определенной схеме и уменьшение числа проверок заемщика после предоставления кредитных средств. Вместе с тем последние данные по отрасли, за март 2009 года, продолжают демонстрировать солидное качество активов.

В Индии нет единства мнений относительно уязвимых мест в секторе микрофинансирования. Один из менеджеров МФО отозвался о недавних проблемах в штате Карнатака следующим образом: «Существуют некоторые внешние потрясения, которые не меняют основополагающего качества кредитного портфеля или кредитного поведения клиентов.» (Srinivasan, 2009). Отчет агентства CRISIL выдержан в более осторожном тоне: «Практика управления рисками в МФО за последнюю пару лет ослабла в связи со смещением акцента в сторону развития бизнеса и расширения сети... Общее качество активов МФО вполне устойчивое, однако следует ожидать, что оно несколько снизится».

Примечания:

^а Выступление Sanjay Sinha, управляющего директора M-CRIL, 27 октября 2009 года, на саммите по вопросам микрофинансирования в Нью-Дели, Индия (Microfinance India Summit).

^б <http://www.crisil.com/index.jsp>

Ориентированный на достижение целевых показателей, быстрый рост может побудить МФО ослабить кредитную дисциплину в целях увеличения объемов и повысить кредитный риск. Зачастую эти проблемы нарастают, оставаясь латентными в течение некоторого времени, что делает МФО более уязвимыми перед лицом крупномасштабного кризиса невыплат по кредитам.

Роль рыночной инфраструктуры

За прошедшее десятилетие были сделаны значительные инвестиции в развитие прочной рыночной инфраструктуры данной отрасли, чтобы обеспечить инвесторов и МФО точной и своевременной информацией о результатах работы сектора микрофинансирования.

Надежная и сопоставимая отчетность о деятельности МФО крайне необходима для оценки рисков и возможностей. Инвестиции в рыночную инфраструктуру включают такие аспекты, как внедрение стандартов раскрытия информации о финансовых показателях и стандартов проведения внешнего аудита, присвоение внешнего рейтинга и создание бюро кредитных историй (БКИ). Все более доступными становятся инструменты оценки результатов социальной деятельности, способствующие более глубокому пониманию степени удовлетворенности клиента и способные повысить качество управления кредитными рисками. Вместе с тем, для того чтобы идти в ногу со стремительными изменениями на рынке микрофинансирования, необходимы дальнейшие улучшения и новые инвестиции. Быстрый рост выявил уязвимые места в секторе

микрофинансирования, которые необходимо учесть в будущем в ходе реализации инициатив по развитию рыночной инфраструктуры. В недавней публикации CGAP отмечается, что «МФО работают с рисками, которые должны вызывать обеспокоенность инвесторов. К сожалению, ни внешний аудит, ни рейтинги и оценки, ни даже надзор зачастую не способны выявить основной риск – ошибочное представление о качестве кредитного портфеля...». (Christen и Flaming, 2009 год).

Внешний аудит. Согласно данным MIX качество аудита МФО улучшилось после того, как аудиторы ознакомились с бизнесом микрофинансирования и повысили свою квалификацию в плане работы на этом растущем рынке. Ряд аудиторских фирм выделили в своем составе специализированные группы для предоставления услуг на рынке МФО. Значительно улучшилось представление финансовой отчетности МФО, и более 250 МФО в настоящее время имеют прошедшие аудит финансовые отчеты, подготовленные в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности. И все же было бы излишне оптимистично ожидать, что один только финансовый аудит может дать надежную оценку качества кредитных портфелей МФО. В аудиторских заключениях дается профессиональный анализ финансовой отчетности, учетной политики и внутреннего контроля. Однако аудит микрофинансовой деятельности зачастую не включает сверку состояния кредитных счетов со значимой выборкой клиентов, а аудиторские заключения не могут дать адекватной оценки качества тысяч (а в некоторых случаях и миллионов) непогашенных кредитов. При всей важности аудита он мало что дал для выявления или минимизации кризисов в четырех рассматриваемых нами странах. Маловероятно, что в результате стандартных аудиторских процедур когда-либо можно будет получить своевременное предупреждение о надвигающемся крупномасштабном кризисе неплатежей.

