

ПРОБЛЕМЫ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

УДК 336.73

Артак Тигранович Яразян,
аспирант кафедры Налогов и налогообложения Московского государственного университета экономики, статистики и информатики (МЭСИ)
Тел.: 8 (916) 574-02-60
Эл. почта: artakyarazyan@rambler.ru

Статья посвящена обсуждению проблематики микрофинансирования в развивающихся странах путем подробного анализа истории и политики становления, функционирования и регулирования микрофинансового сектора. Далее статья исследует причины провала микрофинансовых программ по развитию исходя из опыта отдельных стран, и дает теоретические обоснования для этого. В статье также рассматривается политика деятельности микрофинансовых организаций (МФО), которые в отдельных случаях, наносят существенный вред местному производству вместо ее поддержания. В заключительной части статьи обсуждаются производные негативные последствия внедрения микрофинансирования, которые до сих пор актуальны во многих государствах.

Ключевые слова: микрофинансирование, становление, проблематика, развивающейся, провал, негативные последствия, опыт, политика МФО.

Artak T. Yarazyan,
Postgraduate student, the Department of Taxes and Taxation, Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics (MESI)
Tel.: 8 (916) 574-02-60
E-mail: artakyarazyan@rambler.ru

THE ISSUES OF MICROFINANCE IN DEVELOPING COUNTRIES

The article is dedicated to the discussion of the problems of microfinance in developing countries through a detailed analysis of the history and politics of development, operation and regulation of the microfinance sector. Further the article explores the reasons for the failure of microfinance development programs based on the experience of individual countries, and provides a theoretical basis for it. The article also examines policies of microfinance institutions (MFIs), which in some cases, cause significant harm to local production instead of maintaining it. In the final part the article discusses the negative derivative effects of the microfinance application, which is still relevant in many states.

Keywords: microfinance, formation, problems, developing, failure, adverse effects, experience, MFIs policy.

1. Введение

Относительно новая концепция микрофинансов, или микрофинансирования, которая была предложена Мухаммадом Юнусом (бангладешский банкир, профессор экономики, лауреат Нобелевской премии мира в 2006 году за усилия по созданию экономического и социального развития снизу.) в 1970-е годы в качестве ответа нищете и ущемлению прав бедных, путем предоставления крошечных кредитов для создания, поддержания или расширения малых, но приносящих доход предприятий, особенно в мало-развитых сельских регионах, уже сегодня распространена по всему миру. Предполагалось, что микрофинансирование, с одной стороны, будет способствовать экономической стабильности региона и послужит трамплином для последующего роста, а с другой – исполнит ответственную социальную миссию, помогая бедным. В основном, успех микрофинансирования объясняется тем, что Юнусу удалось убедить мировое сообщество в лице ООН, Всемирного банка и донорских фондов по развитию, что именно микрофинансирование является наиболее эффективным способом для сокращения масштабов нищеты, исходя из опыта его родины – Бангладеш. Основной акцент был сделан на высокие показатели погашения кредитов и красивые истории о том, как отдельные лица, занимаясь простейшей торговлей, скотоводством или выращиванием риса, достигали успеха и вырывались из нищеты. Однако, на практике, микрофинансирование имеет ряд негативных последствий, которые были выявлены в развивающихся странах Азии, Африки, Латинской Америки и Восточной Европы.

2. Замена субсидии на микрофинансирование

До появления микрофинансирования, задача по развитию и содействию сельских регионов лежала на плечах государства, а решением этой задачи являлась субсидия. Государственная субсидия частично компенсировала финансовые и материальные нужды сельского населения, обеспечивая условия для развития региона и увеличения благосостояния граждан. Однако субсидия, как мы уже знаем, является чистой затратой для государства, так как она не возвратная, и последствие от ее применения выражается в благополучии населения. Важными преимуществами субсидий над коммерческим кредитованием являются бесплатность и доступность, поскольку банки требуют высокие проценты и часто отказываются кредитовать рискованный сектор микро хозяйств, в отличие от государства, которое имеет определенные социальные миссии.

