

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Том 9

Электронный журнал Государственного департамента США

Номер 1



МЕЛКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

*Основа
экономического развития*

Февраль 2004 года

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Мелкое предпринимательство – Основа экономического развития

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДЕПАРТАМЕНТ США

ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ

ТОМ 9, НОМЕР 1



Успешно работающие малые предприятия – главные двигатели экономического развития, роста доходов и сокращения бедности во многих развивающихся странах. Эти предприятия создают также основу для социальной стабильности, гражданского общества и равенства между полами. Однако плохая инфраструктура, слабые общественные службы, неадекватные механизмы урегулирования споров, невозможность выходить на рынки и получать формальное финансирование остаются серьезными препятствиями на пути к росту малого бизнеса.

Соединенные Штаты, многосторонние организации по развитию и многие доноры, оказывающие двустороннюю помощь, стремятся улучшить положение, разрабатывая новые программы, которые помогают микропредприятиям – небольшим местным хозяйственным единицам, число работников которых не превышает десяти – способствовать формированию динамичных конкурентных отраслей. В последние пять лет в Америке финансирование микробизнеса составляло в среднем около 155 млн. долларов в год. Эта поддержка распространяется более чем на 3,7 млн. микропредприятий по всему миру, чья деятельность охватывает производство товаров на экспорт, в том числе обуви, мебели, сельскохозяйственных культур и другого продовольствия, оказание услуг в диапазоне от ремонта оборудования до информационных технологий, сырьевые поставки товаропроизводителям и торговлю самыми разнообразными товарами. Расширяясь и интегрируясь в формальную экономику своих стран, эти предприятия улучшают жизнь малоимущих, создают более высокие доходы и новые рабочие места, способствуют экономическому росту и укрепляют демократические общества.

Я горжусь ключевой ролью Америки в содействии развитию мелкого предпринимательства. США ставят перед собой три цели: улучшить доступ к финансовым услугам для малоимущего населения планеты, обеспечить доступ к деловым услугам, специально предназначенным для преодоления ограничений, ощущаемых мелкими предпринимателями, улучшить деловой климат с помощью нормативно-правовых и политических реформ. Наши усилия глобальны – от Мали в Африке и Иордании на Ближнем Востоке до Азербайджана в Европе и Перу в Латинской Америке. При согласованных усилиях международного сообщества наши успехи станут всеобщими. Надеюсь, вы присоединитесь к нам в работе по достижению этих целей.

В этом выпуске журнала «Экономические перспективы» вы найдете идеи ключевых государственных должностных лиц и ведущих ученых, занимающихся проблемами мелкого предпринимательства, о доступе к финансированию и развитию предприятий, а также социальных последствиях этих процессов. Полагаю, в 21-м веке эти вопросы как никогда важны, поскольку микропредприятия дают беднейшим людям в мире надежду и конкретные инструменты, позволяющие им улучшить жизнь и обрести человеческое достоинство, развивая и укрепляя самодостаточное экономическое существование.

*Колин Л. Пауэлл
Государственный секретарь США*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Электронный журнал Государственного департамента США
<http://usinfo.state.gov/journals/journals.htm>

СОДЕРЖАНИЕ

□ ФОКУС

ПОДДЕРЖКА МИКРОПРЕДПРИЯТИЙ В АМЕРИКАНСКОЙ ПОЛИТИКЕ РАЗВИТИЯ **6**

Эмми Симмонс, помощник директора Бюро по экономическому росту, сельскому хозяйству и торговле Агентства США по международному развитию

Мелкое предпринимательство – главный источник дохода и занятости для сотен миллионов людей по всему миру. Правительство США считает поддержку мелких предприятий ключевым элементом своей стратегии по сокращению бедности и предполагает, что эта помощь будет все больше ориентироваться на общества с разрушенной гражданскими войнами и ВИЧ/СПИДом экономикой.

ПРОКЛАДЫВАЯ ПУТЬ В РЫНОЧНУЮ ЭКОНОМИКУ: ПОМОЩЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ **11**

Гадди Х. Васкес, директор американского Корпуса мира

Корпус мира оказывает помощь местному малому бизнесу и микропредприятиям, особенно тем, которые уделяют основное внимание молодежи и женщинам. Работая бок о бок с небогатыми предпринимателями, добровольцы Корпуса мира помогают им, а тем самым и их странам, налаживать новые связи с внутренними и международными рынками.

МИКРОКРЕДИТЫ – ВАЖНЕЙШИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОМОЩИ МАЛОИМУЩИМ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ **15**

Кристофер Х. Смит, член Конгресса США от штата Нью-Джерси

Программы развития микропредприятий эффективны, поскольку они помогают бедным помочь себе самим. Такой подход «снизу вверх» отличается от стратегий большинства чиновников, занимающихся иностранной помощью по принципу «сверху вниз». Член Конгресса объясняет, как подготовленный им закон, который был подписан Президентом Джорджем У. Бушем, увеличит расходы на микропредприятия для беднейших из бедных.

ФИНАНСИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ: БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ ДЛЯ МИКРОПРЕДПРИЯТИЙ **17**

Кэтрин Макки, директор Отдела развития микропредприятий Агентства США по международному развитию

Финансовые услуги доступны всего 5 процентам домохозяйств с низкими доходами в мире. Однако эти услуги считаются теперь необходимыми для развития малого бизнеса, роста доходов и занятости во всех странах. Макки характеризует поддерживаемые США инициативы по расширению финансовых услуг для мелких предпринимателей, включая использование нетрадиционных форм обеспечения займов, гибкий график погашения кредитов и доступ к таким расширенным услугам, как страхование и гибкие сберегательные счета.

