

## **Взаимодействие банков и небанковский микрофинансовых организаций: роль для развития малого бизнеса и опыт для России**

Микрофинансирование в России развивается уже более 10 лет и его роль как показавшего свою эффективность инструмента поддержки малого предпринимательства<sup>1</sup> нельзя недооценивать. По оценкам, спрос на микрофинансовые услуги составляет в России более 4 млрд долл. США в год и покрывается действующими небанковскими микрофинансовыми институтами и банками лишь в небольшой части. Для России дальнейшее развитие микрофинансового сектора даст возможность вовлечения новых слоев населения в малый бизнес и сокращения барьеров для перерастания мелкого бизнеса в малый и средний. По различным оценкам, до 10 млн жителей (действующих предпринимателей, заинтересованных в микрокредитах, и граждан, способных при определенных условиях начать свое дело), или около 15% экономически активного населения страны, нуждаются в микрофинансовых услугах<sup>2</sup>.

Надо сказать, что, несмотря на очевидность преимуществ развития микрофинансирования для российской экономики в целом и малого предпринимательства в частности, работ, посвященных исследованию данного финансового инструмента, изучению особенностей его становления в России и явлений, происходящих в этом секторе финансовых услуг, не так уж и много.

Можно выделить исследования, реализованные Ресурсным центром малого предпринимательства (Анализ развития микрофинансирования в России. Часть I. Оценка спроса, 2003; Анализ состояния предложения и спроса на рынке микрофинансовых услуг России, 2000). Отдельное внимание было уделено развитию микрофинансирования в проекте ТАСИС СМЕРУС 9803, в рамках которого был выпущен ряд докладов о финансовой поддержке малого бизнеса (в частности, Микрофинансирование в России. Программный документ, 2001). Интерес представляют недавние исследования, поддерживаемые Российским микрофинансовым центром. Среди них следует выделить книгу «Правовое пространство для микрофинансовой деятельности в России: анализ и рекомендации

---

<sup>1</sup> Понятию «микрофинансирование» часто придают узкий смысл, подразумевая под ним исключительно выдачу небольших кредитов (займов). Между тем понимать микрофинансирование следует гораздо шире, кроме выдачи микрозаймов к микрофинансовым услугам нужно относить также возможности размещения сбережений, страхование, лизинг, предоставление гарантий, консультации по финансовому обеспечению для малого бизнеса и др. Устойчивого общепризнанного определения микрофинансирования нет, хотя все исследованные нами определения имеют общие черты. Для целей нашего обзора можно принять следующее общее определение микрофинансирования, предложенное Азиатским банком развития (Asian Development Bank) и использованное в своих отчетах Программой развития ООН (The United Nations Development Program): «Микрофинансирование представляет собой предоставление широкого спектра финансовых услуг, таких как займы, депозиты, расчетно-кассовое обслуживание, страхование и др., для домохозяйств и микропредприятий с невысоким уровнем дохода». Вместе с тем, предлагая использовать данное определение в настоящей работе, мы хотим уйти от определения аудитории получателей микрофинансовых услуг как обладающих низким уровнем дохода. Действительно многие микрофинансовые услуги и программы рассчитаны на такую аудиторию, однако, как показывает опыт и нашей страны, получателями микрофинансовых услуг не всегда являются исключительно домохозяйства и мелкие предприятия именно с невысокими доходами.

<sup>2</sup> Такие оценки см., например, Анализ развития микрофинансирования в России. Часть 1. Оценка спроса. М.: Ресурсный центр малого предпринимательства, 2003 г.

по реформированию» (2003 г.). Имеется ряд зарубежных исследований по изучению ситуации и в России. Среди недавно выпущенных работ можно отметить *The State of Microfinance in Central and Eastern Europe and the New Independent States*. (CGAP, Washington. D.C. 2003).

Одной из последних работ в этой области стало исследование «Принципы, опыт и перспективы взаимодействия банков и небанковских микрофинансовых организаций» (Шестоперов, Був, Литвак, Шеховцов, 2004)<sup>3</sup>. Развивая по ряду направлений предыдущие наработки, данное исследование уделяет внимание новой и, как показал анализ предыдущих отечественных работ в области микрофинансирования, до этого детально не изучаемой в России проблеме. В последние годы в странах, где микрофинансовый сектор начал развиваться ранее, чем в нашей стране, наблюдается устойчивый рост интереса к развитию сотрудничества между двумя секторами – небанковскими микрофинансовыми институтами и банками. Уже на этапе подготовки исследования наличие такого интереса стало очевидно и в России. Это подтвердилось и мнениями, высказанными на Второй ежегодной конференции «Микрофинансирование в России: новые грани развития», организованной Российским микрофинансовым центром в декабре 2003 г. в Санкт-Петербурге, где были представлены первые результаты работы.