Микрофинансовые организации (МФО), кредитуя население, которое нуждается в субсидиях, снимает это бремя с плеч государства, чем и можно объяснить такое широкое приветствие микрофинансирования в бедных развивающихся странах, где расходы на развитие составляют значимую часть бюджета. Но, в отличие от государства, они не делают это бесплатно, так как все МФО являются коммерческими субъектами, и их основная цель – получение прибыли, а не повышение уровня благосостояния общества. Исходя из этой цели, микрофинансирование и МФО часто подрывают стремление бедных людей и регионов вырваться из нищеты в значительной степени тем, что теперь они должны возвращать сумму с процентами, которую они получали бесплатно.

3. Погрешность системы

Одним из основных заблуждений модели микрофинансирования является убеждение, что крошечные денежные средства, которые окажутся в руках бедных людей, освободят в них «гениального предпринимателя», который создаст на эти деньги такое прибыльное дело, которое погасит сверхвы-

сокие процентные ставки и будет расширяться. Однако практика показывает, что большинство таких проектов терпят неудачу, а причины этих неудач скрываются в политике функционирования многих МФО во многих странах и экономических процессах, происходящих в регионах. Современные МФО стремятся кредитовать как можно больше клиентов, чтобы покрыть свои высокие операционные издержки, так как сумма кредита небольшая, следовательно, они максимально снижают требования для кредитования, чтобы почти каждый мог взять кредит. И когда многие МФО хвастаются, что процент погашения кредитов у них составляет 95% и выше, это вовсе не означает, что эти кредиты были погашены за счет доходов микропредприятий. Наоборот, они гасятся за счет займов, которые клиенты берут у своих родственников или близких, повышения трудовой нагрузки на клиента и членов его семьи, которые начинают трудиться еще больше на другой работе и, наконец, продажи собственности. Естественно, многих МФО это совершенно не волнует, так как они лишь стремятся обеспечить высокий уровень погашения и доходности. Такая позиция МФО, как мы увидим в дальнейшем, не только подрывает экономическое развитие региона, а ведет к дальнейшей деиндустриализации, зависимости от импорта и миграции из области, которые тщательно рассматриваются в книге Милфорда Бейтмана (хорватский профессор экономики, специализируется в области политик по развитию местной экономики).

4. Отрицательные эффекты воздействия

Исследуя причины провала клиента, мы наталкиваемся на два эффекта, которые влияют на конечный результат деятельности микропредприятия: эффект вытеснения и эффективный масштаб. Как известно, самые распространенные сценарии использования микрокредита, в основном, включают в себя торговлю, скотоводство или зерноводство и предоставление каких-то услуг. Как можно видеть из этого, о производстве не может идти и речи,

поскольку хоть самое простое производство требует намного больше капиталовложений, чем сумма микрокредита. Когда клиент МФО, получивший микрокредит, начинает заниматься одним из вышеупомянутых видов деятельности, то можно предположить, что существуют организации, которые уже занимаются тем же делом, что и наш клиент, и когда он начнет свой бизнес, то отберет часть продаж от уже действующих – эффект вытеснения. Здесь также надо отметить, что качество товаров и услуг находится примерно на одном уровне, а спрос на них уже сформировался, что означает низкую эластичность спроса относительно цены товара. В таких условиях, когда новый игрок снижает продажи и, следовательно, доходы текущих игроков, то естественно, последние снизят цену, чтобы привлечь покупателей. Это снижение цен повлияет на рыночное равновесие, которое показано на графике. Увеличение предложения снижает цену от P^1 до P^2 , и повышает продажи от E^1 до E^2 , тем самым меняя первоначальное равновесие от P^1E^1 к P^2E^2 . Однако это расширение предложения является не эффективным, поскольку выгода от первоначального равновесия на рынке была больше, чем последующая, которая теперь будет делиться на возросшее количество участников, что еще больше снижает выгоду каждого участника.