ЛУЧШИЕ ПРИМЕРЫ РАЗВИТИЯ МЕЛКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА – С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ АМР США **22**

Отдел развития микропредприятий Агентства США по международному развитию

Для успешного развития мелкого предпринимательства необходимы услуги, приспособленные к разнообразным финансовым потребностям граждан и предпринимателей, стоимостные структуры, позволяющие поставщикам услуг микропредприятиям получать прибыль, регулирующая и налоговая политика, стимулирующая развитие предприятий.

□ КОММЕНТАРИИ

СОЗДАНИЕ БЛАГОПРИЯТНЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ ДОЛГОСРОЧНОГО РАЗВИТИЯ МЕЛКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

23

Чарльз Кэдуэлл, Кэтлин Дрюшел и Тьерри ван Бестлэйер, Центр институциональных реформ и неформального сектора (ИРНС) при Мэрилендском университете

Малый бизнес и микропредприятия больше всего процветают там, где твердо внедрено добросовестное управление. Авторы предлагают переориентировать иностранную помощь на создание нормативно-правовой базы, способствующей развитию бизнеса.

ЖЕНЩИНЫ И МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ: РАСШИРЕНИЕ РЫНКОВ И КРУГОЗОРА

27

Сьюзи Честон, вице-президент по вопросам общего направления деятельности и научных исследований организации «Оппортьюнити Интернэшнл»

Микрофинансовая индустрия давно признает женщин важной силой международного развития и потенциальным рынком для своих услуг, но она может добиться еще большего, устранив сохраняющиеся барьеры на пути к деловой активности женщин и расширению их возможностей в экономике.

ДВА ВЗГЛЯДА НА КРЕДИТОВАНИЕ МИКРОПРЕДПРИЯТИЙ

МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ И ПРОБЛЕМА ГЛОБАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

32

Алекс Каунтс, президент Американского отделения Фонда «Граммин»

Убедительно показано, что микрофинансирование может оказать серьезное воздействие на сокращение бедности – как на местном, так и на общенациональном уровне. Женщины, владеющие предприятиями, представляют меньший кредитный риск, чем мужчины, и чаще вкладывают заработанные средства в образование для своих детей. Автор полагает, что специальное обучение бизнесу не всегда необходимо для успешного развития предприятий.

СОЗДАНИЕ И РАЗВИТИЕ УСПЕШНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ

36

Грегори Ф. Касагранде, учредитель и президент Южно-Тихоокеанского фонда делового развития

Малые ссуды, часто не превышающие нескольких сот долларов, помогли повысить доходы и занятость для многих жителей Самоа и других независимых тихоокеанских островных государств. Автор характеризует некоторые кредитные стратегии ЮТФДР, которые обеспечили почти 100-процентное погашение кредитов заемщиками.

МЕЛКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ КРУПНЫМ ПЛАНОМ

40

Четыре владельца успешно работающих микропредприятий из Бенина, Гаити, России и Филиппин.

□ ЦИФРЫ И ФАКТЫ

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ

42

ФИНАНСИРОВАНИЕ МИКРОПРЕДПРИЯТИЙ ПО ЛИНИИ АМР США

44

□ РЕСУРСЫ

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

46

ОСНОВНЫЕ САЙТЫ ИНТЕРНЕТА

48

На обложке: работница микропредприятия «Оромия Кофи Юнион» в Эфиопии показывает, какие бывают плоды кофе, если кофейные деревья выращивать в тени без применения химических удобрений.

С разрешения МОРСК/ДСКР (Международная организация по развитию сельскохозяйственных кооперативов/Добровольцы по содействию кооперативам за рубежом)

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Электронный журнал Государственного департамента США

Том 9, номер 1, февраль 2004 года

Бюро международных информационных программ Государственного департамента США предоставляет материалы, разъясняющие зарубежной аудитории политику, общество и ценности США. Бюро публикует пять электронных журналов, посвященных изучению основных проблем, с которыми сталкиваются Соединенные Штаты и международное сообщество. Эти журналы – «Экономические перспективы», «Глобальные проблемы», «Вопросы демократии», «Внешняя политика США» и «США: общество и ценности» – помещают на своих страницах документы и материалы, относящиеся к политике США, а также содержат анализ, комментарий и дополнительную информацию по соответствующим темам.

Все номера журналов выходят на английском, испанском, португальском и французском, а отдельные номера публикуются также на арабском и русском языках. Номера журналов на английском языке появляются с интервалом приблизительно в один месяц. Переводы обычно выходят через две-четыре недели после опубликования журналов на английском языке.

Мнения, высказываемые в этих журналах, не обязательно отражают взгляды или политику правительства Соединенных Штатов Америки. Государственный департамент США не несет ответственности за содержание сайтов Интернета, на которые есть ссылки в журналах, или доступ к таким сайтам; эту ответственность несут их создатели. Статьи из журналов, о которых идет речь, можно воспроизводить и переводить за пределами Соединенных Штатов за исключением случаев, когда эти статьи сопровождаются четким указанием на наличие ограничений в их использовании, налагаемых авторским правом. Те, кто собирается использовать защищенные авторским правом фотографии, должны получить соответствующее разрешение.