Рейтинги. Получение рейтингов от основных рейтинговых агентств финансового сектора,

равно как и от четырех специализированных микрофинансовых рейтинговых агентств¹⁸, стало обычной практикой микрофинансовой деятельности. В общей сложности эти агентства в 2008 году выполнили работу по присвоению 450 рейтингов в секторе микрофинансирования. Методологии, используемые специализированными рейтинговыми агентствами, позволяют получить весьма содержательные оценки институциональной деятельности МФО. Однако рейтинги, присвоенные МФО в период перед кризисом неплатежей по кредитам в четырех рассматриваемых странах, не позволили в достаточной мере акцентировать внимание на рисках и уязвимых местах, обсуждаемых в настоящей публикации. Рейтинги двух обанкротившихся МФО в Никарагуа и Марокко не смогли выявить слабости в методологии кредитования и механизмах внутреннего контроля. В процессе рейтингования МФО в БиГ более последовательно выявлялись проблемы конкуренции и заимствований из многочисленных источников, однако МФО продолжали получать высокие рейтинги, причем семь крупнейших МФО получили рейтинги А или А-. Финансовое рейтинговое агентство в Пакистане присвоило рейтинг категории ВВВ+/А-3 с прогнозом «стабильная» МФО, которое по прошествии 12 месяцев оказалось в тисках серьезного кризиса неплатежей по кредитам.

Рейтинговые агентства должны придавать большее значение таким критериям, как состояние деловой активности и динамика рынка, однако маловероятно, что стандартные рейтинговые подходы могут предложить надежные методы раннего предупреждения об ухудшении качества кредитного портфеля. Менеджерам и инвесторам МФО крайне важно повысить качество их собственных комплексных проверок, чтобы лучше оценить кредитные и рыночные риски.

Тестирование качества кредитного портфеля.

Ограниченные возможности стандартных аудиторских процедур и рейтинговых инструментов в плане раннего предупреждения о возможном кризисе неплатежей по кредитам означают, что для МФО и их инвесторов все большее значение

приобретает использование дополнительных мер оценки качества кредитного портфеля.

Более частое использование соответствующими группами специалистов инструментов тестирования качества кредитного портфеля, таких как те, что разработаны CGAP и MicroSave¹⁹, могло бы укрепить доверие к отчетности о качестве микрокредитного портфеля. Проведение тщательного анализа портфеля мероприятие не из дешевых, однако этот анализ дает в руки инструмент, помогающий минимизировать риски и строить крепкие учреждения. В растущем секторе микрофинансирования, где ставки становятся все более высокими, пришло время для более широкого и регулярного использования таких инструментов.

Бюро кредитных историй. БКИ, предоставляющие информацию о кредитоспособности индивидуальных заемщиков, пока еще представляют собой новое явление в микрофинансировании, и лишь в немногих странах существуют хорошо функционирующие БКИ, которые обслуживают сектор микрофинансирования. Из четырех рассматриваемых нами стран только Никарагуа имеет нормально функционирующие БКИ, но даже там их деятельность столкнулась с трудностями в результате разделения БКИ на те, что обслуживают регулируемые МФО и нерегулируемые МФО. В Пакистане только микрофинансовые банки обязаны представлять данные в БКИ, однако это выводит из их сферы действия неправительственные организации, которые по-прежнему обслуживают наибольшее число микрофинансовых заемщиков. Марокко и БиГ приступили к созданию БКИ в 2005 году, однако эти бюро начали свою операционную деятельность только после того, как уже разразились кризисы невыплат по кредитам.

Почти все без исключения микрофинансовые менеджеры, пережившие кризисы невыплат по кредитам, сожалеют о том, что не имели доступа к хорошо работающим БКИ гораздо раньше. Один из руководителей МФО в Никарагуа советует:

«Не откладывайте создание БКИ до того момента, когда проблемы окажутся у вас на пороге». В рассматриваемых нами четырех странах предкризисные попытки укрепить БКИ оказались неэффективными, и только после того как кризис разразился, инициативы в отношении БКИ стали набирать силу, потому что МФО наконец-то почувствовали необходимость в осуществлении таких инвестиций. Опыт показывает, что БКИ больше не являются роскошью, а становятся неотъемлемым элементом управления кредитными рисками. На рынках с усиливающейся конкуренцией БКИ предоставляют критически важную информацию о сумме задолженности клиента и его поведении в отношении выплат по кредитам, которую даже самые лучшие МФО не могут наработать, действуя в одиночку. БКИ формируют надлежащую мотивацию для погашения кредитов, и благодаря созданию ими кредитной истории клиентов облегчается доступ последних к финансированию. Но даже при этом не следует переоценивать выгоды от функционирования БКИ. БКИ не могут служить заменой разумных методов кредитования или кредитной дисциплины. Наличие БКИ само по себе является недостаточным для предотвращения опасностей, вызванных неосторожным поведением МФО.

Заключение: какие уроки сектор микрофинансирования должен извлечь из недавних кризисов неплатежей по кредитам?