Когда микрофинансирование широкодоступно, то практически ничто не может препятствовать входу новых клиентов МФО в данный сектор. Это, в свою очередь, еще более усугубит ситуацию до той поры, когда новая цена и обилие конкурентов не позволят достичь необходимой величины продаж, чтобы покрыть издержки – эффективный масштаб. Многие люди, которые проживают в бедных странах и не имеют соответствующего образования, чтобы оценить ситуацию, наверно думают, что они смогут вести свое дело лучше других людей, хотя, как мы видим, этого им не позволяют рыночные условия, и на практике очень немногие добиваются успеха.

5. Опыт отдельных стран

Для подкрепления вышесказанного, приведем опыт нескольких стран, которые пытались или пытаются развивать малый и средний сектор с помощью микрофинансирования, а первой из них является страна, где «зародилось» микрофинансирование – Бангладеш. Наглядным примером того как обстоит ситуация с микрофинансированием в Бангладеш, является программа Мухаммеда Юнуса для борьбы с бедностью – GrameenPhone. Начиная с 1997 года, GrameenPhone является совместным предприятием членов семьи Grameen и норвежской телекоммуникационной компа-

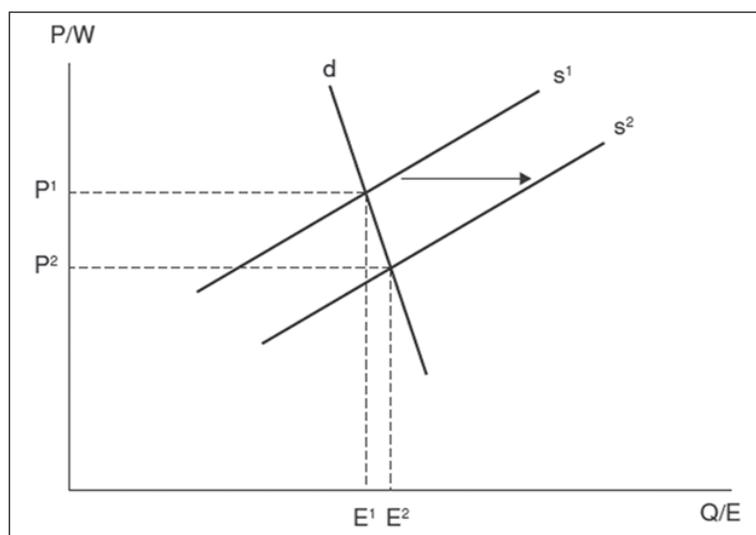


Рис. 1

нии Telenor. Сокращение масштабов нищеты было возложено на так называемых «телефонных женщин», команды из дам, которые бы имели доступ к микрозайму Grameen Bank, для того, чтобы начать бизнес мобильных телефонов, продавая эфирное время сети GrameenPhone. Проект достиг крупного финансового успеха и окупился в 2000 году с 50 000 «телефонных дам» в Бангладеш, которые все предположительно зарабатывали достаточно, чтобы начать выходить из нищеты. Однако для того, чтобы продавать столько эфирного времени, сколько это возможно, GrameenPhone затем настойчиво увеличил количество «телефонных дам». С момента своего первоначального плана - максимум в 50,000 «телефонных дам», к 2005 году были вовлечены более чем 280,000 «телефонных дам». Естественно, эффект вытеснения начал отнимать доходы, а показатель среднегодового дохода «телефонных дам» к 2005 году был равен \$70,34. Большинство «телефонных дам» вскоре были вынуждены пойти в другие, часто не связанные с телефонией, сферы бизнеса, чтобы выжить. Этот пример наглядно демонстрирует, как многие женщины, пытаясь улучшить свое финансовое положение, в итоге усугубили ситуацию для самих себя и обогатили компанию, которая продавала нематериальные услуги в то время, когда страна испытывала острую нехватку в продовольствии.