Текущие или предыдущие номера журналов, а также анонс будущих журналов можно найти на домашней странице Бюро международных информационных программ в Интернете по адресу “<http://usinfo.state.gov/journals/journals.htm>”. Эти номера предоставляются в нескольких электронных форматах для облегчения их просмотра в онлайн-режиме, передачи, загрузки и печати.

Просим присылать комментарии и замечания об этих журналах в посольство США в вашей стране или в редакцию по адресу:

Editor, Economic Perspectives
IP/T/ES
U.S. Department of State
301 4th St. S.W.
Washington, D.C. 20547
United States of America
Адрес электронной почты: ejecon@state.gov

Редактор	Джонатан Шейффер
Ответственные редакторы	Линда Джонсон
.	Алисон Макфарленд
Редакторы	Берта Гомес
.	Кэтрин Макконнелл
.	Брюс Одесси
.	Анджей Званецки

Издатель	Джудит С. Сигел
Исполнительный редактор	Гай Р. Олсон
Управляющий производством	Кристиан Ларсон
Помощник управляющего производством	Сильвия Скотт
Редакторы русского издания	Наталия Барбаш
.	Лидия Воронина
Редактор русского Интернет-издания	Александр Свинов
Редколлегия	Джордж Клэк
.	Кэтлин Р. Дэвис

Бюро международных информационных программ
Государственный департамент США
Февраль 2004 года

□ ПОДДЕРЖКА МИКРОПРЕДПРИЯТИЙ В АМЕРИКАНСКОЙ ПОЛИТИКЕ РАЗВИТИЯ

Эмми Симмонс, помощник директора Бюро по экономическому росту, сельскому хозяйству и торговле Агентства США по международному развитию

Правительство США считает одним из ключевых компонентов своей стратегии по сокращению бедности поддержку небольших хозяйственных структур, называемых микропредприятиями, пишет Эмми Симмонс, помощник директора одного из Бюро в Агентстве США по международному развитию (АМР). Она говорит о том, что сейчас эта поддержка расширяется, учитывая необходимость решения сложнейших в мире проблем развития – восстановления хозяйства, разрушенного гражданскими войнами, и обществ, страдающих от ВИЧ/СПИДа.

Симмонс характеризует основные стратегии АМР по оказанию поддержки микропредприятиям и то, как эти усилия сокращают бедность, – не только для местных предпринимателей, но и для всего сообщества. «Поскольку микропредприятия выступают главным источником доходов и занятости для сотен миллионов людей по всему миру, то влияние этого экономического сектора на отдельных граждан, домохозяйства и национальную экономику очевидно и глубоко», – отмечает автор.

Во многих странах основу бизнеса составляют микропредприятия – небольшие, неформально организованные коммерческие структуры, владеют и управляют которыми, в основном, малоимущие. Эти предприятия обеспечивают значительную долю рабочих мест и валового внутреннего продукта (ВВП) и во многом способствуют смягчению бедности. Они часто служат главной экономической защитой большинства уязвимых домохозяйств в условиях высокого риска, связанного с гражданскими конфликтами или стихийными бедствиями. Поскольку микропредприятия выступают главным источником доходов и занятости для сотен миллионов людей по всему миру, то влияние этого экономического сектора на отдельных граждан, домохозяйства и национальную экономику очевидно и глубоко.

В последние три десятилетия поддержка развития микропредприятий стала важным аспектом помощи США зарубежным странам. Агентство США по международному развитию (АМР) – ведущее учреждение правительства США, зани-

мающееся двусторонней иностранной помощью и гуманитарной помощью – определяет «микропредприятие» как фирму не более чем с 10 сотрудниками, включая неоплачиваемых членов семьи, которой владеет и управляет малоимущий человек. АМР содействует развитию микропредприятий следующим образом:

- домохозяйствам услуги по кредитам, финансированию и устойчивому развитию бизнеса.
- Содействуя политическим реформам, позволяющим самым мелким предприятиям конкурировать с более крупными фирмами и реализовывать свой потенциал по доходам и созданию рабочих мест.
- Поддерживая эксперименты и исследования по выявлению и поощрению передового опыта.

Принятый в 2000 году закон «Микропредприятия: самодостаточность и борьба с коррупцией в странах мира» определил развитие микропредприятий как составную часть помощи США зарубежным странам. Закон санкционировал гранты АМР в поддержку малоимущих владельцев микропредприятий, конкретизируя, что половина всех средств должна предоставляться очень бедным, обычно живущим менее чем на 1 доллар США в день. АМР работает над реализацией этой инициативы более чем с 700 американских, местных и международных организаций. Подавляющее большинство из них – это частные структуры, оказывающие финансовые и деловые услуги динамичному сектору микропредприятий.

Будучи ведущим двусторонним донором по развитию микропредприятий, АМР за последние два десятилетия выработало поразительно эффективный подход к стабильному сокращению бедности. Его партнерства с американскими частными добровольными организациями (ЧДО) и работниками микропредприятий продемонстрировали, что помощь микропредприятиям может смягчить бедность и быть коммерчески жизнеспособной. Благодаря поддержке правительства США, более 2 млн. малоимущих в развивающихся странах получили доступ к кредитам широкого круга финансовых институтов. Получатели ссуд исполь-

зуют эти деньги для увеличения доходов, формирования активов и улучшения своей жизни. Они также доказывают свою кредитоспособность, достигая коэффициентов погашения, обычно превышающих 95 процентов. Более трех миллионов малоимущих хранят свои сбережения в кредитных учреждениях, что позволяет им лучше планировать будущее своих семей и справляться с кризисами. Почти 670 000 клиентов пользуются поддерживаемыми АМР услугами по развитию бизнеса, которые помогают им выходить на новые рынки, повышать квалификацию и производительность, увеличивать доходы.