В настоящей обзорной статье рассматриваются недавние кризисы неплатежей по кредитам, оказавшие негативное воздействие на растущие рынки микрофинансирования в Никарагуа, Марокко, БиГ и Пакистане. Результаты конкретных исследований в этих странах показывают, что внешние факторы, такие как макроэкономические условия, политика и условия на местах, а также эффект «цепной реакции», способны воздействовать на скорость и географию

19 См.: <http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.9.36521/>; <http://www.microsave.org/toolkit/loan-portfolio-audit-toolkit>

распространения кризиса неплатежей. Однако эти ситуативные факторы, равно как и недавняя глобальная экономическая рецессия, не являлись первопричиной кризиса неплатежей. Напротив, в центре возникших проблем лежали три фактора уязвимости, преобладавшие на этих растущих микрофинансовых рынках: концентрация услуг кредитования и практика заимствований у нескольких кредиторов, нехватка потенциала МФО и утрата ими кредитной дисциплины.

Указанные четыре примера кризиса неплатежей по кредитам имели место недавно в контексте того, что в более широком плане остается историей успеха микрофинансирования. Сектор микрофинансирования доказал свою способность к росту и поддержанию высокого качества активов и финансовой доходности. Он может привлекать социальных и коммерческих инвесторов и предлагать большому числу бедных высокоценные ими услуги. Рост сектора микрофинансирования приносит множество долгожданных, более того – крайне важных, выгод бедным людям, не обеспеченным достаточным обслуживанием.

Крупномасштабные кризисы неплатежей по кредитам, как те, что описаны в настоящей публикации, происходили редко, но они не являются каким-либо новым явлением в сфере микрофинансирования. Сектором микрофинансирования накоплен достаточно большой опыт адаптации и реагирования на кризисы.

Некоторые крупные рынки, такие как Боливия, эпизодически сталкивались с серьезными случаями невыплат по кредитам²⁰. Ответные действия на эти более ранние кризисы подтвердили, что сектор микрофинансирования адаптировался к меняющимся рыночным условиям и требованиям клиентов.

Четыре недавних кризиса, рассмотренные в настоящей статье, также преподнесли уроки, которые необходимо учесть при построении

более сильного сектора микрофинансирования в будущем. Менеджерам и инвесторам МФО, а также разработчикам политики следует уделять больше внимания модели роста микрофинансирования. В первом десятилетии нынешнего века в центре внимания было расширение доступа к услугам. В результате миллионы клиентов благодаря быстрому росту финансовых учреждений получили доступ к микрокредитованию, который подпитывался обильными финансовыми ресурсами.

В следующем десятилетии следует сфокусировать внимание на обеспечении **устойчивого роста**. Для оказания помощи в достижении этой цели мы предлагаем три конкретные рекомендации:

- В условиях все возрастающей конкуренции МФО следует сбалансировать свои задачи роста с необходимостью улучшить **качество услуг, предоставляемых клиентам**, и обеспечить устойчивость взаимоотношений с клиентами в долгосрочном плане. Потребуется уделять больше внимания регулярным оценкам степени удовлетворенности клиентов и поведенческих изменений на рынках.
- **Бюро кредитных историй** являются неотъемлемым компонентом рыночной инфраструктуры сектора микрофинансирования. БКИ сами по себе не предотвратят проблемы, связанные с невыплатами по кредитам, но их наличие критически важно для улучшения управления кредитными рисками и решения проблемы заимствований у нескольких кредиторов. Следует ускорять развитие и широкое использование бюро кредитных историй на глобальном уровне, не дожидаясь того, как рынки микрофинансирования станут высококонкурентными или излишне концентрированными.
- **Составление карт доступности финансовых услуг** путем предоставления надежной информации о географическом и социально-экономическом охвате микрофинансовыми услугами поможет выявить как недостаточно, так и излишне насыщенные рынки. Такие данные, если они будут предоставляться

²⁰ Боливия столкнулась с кризисом невыплат по микрофинансовым кредитам в 1999 году после нескольких лет бурного роста.

регулярно и своевременно, могут способствовать выявлению рисков и возможностей в определенных географических районах, а также подкрепить деятельность менеджеров МФО, инвесторов и регуляторов полезной информацией.