Другим примером являются столь же побочные эффекты замещения в Южной Африке в последние годы. С практически не измененным уровнем бедности и растущей безработицей, после окончания системы апартеида, бедные не имеют другого выбора, кроме как попытаться выжить как можно дольше в неформальном секторе микропредприятий. Большинство из них были вынуждены заниматься простой локальной торговлей, чтобы продать другим одинаково бедным, вследствие чего маржи и средние доходы действующих индивидуальных торговцев значительно снизились, особенно в крупных городских агломерациях. Многие торговцы

также используют небольшую деревянную тачку в качестве основного способа распределения и эти сотни тысяч «уличных торговцев» являются одними из самых бедных и наиболее эксплуатируемых лиц во всей Южной Африке. Ситуация еще более усугубилась в 2008 году, когда одним из официальных ответов на поток беженцев, поступающий из пострадавших от кризиса Мозамбика и Зимбабве, было выбрано микрофинансирование. Местным МФО были предоставлены дополнительные средства, чтобы предложить беженцам возможность начать собственный проект, приносящий небольшой доход. Однако, вполне предсказуемо, многие из беженцев просто скопировали то, что другие бедные жители Южной Африки делали для выживания, поэтому они создали свою собственную очень простую уличную торговлю. К сожалению, многие бедные торговцы Южной Африки были быстро вытеснены, а доходы от таких операций стали падать, провоцируя условия для насильственной конфронтации, со свирепыми нападениями на общины беженцев. Со стороны индустрии проявляется неспособность понять ту важную экономическую и социальную обстановку, когда программы микрофинансирования, в буквальном смысле, часто могут быть оказаны смертельными для тех, кто в них участвует.

Подтверждением того, что МФО не особо заинтересованы в успехе клиента, может служить пример молочной отрасли Хорватии. В центре внимания оказалась поддержка хозяйств на грани нищеты, обладающих одной или двумя коровами и нуждающихся в дополнительной корове, чтобы попытаться продать немного больше сырого молока на местном «зеленом рынке», и / или небольшому числу местных переработчиков. Большинство из этих крошечных единиц молочных ферм были просто не в состоянии выжить при таких низких уровнях производства, и можно было ожидать, что МФО в Хорватии не захотели бы взаимодействовать с рискованным молочным сектором. Наоборот, МФО стали активно пре-

доставлять доступ к микрозайму, однако большинство клиентов скоро столкнулись с риском неуплаты микрокредита и смогли избавиться от долговых обязательств за счет субсидированных платежей хорватского правительства и продажи коров. Эта ситуация объясняется увеличением местных поставок молока благодаря микрофинансированию, которое способствовало снижению местных сырьевых цен на молоко, тем самым отменив запланированный дополнительный импульс доходов клиентов МФО. Масло в огонь подлило то, что двое основных молочных переработчиков оптимистично воспользовались местным избыточным предложением и вскоре начали отсеивать те молочные подразделения, которые действовали ниже уровня минимального эффективного масштаба (в конце 2007 года это означало 200 литров в день). Естественно, МФО выиграли от ситуации, виновниками которой они являлись, и улучшили собственное финансовое положение за счет разрушения местных молочных ферм.

Если продолжать обсуждение разрушения и деиндустриализации местной экономики, то обязательно надо подчеркнуть, что МФО намеренно кредитуют рискованные отрасли, будучи почти уверенными в провале мелких проектов. Однако это не является преградой для них, так как выплаты по микрокредитам будут обеспечиваться за счет залога, помощи правительства или продажи микропредприятия. Провал многих клиентов МФО не отражается на объеме их кредитования, так как многие бедняки желают вырваться из нищеты и заменяют вышедших клиентов, тем самым попадая в ловушку бедности, из которой вылезают очень немногие. Активная деятельность МФО также деиндустриализирует экономику страны, когда микрофинансирование избирается в качестве программы развития. Эта проблема особенно проявила себя после Югославской войны, когда балканским странам была предложена программа по развитию в лице микрофинансирования, предлагавшая создание мно-