ПОЧЕМУ МИКРОПРЕДПРИЯТИЯ ВАЖНЫ?

Во многих странах, особенно в Африке и Азии, на микропредприятиях занято большинство работающего населения. Несколько статистических показателей иллюстрируют ключевую роль, которую микропредприятия и малые фирмы играют в формировании общей занятости:

- На долю фирм с числом сотрудников не более пяти в Латинской Америке приходится половина рабочей силы, не занятой в сельском хозяйстве, а в Африке – две трети.
- Фирмы неформального сектора обеспечивают три из каждых четырех новых рабочих мест, не связанных с сельским хозяйством, в Таиланде и половину всех новых рабочих мест в Индонезии.
- В Индонезии на долю фирм с числом сотрудников не более пяти приходится почти половина всех рабочих мест в обрабатывающей промышленности, а еще 18 процентов составляют малые фирмы.
- В Таиланде микропредприятия и малые предприятия составляют более 97 процентов всех фирм в обрабатывающей промышленности и секторе торговли и услуг. Микрофирмы обеспечивают 71 процент рабочих мест в секторе торговли и услуг.

Многие реализуемые при поддержке АМР программы развития микропредприятий помогают сокращению бедности, способствуя росту доходов от предпринимательской деятельности и стабилизации доходов домохозяйств. Но выгоды связаны не только непосредственно с предприятиями. Семьи часто получают доступ к ряду финансовых услуг – например, к специальным ссудам на оплату обучения, непредвиденные медицинские затраты, расходы на свадьбы и похороны, страховку и службы денежных переводов, которые позволяют им быстрее и дешевле получать присылаемые из-за границы средства. Доступ

к финансовым услугам крайне важен, поскольку они помогают бедным домохозяйствам накапливать активы, справляться с потрясениями и использовать новые экономические возможности.

В исследовании, проведенном в 2002 году Консультативной группой помощи бедным (КГПБ), куда входят 29 доноров, занимающихся микрофинансированием, приводятся примеры разнообразных выгод в целом ряде стран. В Сальвадоре, например, недельный доход клиентов Фонда международной помощи населению (AVGY)⁽¹⁾ увеличился в среднем на 145 процентов. В Индии половина клиентов SHARE⁽²⁾ выбралась из бедности. Во Вьетнаме клиенты организации-партнера «Спасите детей» сократили продовольственный дефицит с трех месяцев до одного. В Бангладеш почти все девочки в домохозяйствах-клиентах «Грамин бэнк» получили школьное образование, по сравнению с 60 процентами девочек в остальных домохозяйствах.

На уровне национальной экономики статистические показатели тоже убедительны:

- Фирмы с числом сотрудников не более пяти обеспечивают значительную долю ВВП во многих странах.
- В Индии не менее 90 процентов работников обязаны своими средствами к существованию занятости в неформальном секторе⁽³⁾. Эти работники обеспечивают 60 процентов чистого внутреннего продукта и 70 процентов внутреннего дохода. Более половины экономически активного населения на Филиппинах занято на микропредприятиях и в малом бизнесе⁽⁴⁾.
- В Мексике с микропредприятиями связано 32 процента валового внутреннего продукта и 64 процента общей занятости⁽⁵⁾.
- Приблизительно 49 процентов ВВП в Перу и 70 процентов в Нигерии и Египте дает неформальная экономика, в которой преобладают микропредприятия⁽⁶⁾.
- На Украине 2,6 млн. предприятий – 87 процентов всех предприятий – это самостоятельно занятые физические лица, которые производят, распространяют и/или продают товары.

Микропредприятия могут также способствовать успеху ключевых секторов экономики. В ЮАР, например, строительный сектор обеспечивает треть ВВП и включает 90 000 фирм, из которых 87 000 – мелкого и малого масштаба. Заклю-

ние договоров крупными строительными фирмами со специализированными мелкими субподрядчиками – очень распространенная особенность отрасли. В Бангладеш более 90 процентов фирм, занимающихся экспортом креветок, который приносит доходы в размере 350 млн. долларов, это микропредприятия. В Гондурасе от 30 000 до 40 000 садоводческих фирм, возникших после урагана «Митч», относятся к разряду микрофирм. Они налаживают партнерские связи с более крупными фирмами, чтобы конкурировать на экспортных рынках и улучшать контроль качества и переработку продукции.

ТРИ НАПРАВЛЕНИЯ ПОДДЕРЖКИ МИКРОПРЕДПРИЯТИЙ ПО ЛИНИИ АМР

Программа АМР по микропредприятиям ориентирована на три направления стратегической поддержки: создание благоприятных условий, деловые услуги и микрофинансирование.