Основной целью исследования стало выявление современного состояния взаимодействия банков и небанковских микрофинансовых организаций (МФО), возможных путей и перспектив развития их взаимодействия и сотрудничества в России. В ходе исследования мы рассчитывали:

- (1) показать роль и место микрофинансовых услуг среди различных финансовых инструментов;
- (2) показать место различных финансовых инструментов на рынке предложения финансовых услуг для МБ в России;
- (3) очертить основные этапы и особенности развития микрофинансирования в России, выявить ограничения в российском опыте развития микрофинансирования и общие причины развития именно такой ситуации;
- (4) показать преимущества взаимодействия микрофинансовых институтов и банков; охарактеризовать возможные формы взаимодействия банков и МФО, их плюсы и минусы;
- (5) проанализировать уроки из зарубежного опыта взаимодействия банков и микрофинансовых институтов;
- (6) показать примеры успешного сотрудничества между российскими банками и МФО;
- (7) дать оценку перспективам взаимодействия российских банков и МФО.

По мере роста числа, охвата клиентов и эффективности микрофинансовых программ неизбежно встает вопрос о диверсификации источников средств, которые используются для формирования капитала МФО. Возможности донорских программ ограничены, и, в общем-то, любая программа, изначально финансируемая донором, рано или поздно должна планировать выход на

---

<sup>3</sup> С электронной версией итогового доклада по исследованию можно ознакомиться на сайте Российского микрофинансового центра ([www.rmccenter.ru](http://www.rmccenter.ru)) и сайте Национального института системных исследований проблем предпринимательства ([www.nisse.ru](http://www.nisse.ru) в разделе «Исследования и аналитика»).

самоокупаемость и устойчивость для дальнейшего развития. Для того чтобы рынок микрофинансирования развивался устойчиво в долгосрочном плане, ему необходим доступ к нескольким независимым источникам капитала. И в их числе банковские кредиты – один из наиболее перспективных и безопасных источников.

Перспективность в первую очередь связана с тем, что банки и МФО ориентированы на разные группы клиентов и соответственно не создают друг другу конкуренции. Микрофинансовые организации работают, как правило, с микропредприятиями, с начинающим бизнесом; банки, напротив, стремятся к кредитованию малых предприятий, уже имеющих определенную кредитную историю и экономически привлекательные масштабы бизнеса. Соответственно возникает возможность взаимовыгодного дополнения банковского и небанковского предложения на рынке финансирования малого бизнеса. При этом сотрудничество между банками и МФО, как показывают примеры из зарубежной и российской практики, может быть налажено на взаимовыгодной основе.

Для коммерческих банков существуют определенные ограничения в прямом, самостоятельном достижении сегмента мелкого заемщика. Самостоятельное развитие банком микрофинансовой программы «с нуля» является довольно затратным, относительно длительным, требующим значительного внимания и не всегда выгодным на выходе проектом. В связи с этим проникновение в сегмент мелкого заемщика может оказаться более выгодным для самого банка через уже существующие и доказавшие свою работоспособность микрофинансовые структуры, тем более уже имеющие определенный опыт в работе с этим сегментом.

В свою очередь, МФО сами по себе могут быть достаточно дисциплинированным и выгодным клиентом, скажем, заемщиком. Хотя имеются и определенные ограничения, не укладывающиеся в традиционные схемы банковского кредитования, в частности многие МФО могут и не иметь требуемого залогового обеспечения или нужной кредитной истории.

Кроме того, МФО могут быть полезны не только в качестве «передаточного» звена или «розничного продавца», через которые банки делают шаги по пути к достижению сегмента мелкого заемщика и даунскейлинга (downscaling), но и с точки зрения сопутствующих процессов (услуг), например, размещения в банке депозитных и расчетных счетов клиентов МФО. Клиенты, переросшие размеры мелких предприятий, и взаимодействовавшие с определенной МФО, нарабатывая кредитную историю, скорее всего, впоследствии станут клиентами банка-партнера данной МФО. Особенно, если банк и МФО реализуют совместные программы (например, внедрения пластиковых карт для ускорения и автоматизации микрофинансовых и расчетных операций), «привязывая» клиента к себе.

Наконец, успешная работа связки «банк – МФО» для самого банка является вопросом повышения его имиджа.