жества мелких микропредприятий. Вместо того чтобы инвестировать в инфраструктуру и технологичные предприятия, которые были бы в состоянии производить конкурентоспособную продукцию, обеспечивая работу для высококвалифицированных работников, эти страны были насыщены микрофинансированием, которое толкало высокообразованных людей заниматься простой торговлей и скотоводством. И это несмотря на то, что у этих стран было огромное наследство индустриальных объектов, которые прекратили свое существование после развала СССР, так как рухнула система поставок сырья, необходимая для функционирования таких предприятий. Здесь нужно отметить, что экономические выгоды от деятельности небольшого числа индустриальных предприятий опережают те, которые создаются множеством микропредприятий. С одной стороны микрофинансирование поддерживало население небольшими кредитами, которые в краткосрочном периоде помогали сохранить минимальный уровень проживания, но препятствовало долгосрочному развитию региона и реализации всего потенциала квалифицированных работников, когда не предоставляло необходимые средства для восстановления промышленного сектора.

6. Прочие негативные воздействия

Другим неблагоприятным эффектом микрофинансирования является увеличение миграции из сельских регионов, поскольку неуспешные клиенты очень часто покидают регион или страну в поисках работы. Эта ситуация особенно характерна для Узбекистана, Тад-

жикистана, Киргизии, Армении и других стран СНГ, в которых неблагоприятные условия для развития регионов, в лице недостаточного или невыгодного микрофинансирования, толкают многих людей покинуть страну в поисках новой работы, чтобы погасить накопленные долги от микрокредитов.

Еще одной проблемой является то, что микрофинансирование может привести к зависимости от импорта, как следствие расширения торговли и уменьшения производства, потому что первый тип деятельности может оказаться более прибыльным, чем второй. Такая ситуация возникла в Мексике, когда страна присоединилась к NAFTA, после чего фермеры, выращивающие кукурузу, прекратили свою деятельность и начали продавать субсидируемую американскую кукурузу, получая заметные прибыли. Однако в целом, долгосрочное последствие такого развития наносит намеренный и значительный ущерб и нивелирует начальные преимущества, кроме того, высокие прибыли, заработанные на импортных операциях, как правило, становятся встроенными, и тем самым являются мощным сдерживающим фактором для создания местного производства в конечном итоге.

7. Заключение

В заключении можно предположить, что те высокие надежды, которые возлагались на модель микрофинансирования мировым сообществом, явно не сбываются. Пропаганда о том, что микрофинансирование является современным и смертоносным оружием в битве за уничтожение бедности во всем мире, чересчур увеличена. Многие

страны буквально перенасыщены микрофинансовыми организациями, которые убеждают нищие слои общества о том, что только начатый за счет микрокредита микробизнес поможет им вырваться от бедности. Однако, как мы увидели, они используют стремление бедных разбогатеть, чтобы вовлечь их в ловушку, выход из которой влечет еще более худшее состояние, чем было до этого. Многие МФО совершенно не заботятся о том, как будут использованы микрокредиты, потому что они знают, что клиент начнет дело, которым уже занимаются тысячи таких же «предпринимателей» как он. В том случаи, когда клиент станет успешным в своем деле и погасит микрокредит, то они будут только рады, но и в случаи провала клиента они не будут горевать, так как микрокредиты обеспечены поручительствами 2 и более людей. Во многих странах клиенты сами не допускают, чтобы микрокредиты гасили поручители, исходя из социальной ответственности, так как такие люди потеряют уважение близких. Ситуация является беспроигрышной для МФО, но отнюдь не для тех многочисленных людей, которые ежедневно борются за выживание.

Литература, References

1. Milford Bateman: Why Doesn't Microfinance work? The destructive rise of local neoliberalism – 2010
2. Beatriz Armendáriz, Marc Labie: The Handbook of Microfinance – 2011
3. Jonatan Morduch, Beatriz Armendáriz: The Economics of Microfinance – 2005
4. Muhammad Yunus: Creating a World Without Poverty: Social Business and the Future of Capitalism - 2010