Эти рекомендации сами по себе могут укрепить микрофинансовый сектор во многих странах. Но в них заключается и более важный урок, и призыв к действию. Недавние кризисы неплатежей по кредитам являются напоминанием о том, что микрофинансирование – это бизнес, который сводится к управлению рисками. Микрофинансовый сектор может по праву гордиться своей историей достижения высоких результатов в финансовой и социальной сфере. И все же по мере развития микрофинансирования выявляются новые риски и вызовы. Менеджерам МФО, инвесторам и регуляторам следует искать возможности для обсуждения и быть открытыми для дискуссий по вопросам, связанным с этими новыми рисками, и работать в целях нахождения наиболее подходящих мер по минимизации этих рисков.

Список используемой литературы и других источников

- Burki, Hussan-Bano. 2009. “Unraveling the Delinquency Problem (2008/9) in Punjab.” MicroNote No. 10. Pakistan Microfinance Network.
- CGAP. 2009. “CGAP Funder Survey 2009.” Washington, D.C.: CGAP. <http://www.cgap.org/gm/document-1.9.40544/Funder%20Surveys%20Snapshots%202009%20Global.pdf>
- Christen, Robert, and Mark Flaming. 2009. “Due Diligence Guidelines for the Review of Microcredit Loan Portfolios: A Tiered Approach.” Technical Guide. Washington, D.C.: CGAP.
- Collins, Daryl, Jonathan Morduch, Stuart Rutherford, and Orlanda Ruthven. 2009. *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- EFSE/MFC. 2008. “Pilot Study: Access of Low-Income Households to Financial Services in BiH.”
- Holtmann, M., et al. 2002. “Developing Staff Incentive Scheme.” Microsave. <http://www.microfinancegateway.org/p/site/m//template.rc/1.9.29659>
- Holtmann, M., and M. Grammling. 2005. “A Toolkit for Designing and Implementing Staff Incentive Schemes.” Microsave. <http://www.microfinancegateway.org/p/site/m//template.rc/1.9.29429>
- Krishnaswamy, Karuna. 2007. “Competition and multiple borrowing in the Indian microfinance sector.” Center for Microfinance, IFMR, Chennai. Working Paper.
- Lascelles, David. 2008. *Microfinance Banana Skins 2008: Risk in a booming industry*. Center for the Study of Financial Innovation. <http://www.citibank.com/citi/microfinance/data/news080303b.pdf>
- . 2009. *Microfinance Banana Skins 2009: Confronting crisis and change*. Center for the Study of Financial Innovation. <http://www.citibank.com/citi/microfinance/data/news090703a1.pdf>
- Reille, Xavier. 2010. “The Rise, Fall, and Recovery of the Microfinance Sector in Morocco.” Brief. Washington, D.C.: CGAP. http://www.cgap.org/gm/document-1.9.41164/Morocco_Brief.pdf
- Rhyne, Elisabeth. 2001. “Mainstreaming Microfinance: How Lending to the Poor Began, Grew and Came of Age in Bolivia.” Kumarian Press.
- Roodman, David. 2009. Microfinance Open Book Blog. Chapter 7. http://blogs.cgdev.org/open_book/
- Srinivasan, N. 2009. *Microfinance India State of the Sector Report 2009*. Sage Publications India.

Просим Вас распространить эту Обзорную статью среди Ваших коллег или запросить дополнительные экземпляры данного или других выпусков из этой серии.

CGAP будет благодарна Вам за Ваши замечания по поводу данной статьи.

Все публикации CGAP находятся в открытом доступе на веб-сайте CGAP www.cgap.org

CGAP
1818 H Street, NW
MSN P3-300
Washington, DC
20433 USA

Тел. 202-473-9594
Факс: 202-522-3744

Адрес электронной почты:
cgap@worldbank.org
© CGAP, 2010 год

Авторами настоящей обзорной статьи являются Грег Чен (Greg Chen), Стефен Расмуссен (Stephen Rasmussen) и Хавьер Рейел (Xavier Reille). В статье использованы результаты исследований Кристофа Кнейдинга (Christoph Kneiding) и Мериткселлы Мартинес (Meritxell Martinez). Авторы выражают признательность Энн Дюваль (Ann Duval) за проделанный

ею анализ по БиГ, Адриану Гонзалесу (Adrian Gonzalez) (MIX), Саре Форстер (Sarah Forster) (Geoeconomics), а также Ричу Розенбергу (Rich Rozenberg) и Жанетт Томас (Jeannette Thomas) (оба – CGAP) за обстоятельные комментарии и советы при написании настоящей обзорной статьи.

При цитировании просьба ссылаться на данную работу следующим образом: Chen, Greg, Stephen Rasmussen, and Xavier Reille. 2010. "Growth and Vulnerabilities in Microfinance." Focus Note 61. Washington, D.C.: CGAP, February.

Консультативная группа по оказанию помощи беднейшим слоям населения (CGAP)