Для независимых микрофинансовых организаций взаимодействие с банками означает диверсификацию источников финансирования. Более того, взаимодействие с банками, привлечение банковских средств следует рассматривать не столько как способ диверсификации источников финансирования, сколько одним из необходимых направлений движения к финансовой устойчивости и долгосрочному развитию.

Обращаясь к отдельным направлениям и схемам возможного сотрудничества, следует выделить и такое выгодное для МФО преимущество, как сокращение издержек МФО на развитие инфраструктуры (офисов, отделений в

регионах, коммуникаций и т.п.), издержек на обработку операций, выработку имиджа и др. Надо сказать, что такое преимущество при грамотно выстроенном сотрудничестве (речь идет именно о совместной реализации микрофинансовой программы) обоюдно выгодно: взамен банк получает технологию, сокращение издержек, и, как правило, участие в управлении МФО.

Налаживание сотрудничества банков и МФО даст положительный эффект и для российской экономики. Общая неразвитость сегмента микрофинансирования в «цепочке питания капиталом» и, что самое главное, перехода из этого сегмента на более высокие уровни, в частности традиционное банковское финансирование, тормозит в результате рост сектора малого предпринимательства. «Налаживание моста» между двумя секторами – банковским и небанковским микрофинансированием – создаст стимулы для придания российской экономике устойчивой структуры и возможности для мелкого бизнеса, имеющего предпосылки к росту, для перехода в сектор более крупных предприятий.

В целом мировые тенденции развития предложения на рынке финансовых услуг для малого и микробизнеса, особенно в странах с переходными экономиками, свидетельствуют об усилении взаимодействия между разными типами финансовых институтов в целях более полного охвата клиентов и общего развития финансового рынка. К примеру, опыт стран Восточной Европы показывает, что, по крайней мере для небольших банков, реализация совместных программ с МФО более выгодна, чем их непосредственная реализация самими банками. Срабатывает так называемый эффект «экономии на масштабе», при котором достигнуть рентабельности в кредитовании микробизнеса по силам только более или менее крупным банкам, которые могут сократить постоянные издержки обслуживания кредитов, не зависящие от их размера, распределив их по большому количеству активных операций и кредитных сотрудников.

Направления сотрудничества принимают различные формы. Одной из «простейших» форм являются кредитные взаимоотношения между банком и МФО, которые, судя по результатам различных зарубежных исследований, получают все большее распространение<sup>4</sup>. Некоторые банки вообще выработали специализацию оптовых посредников в отношении МФО, выполняющих в этом случае функции розничного продавца микрофинансовых услуг.

Однако простые кредитные отношения не позволяют воспользоваться преимуществами, которыми обладают банки (филиальная сеть и другая инфраструктура и т.п.). В связи с этим стали возникать более сложные формы альянсов в целях проникновения и долгосрочной работы на рынке услуг для микропредприятий. В частности, микрофинансовые институты стали выполнять функции агентов банков по сбору депозитов, однако это также не способствовало использованию всех преимуществ.

Более сложной формой альянса является соглашение между банком и МФО, по которому последняя берет на себя часть работы по утверждению кредитов и по управлению банковскими кредитными процессами. Такое соглашение может способствовать извлечению выгод из знаний о рынке и кредитной методологии, применяемой микрофинансовым институтом, который в свою очередь использует мощности банка по обработке операций. Одновременно от банка не требуется делать значительных инвестиций и заниматься операционными изменениями.

---

<sup>4</sup> Существует множество примеров, в частности, Banco Wiese в Перу, Banque Nationale de Development Agricole (Мали), FINCA (Киргизстан), Mikrofin (Босния), Женская микрофинансовая сеть (Россия) и др.

Одним из эффективных способов организации сотрудничества показала себя «модель обслуживающей компании». Обслуживающая компания в данном случае представляет собой нефинансовую компанию, которая занимается предоставлением банку услуг по управлению кредитами и выдаче кредитов (займов)<sup>5</sup>. Обслуживающая компания делает всю работу по продвижению, оценке, подтверждению, учету и сбору займов, в то время как сами заемные средства находятся на счетах банка. При этом за свои услуги обслуживающая компания получает определенную комиссию (или, наоборот, в том случае, если банк оказывает услуги обслуживающей компании). Обслуживающая компания может быть как дочерней компанией, принадлежащей банку, так и обладать определенной независимостью, предполагая участие других инвесторов.

Как совместное развитие микрофинансовой программы, так и простое получение кредита, может означать перевод депозитных и расчетных счетов клиентов МФО и самой МФО в банк-партнер или банк-кредитор, что для банка означает получение дополнительных безналичных оборотов, а для МФО повышение прозрачности ее операций. Еще одной формой развития взаимоотношений является предоставление дополнительных услуг клиентам МФО: депозитов, страховок, лизинга и др.