Благоприятные условия, в том числе деловой и инвестиционный климат, необходимы для успешного устойчивого развития микропредприятий. АМР поддерживает реформирование законов, нормативных актов и принципов с целью облегчить создание и работу микропредприятий и расширить доступ к финансовым и другим услугам для малоимущих, недостаточно охваченных этими услугами. Возможные варианты такой поддержки: помогать странам упрощать процедуры регистрации предприятий; укреплять способность владельцев микропредприятий работать через независимые деловые ассоциации для продвижения соответствующих реформ; содействовать мерам по борьбе с коррупцией и налоговой реформе.

Разнообразные организации предлагают услуги по развитию бизнеса (УРБ), помогая микропредприятиям увеличивать доходы, укреплять свой потенциал, начинать новые виды хозяйственной деятельности или расширять свое присутствие на рынках сбыта. Такие услуги включают в себя помощь в маркетинге и в разработке изделий, обучение деловым навыкам, консультативные или информационные услуги, технологии, обеспечивающие рост производительности труда, и связи с финансовыми услугами.

АМР не поддерживает прямое субсидирование деловых услуг владельцам микропредприятий. Вместо этого оно поддерживает развитие рынков, помогая поставщикам УРБ оказывать услуги, повышающие доходы и конкурентоспособность микропредприятий. Поставщики услуг часто нуждаются в помощи при адаптации своих услуг,

предлагаемым более бедным клиентам. Доступ к надлежащим финансовым и деловым услугам позволяет микропредприятиям пользоваться новыми экономическими возможностями, способствуя в перспективе снижению уровня бедности.

Нередко ключевое значение для успеха имеет привязка мелких производителей к более крупным фирмам и прибыльным рынкам. Например, в Бангладеш финансируемая АМР программа JOBS⁽⁷⁾ поддерживает фирмы, производящие сандалии ручной работы для экспорта в Париж. В рамках специального проекта более крупные экспортеры организовали группы мелких производителей для снабжения этого рынка, предоставив им исходные материалы, модели и осуществляя контроль качества в дополнение к экспортным услугам. Деловые услуги, оказываемые при содействии программы JOBS, помогли гибким трудоемким микрофирмам занять формирующиеся рыночные ниши, к которым более крупные фирмы плохо приспособлены.

На Гаити 37 ассоциаций производителей кофе, представляющих 25 000 малых производителей, получили помощь при разработке общего логотипа для марки кофе высшего качества под названием «Haitien Bleu». Подкрепленный жесткими стандартами качества и специализированным рынком, «Haitien Bleu» обеспечил владельцам микропредприятий значительно более высокие прибыли, чем они получали раньше от урожая кофе без контроля качества и указания на высшее качество.

Микрофинансирование предполагает оказание разнообразных финансовых услуг семьям и фирмам, вытесненным с формального финансового рынка. Когда эта область только зарождалась, микрофинансирование означало малые ссуды, используемые владельцами микропредприятий для организации или расширения своего бизнеса. Преобладал метод выдачи групповой ссуды, основанный на разработанной в Бангладеш модели «Грамин бэнк». По этой модели предприниматели должны были получать ссуды на группу, собираться на еженедельные собрания и брать на себя ответственность за погашение кредита всеми членами группы.

С годами микрофинансирование стало использовать разнообразные методологии кредитования. В настоящее время оно охватывает широкий диапазон финансовых услуг. Займы могут предоставляться на групповой или индивидуальной основе, а суммы и сроки погашения кредитов становятся все более гибкими и приспособленными к нуждам клиентов. Другие микрофинансо-

вые услуги включают в себя сберегательные депозиты, страхование и услуги по переводу или получению средств. Этот список продолжает расти, поскольку микрофинансовые учреждения разрабатывают новые продукты, реагируя на потребности клиентов.

Примерно две трети средств, выделяемых АМР микропредприятиям, идет на развитие кредитных и финансовых услуг, адресованных малоимущим предпринимателям и их домохозяйствам. Эти услуги, как правило, включают в себя кредит на оборотный капитал и инвестиции, сбережения, страхование и различные виды платежных услуг. Поддержка по линии АМР позволила за последние два десятилетия разработать ряд успешных методологий микрофинансирования, адаптированных к самым разнообразным условиям и группам клиентов. Погашаемость кредитов обычно превышает 97 процентов.

Поддержка по линии АМР в области микрофинансирования ориентируется на две одинаково важные цели. Первая из них – развитие и расширение сильных микрофинансовых институтов (МФИ) с эффективными управленческими структурами и убедительными бизнес-планами, предусматривающими покрытие в разумные сроки всех производственных затрат, включая стоимость капитала, за счет производственной прибыли. Вторая цель – продвижение товаров и услуг, способных охватить бедных и очень бедных предпринимателей, особенно такие слабо обслуживаемые категории населения, как сельские жители, женщины и те, кто находится в конфликтных или кризисных ситуациях.

Большинство средств, выделяемых АМР, поддерживает очень бедных предпринимателей – тех, которые считаются в своих странах живущими значительно ниже черты бедности⁽⁸⁾. Особенности программ для этих клиентов могут включать в себя групповые гарантии в качестве замены традиционному обеспечению кредитов и очень небольшие размеры кредитов с частыми платежами по ним. Группируя клиентов, МФИ могут добиваться экономии от расширения масштабов и компенсировать свои расходы, несмотря на очень маленький доход, приносимый каждой сделкой. Важное новшество позволяет клиентам делать частые, очень небольшие сберегательные вклады, когда в семье появляются соответствующие суммы денег.

НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МИКРОПРЕДПРИЯТИЙ

В последние годы местные программы АМР по микропредприятиям перешли к интеграции этой деятельности в более широкие программы, решающие проблемы, с которыми сталкиваются владельцы микропредприятий и их семьи, в том числе гражданские конфликты и ВИЧ/СПИД. Например, грузинский микрофинансовый институт «Константа» был создан в 1998 году после гражданской войны при содействии организации «Спаси детей». Он разработал свои методы работы по обслуживанию женщин, которые стали внутренне перемещенными лицами (ВПЛ) и, как правило, самостоятельно содержали свои семьи. Сейчас «Константа» имеет более 15 000 активных клиентов, а всего обслужила значительно больше 20 000 владельцев микропредприятий, находившихся в очень невыгодном положении. Для формирования кредитного капитала и операций организация получила от АМР и других доноров гранты на общую сумму чуть больше 4 млн. долларов. Недавняя оценка воздействия этой программы на 828 клиентов показала, что 72 процента клиентов смогли улучшить питание своих семей, у 28 процентов улучшилось положение с обучением детей, а 22 процента создали новые рабочие места на своих микропредприятиях. Из 74 процентов респондентов, сообщивших о росте доходов, 92 процента приписали этот рост доступу к кредитам, который позволил им воспользоваться новыми экономическими возможностями. Подобные результаты свидетельствуют о том, что микрофинансирование может стать мощным инструментом смягчения бедности даже в самых сложных экономических и политических условиях. Поддержка микрофинансирования – одна из стратегий, которые Соединенные Штаты будут использовать для ускорения реконструкции в таких разных странах, как Афганистан и Судан.

В странах, разоренных ВИЧ/СПИДом, таких, как Зимбабве, миссии АМР используют микрофинансирование для смягчения экономических последствий для сирот и других пострадавших от этого заболевания. В настоящее время каждый четвертый житель Зимбабве в возрасте от 15 до 45 лет – носитель ВИЧ, а около 624 000 детей до 15 лет из-за этого заболевания потеряли одного или обоих родителей. АМР финансирует программы по обучению, привитию деловых навыков и финансовому обслуживанию затронутых слоев населения. Кроме того, оно помогает национальной микрофинансовой сети – Зимбабвийской ассоциации микрофинансовых институтов (ЗАМФИ), а также местным филиалам между-

народных сетей. Эта поддержка, оказываемая национальным и многосторонним сетям, стала ключевым компонентом стратегии миссии АМР по комплексному удовлетворению многочисленных потребностей экономически активного малоимущего населения Зимбабве.

Стратегии по обеспечению эффективной деятельности микропредприятий расширяются. В большей степени, чем когда-либо, идея оказания специализированных финансовых и деловых услуг этому важному сектору экономики демонстрирует свою способность выводить из бедности огромное число людей. □

¹ Фонд международной помощи населению.

² Общество по оказанию помощи пробуждающейся сельской бедноте путем образования, партнер организации «Банковская деятельность для женщин мира».

³ (МОТ), «Женщины и мужчины в неформальной экономике: статистическая картина» (“Women and men in the informal economy: A statistical picture”), стр. 7 (дата не указана). Международная организация труда определяет занятость в неформальном

секторе, включая в нее как самостоятельную занятость на неформальных предприятиях (т.е. малых и/или незарегистрированных), так и оплачиваемую занятость на неофициальных рабочих местах (т.е. без контрактов, пособий и социальной защиты).

⁴ МОТ, стр. 34, 36.

⁵ МОТ, стр. 37.

⁶ «Неформальный сектор: беженцы из стран с неэффективными правовыми и институциональными системами» (“The Informal Sector: Refugees from Under-Performing Legal and Institutional Systems”), доклад Кейт Макки, Вашингтон, 2002.

⁷ Система поддержки трудоустройства и бизнеса.

⁸ Доклад о результатах работы АМР по микропредприятиям, 2000 года, стр. 26 (схема). Статья 105 Государственного закона 106–309 добавила в Закон об иностранной помощи новую статью 131, которая требует, чтобы 50 процентов всех ресурсов для микропредприятий направлялись очень бедным предпринимателям, определяемым в законе как лица, находящиеся в нижних 50 процентах за чертой бедности, установленной правительством страны. Статья устанавливает также размеры кредитов в различных регионах в качестве стандарта для измерения уровня бедности клиентов: кредиты в размере 1000 долларов США 1995 года или меньше в Европе и Евразии; 400 долларов или меньше в Латинской Америке; 300 долларов или меньше в остальном мире.

□ ПРОКЛАДЫВАЯ ПУТЬ В РЫНОЧНУЮ ЭКОНОМИКУ: ПОМОЩЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

Гадди Х. Васкес, директор американского Корпуса мира

Поддерживая малый бизнес и микропредприятия в развивающихся странах, Корпус мира делает упор на сегменты населения, которым не предоставляется достаточно услуг, особенно на женщин и молодежь, отмечает директор Гадди Васкес. Обучая методам управления предприятиями и бизнесом и лидерским навыкам и создавая молодежные бизнес-клубы, помогающие молодым людям реализовать свои навыки, добровольцы Корпуса мира помогают странам налаживать новые связи с внутренними и международными рынками. «Там, где добровольцы некогда строили деревянные мосты, в 21-м веке добровольцы Корпуса мира строят экономические мосты, прокладывая предпринимателям путь в рыночную экономику», – пишет Васкес.