Что касается нашей страны, то на нынешнем этапе сотрудничество банков и МФО находится еще на стадии становления, и о том, что такое сотрудничество стало правилом, а не исключением, говорить пока еще очень рано.

Судя по приводимым в ходе интервью с экспертами и участниками рынка примерам сотрудничества между банками и МФО, их количество в целом довольно ограничено. Взаимодействие развивается в ряде направлений, но сводится на данном этапе к «простым» формам – получение кредита, льготного расчетно-кассового обслуживания, реализации проектов по внедрению пластиковых карт, совместные консультации. О более сложных формах сотрудничества пока речи не ведется или ведется, но до стадии проработки проекта не доходит.

Кредитами банков воспользовались некоторые государственные фонды поддержки предпринимательства (Воронежской области, Белгородской области, Удмуртской Республики и ряд других). Среди негосударственных МФО также имелись примеры привлечения внешнего банковского финансирования. Так, привлечением банковского финансирования отметились «Женская микрофинансовая сеть» и некоторые ее партнерские МФО, Пермский сельскохозяйственный кооператив «Доверие», Сахалинская региональная микрокредитная программа АСДИ/VOCA и ряд других. Имеются примеры развития сотрудничества между МФО и банками по другим направлениям. Так, между кооперативом «Содействие» (Смоленск) и Сбербанком России имеются договоренности о применении льготного тарифа расчетно-кассового обслуживания операций с пайщиками, с МДМ-банком – о льготном режиме предоставления пластиковых карт VISA пайщикам кооператива, со Смоленским акционерным коммерческим банком – о взаимообмене информацией по клиентам. По словам директора Фонда «ФОРА», у данной МФО и Сбербанка России также развивается взаимодействие по обмену информацией о клиентах – ФОРА «передает» «выращенных» клиентов Воронежскому филиалу банка.

---

<sup>5</sup> Следует оговориться, что обслуживающую компанию в описанном виде в узком смысле нельзя считать микрофинансовой организацией

Вместе с тем, учитывая положительные эффекты, которые сотрудничество может дать и для банков, и для МФО, и для сектора малого бизнеса, на этом этапе могут серьезно выиграть те, кто станет лидером этого процесса и, несмотря на определенные опасения, носящие во многом субъективный характер, начнет активно играть на этом поле.

Как показало проведенное исследование, в среде как МФО, так и банков уже отчетливо появляется понимание того, что основ для сотрудничества между банками и МФО больше, чем для конкуренции. Как отмечалось, имеются и примеры успешного налаживания сотрудничества.

И хотя среди основных источников внешнего финансирования микрофинансовых организаций чаще всего называются средства международных доноров и специализированных финансовых организаций, средства населения и средства бюджетов, а роль банковского финансирования занимает пока одно из второстепенных мест, мы прогнозируем заметный рост этой роли. На этом фоне перспективы развития взаимодействия между банками и микрофинансовыми организациями в России можно оценить как положительные и имеющие неплохую динамику.

В качестве заключительной части доклада следует акцентировать внимание на том, что большинство опрошенных в ходе исследования независимых экспертов и участников рынка связывают дальнейшее развитие сотрудничества с необходимостью государственной поддержки и стимулирования этого процесса. В настоящее время она носит эпизодический характер (например, усилия администраций отдельных регионов по привлечению банковских ресурсов в государственные фонды поддержки МП). Вместе с тем есть и противоположная точка зрения: взаимодействие МФО с банками – это естественный процесс, не нуждающийся в дополнительных внешних воздействиях, включая государственные. Сотрудничество же будет развиваться само по себе по мере развития малого бизнеса и появления прибыльных ниш. Дополнительным импульсом заинтересованности и движению МФО в сторону развития отношений с банками может стать политика международных донорских организаций, в частности сокращение финансирования программ развития микрофинансовых услуг в России. В любом случае развитие взаимоотношений зависит от поиска обоюдного интереса для налаживания сотрудничества.

Между тем есть определенные ограничения развития процесса, сократить или устранить которые без помощи государства затруднительно. Так, многие эксперты указывают на необходимость смягчения обязательных требований к банкам по резервам в отношении кредитов, выданных МФО. Это придаст импульс и дополнительную мотивацию для встречного движения банков в отношении небанковских МФО (кредитование для последующей «розничной продажи» микрозаймов). Важной проблемой является регулирование, касающееся ведения и распространения кредитных историй клиентов. Отсутствие или неясность такого регулирования тормозит процессы взаимообмена информацией между банками и МФО и развитие «вспомогательного рынка», о чем уже было сказано. Таким образом, развитие процессов сотрудничества тесно связано с перспективами утверждения законодательной базы регулирования деятельности кредитных бюро и внедрением таких институтов в российскую практику.

Большое значение придается информационному освещению практических примеров сотрудничества банков и МФО и эффективности этих проектов, что

позволит сделать такое сотрудничество более заметным для общественности и привлекательным для банков. Наряду с этим распространение лучшего опыта будет способствовать улучшению понимания МФО, как более эффективно налаживать взаимодействие. В этом смысле предлагаемый доклад – один из первых и важных шагов.

Участники рынка и независимые эксперты указывают также на необходимость самоорганизации МФО и выявления среди них лидера–координатора процесса.

Стимулирование развитие сотрудничества со стороны государства возможно также на основе организации гарантийных фондов. Как свидетельствуют рассмотренные нами примеры получения кредитов государственными фондами поддержки, они, как правило, предоставлялись на основе гарантий региональных администраций. Представляется, что данный опыт может и должен быть распространен на негосударственные МФО. Предоставление государственных гарантий МФО для увеличения объемов ресурсов на цели кредитования малого предпринимательства может приносить больший эффект, нежели предоставление гарантий непосредственно субъектам малого предпринимательства.

Несмотря на тщетность аналогичных попыток на предыдущих этапах развития системы поддержки малого предпринимательства, имеет смысл рассмотреть вопрос субсидирования государством части затрат, которые МФО несут в целях прохождения процедур, повышающих прозрачность их бизнеса и информированность потенциальных кредиторов, – получение кредитных рейтингов, внешний аудит, распространение информации о себе.

Наконец, как показывает зарубежная практика, довольно эффективным инструментом создания устойчивых связей между бизнесами является создание информационных порталов и сетей обмена информацией. Такие информационные ресурсы могут носить как общий характер, так и отраслевой. За рубежом существуют и специальные порталы по микрофинансированию.

#### **Источники:**

1. Анализ развития микрофинансирования в России в 1998–2000 гг. (на основе выборочного обследования деятельности организаций, оказывающих микрофинансовые услуги малым предприятиям и предпринимателям в России). Ресурсный центр малого предпринимательства. ТАСИС, СМЕРУС 9803, Июль 2001
2. Анализ развития микрофинансирования в России. Часть 1. Оценка спроса. М.: Ресурсный центр малого предпринимательства, 2003 г.
3. Исследование потребностей субъектов малого предпринимательства в финансово-кредитной поддержке (микрокредитование и гарантии). Информационно-консультационный центр «Бизнес-Тезаурус», 2001.
4. Малое предпринимательство в Российской Федерации: прошлое, настоящее и будущее / Под ред. Е.Г. Ясина, А.Ю.Чепуренко, В.В. Буева. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2003.
5. Микрофинансирование в России. Программный документ. ТАСИС, СМЕРУС 9803, Апрель 2001 г.
6. О.М. Шестоперов, В.В. Буев, Е.Г. Литвак, А.О. Шеховцов. «Принципы, опыт и перспективы взаимодействия банков и небанковских микрофинансовых организаций»./ Национальный

- институт системных исследований проблем предпринимательства, Российский микрофинансовый центр. М., 2004 г.
7. Jeffrey Poyo and Robin Young. Commercialization of Microfinance: A Framework for Latin America. Development Alternatives, Inc., December 1999.
  8. Ledgerwood J. Microfinance Handbook. An Institutional and Financial Perspective. The World Bank. Washington, D.C. 2000.
  9. Mayada M. Baydas, Douglas H. Graham, Commercial Banks in Microfinance: New Actors in the Microfinance World. Development Alternatives, Inc. August 1997.
  10. Stephanie Charitonenko, S.M. Rahman. Commercialization of Microfinance: Bangladesh. Asian Development Bank, Manila, Philippines, 2002.
  11. Sustainable Expansion Strategies. Case Studies of 18 Regional Leaders in Microfinance. Summary Version. Microfinance Centre for Central and Eastern Europe and the New Independent States, May 2003.
  12. The Service Company Model: A New Strategy for Commercial Banks in Microfinance. ACCION InSight No. 6. September 2003.
  13. The State of Microfinance in Central and Eastern Europe and the New Independent States. CGAP, Washington. D.C., 2003.
  14. Tsendbazar Oyunjargal, Togtokhbariul Nyamaa. Sub-Sector Review of Micro-finance in Mongolia. The United Nations Development Program in Mongolia, ADB Micro-finance Policy Paper, May 2002.