Американский Корпус мира содействует развитию местного малого бизнеса и микропредприятий во многих беднейших странах мира. Сочетая традиционное обучение методам управления бизнесом с инновационными информационными технологиями, добровольцы Корпуса мира воспитывают новых предпринимателей и помогают им создавать связи между поставщиками из развивающихся стран и внутренними и международными рынками.

От Африки и Латинской Америки до Центральной и Восточной Европы Корпус мира за последние 43 года оказал помощь сотням тысяч предпринимателей. Что отличает подход Корпуса мира от подходов других агентств по развитию, так это его кадры квалифицированных добровольцев, которые понимают местный язык, культуру и рынки, живут и работают среди местного населения, вовлекая людей во все аспекты своих проектов.

С окончанием коммунистической эры в конце 1980-х и подъемом рыночной экономики в Центральной и Восточной Европе и бывшем Советском Союзе Корпус мира начал в этом регионе ряд официальных проектов по развитию малых предприятий (РМП). В то же время добровольцы продолжали опираться на кооперативное движение в Латинской Америке и развивать традиции предпринимательства в Африке и Азии. Целью этих проектов было развитие

предпринимательских навыков, наряду с укреплением потенциала местных организаций и поставщиков услуг, помогающих микропредприятиям и малому бизнесу.

В настоящее время Корпус мира реализует самостоятельные проекты РМП в 36 странах мира и содействует мероприятиям по РМП почти во всех 65 осуществляемых им программах в других странах. В 2002 финансовом году почти 1000 добровольцев, занимающихся РМП, оказали помощь более чем 80 000 отдельных предпринимателей и 8000 поставщиков услуг и организаций. Там, где добровольцы некогда строили деревянные мосты, в 21-м веке добровольцы Корпуса мира строят экономические мосты, прокладывая для предпринимателей путь в рыночную экономику.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ МЕСТНОЙ ПОДДЕРЖКИ

После 12 недель интенсивного изучения языка, культурных особенностей, вопросов здравоохранения, безопасности и бизнеса на Украине доброволец Корпуса мира Джон Дэйгл был прикреплен к Отделу экономики в Хмельницкой области. Благодаря вновь обретенному знанию украинского языка, местных деловых и культурных норм, а также пониманию экономической ситуации в стране Дэйгл, работавший с местными коллегами, содействуя «развитию экономических группировок» – экономической модели, которая стимулирует взаимозависимость между местными предприятиями в рамках определенной отрасли.

Дэйгл помог своим коллегам подготовить и провести семинар по содействию экономическим инвестициям в области и на Украинской фондовой бирже в Киеве. Он также помог своим коллегам разработать программу продвижения инвестиций, чтобы привлечь средства из Соединенных Штатов и Европы. В результате этих усилий национальный Микрофинансовый банк открыл в Хмельницком филиал для предоставления начальных займов малым и средним предприятиям области. Следующим шагом стало решение областной администрации открыть учебный бизнес-центр для потенциальных клиентов Микрофинансового банка.

Дагана (Сенегал) – значительно меньший населенный пункт в другой части света, один из трех центров района с населением 25 000 человек, расположена в 80 милях от крупного регионального центра Сент-Луиса. Дагана – это перекресток культур, богатый традиционным искусством разнообразных этнических групп. К сожалению, мало туристов посещает эту местность, мало там проводится фестивалей и других культурных мероприятий. Поэтому традиционным ремесленникам трудно продавать свои изделия и формировать связи, которые позволили бы им выйти на более крупные рынки.

Услышав о работе, проведенной другими добровольцами Корпуса мира на ярмарке искусств и ремесел во время ежегодного сенегальского джазового фестиваля в Сент-Луисе, доброволец Эрика Миллер осознала возможность продвижения и даганских художников, и города как туристического центра на следующем фестивале. Под руководством Миллер мэр Даганы согласился выделить на рекламный проект скромную сумму – 320 долларов.

Часть денег, выделенных мэром, была использована для оплаты киоска на ярмарке в Сент-Луисе, а также на поездки и обеды для художников. Миллер убедила шестерых художников оторваться от своих семей – настоящий подвиг в этой сельской местности – и привезти свои работы на фестиваль. Она помогла каждому художнику создать рекламный буклет, преподав им важный принцип маркетинга. Приехав на фестиваль, художники обошли местные галереи, предлагая свои произведения. Часть гранта от мэра города была использована для создания комитета по развитию туризма в Дагане, который под руководством Миллер подготовил рекламную брошюру для туристов. После фестиваля жители Даганы высоко оценили усилия Миллер, которые помогли городу приобрести известность.

И Дэйглу на Украине, и Миллер в Сенегале удалось добиться того, чтобы курируемые ими населенные пункты были замечены на более крупных рынках, и привлечь инвестиции. Именно такая работа характерна для добровольцев практически во всех странах, которым помогает Корпус мира. Эти люди используют свое понимание местных экономических условий и навыки межкультурных связей для того, чтобы завоевать доверие своих местных коллег, выявить новые возможности и способствовать экономическому развитию.

МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ МИКРОПРЕДПРИЯТИЙ

Подход Корпуса мира вовлекает партнеров из принимающей страны во все стадии процесса – от планирования проектов и организации обучения до учебы в период подготовки и без отрыва от производственной деятельности, а также в реализации проектов. То, что местные власти в Хмельницкой области на Украине и в Дагане в Сенегале, принимали участие в деятельности Корпуса мира и считали эту работу своей, было чрезвычайно важно для достижения результатов, соответствующих местным потребностям.

Активное участие в проекте невозможно, если местное население не считает его важным для удовлетворения местных потребностей, особенно потребностей таких групп населения, как женщины и молодежь. Корпус мира старается учитывать это обстоятельство, управляя проектами не из своей Вашингтонской штаб-квартиры, а через штаб-квартиры на местах. Именно представителям в странах направляют добровольцев на работу вместе со своими местными коллегами. Обе стороны стараются сделать так, чтобы проводимая работа отвечала местным потребностям в развитии, а подготовка местных сотрудников – достаточной для продолжения деятельности по проекту после отъезда добровольцев. Эта деятельность часто включает проводимое коллегами обучение организационному управлению и методам ведения бизнеса членов международных или местных неправительственных организаций либо таких общественных организаций, как фермерские кооперативы или ассоциации ремесленников, а также владельцев отдельных микро- и малых предприятий.

В развивающихся странах женщины выращивают 80 процентов всего производимого продовольствия и составляют треть наемной рабочей силы в мире. В качестве руководителей микропредприятий женщины в Африке, Азии и Латинской Америке производят и продают товары, продукцию пищевой промышленности и ремесленные изделия. Добровольцы часто работают напрямую с женскими кооперативами, а также с микрофинансовыми институтами, чтобы помочь женщинам получить доступ к надлежащей подготовке, деловым консультациям и финансовым ресурсам, позволяющим начать и расширять свой бизнес.

Например, в 2000 году в начале своей работы в Того женщина-доброволец Корпуса мира организовала «Тонтин татчоим» – группу, предоставляющую возобновляемые кредиты женщинам. После трех лет работы «Тонтин» продолжает процветать и расширяться. Сейчас у группы

достаточно средств, чтобы открывать банковские счета, реинвестировать деньги в предприятия и платить за учебу детей своих членов. Эта система позволяет членам группы безопасно хранить свои деньги, защищая их от социального давления (такого, как требование родственников или членов общины делиться прибылью), жертвами которого часто становятся малые предприятия. «Тонтин татчоим», которая начинала без каких-либо средств, сегодня имеет ежегодный доход в 400 000 КФА (общая валюта 14 африканских стран), или около 800 долларов.

В мире примерно 1,2 млрд. молодых людей в возрасте от 10 до 19 лет, причем 87 процентов из них живут в развивающихся странах. Несмотря на сокращение государственной занятости во многих развивающихся странах, молодые люди часто рассчитывают на работу в государственном секторе по окончании средней школы. Во многих странах, где работает Корпус мира, нехватка рабочих мест для этой растущей демографической группы привела к росту молодежной преступности, особенно в городах. Чтобы изменить настроения и обеспечить возможности на будущее, добровольцы Корпуса мира обучают выпускников и учащихся школ предпринимательским, управленческим и лидерским навыкам, одновременно создавая молодежные бизнес-клубы, помогающие молодым людям найти применение своим навыкам.

В сотрудничестве с Министерством образования, спорта и культуры Никарагуа доброволец Джордан Лоренс занимался развитием у молодежи предпринимательских и деловых навыков в средних школах, молодежных центрах и приютах для бездомных подростков. Более 300 юных никарагуанцев прошли эти курсы. В результате группа молодых людей открыла предприятие, где печатают рисунки на футболках, а прибыль использовалась для финансирования просветительской кампании по борьбе с распространением ВИЧ/СПИДа.

НОВАТОРСКИЕ МЕТОДЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ

Добровольцы Корпуса мира учитывают в своей работе растущую потребность в квалифицированных кадрах в таких подотраслях, как информационные и коммуникационные технологии (ИКТ), микрофинансирование и экологический туризм – развивающихся областях, создающих возможности для местных, региональных и международных инвестиций.

Добровольцы находят деловые решения для микропредприятий путем внедрения автоматизированных систем бухгалтерского учета, инвентаризационных баз данных и доступа в Интернет. Они используют местные радиостанции для распространения информации об успешной практике управления предприятиями среди населения страны и для информирования фермеров о текущих рыночных ценах. ИКТ помогают кредиторам отслеживать выданные клиентам займы и используют глобальную систему определения местоположения для предоставления электронных адресов там, где не существует названий улиц.

Добровольцы Корпуса мира также помогают микрофинансовым институтам повышать погашаемость кредитов, организуя необходимое деловое обучение потенциальных клиентов и получателей займов, увеличивая долю своевременных платежей и рентабельность предприятий. Добровольцы способствуют также участию местного населения в управлении и эксплуатации экотуристических объектов как предприятий, обслуживающих потребности и местных жителей, и туристов. Микропредприятия, связанные с этими объектами, выигрывают благодаря организованному добровольцами обучению четырем принципам маркетинга (цена, товар, размещение и реклама), а также контролю качества, гостеприимству и бухгалтерскому учету.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ

В течение двух лет, которые они обычно проводят среди жителей принимающих стран, добровольцы Корпуса мира, занимающиеся РМП, руководствуются старым афоризмом: лучше научить человека ловить рыбу, чем накормить его рыбой. Но эти добровольцы выходят за рамки преподавания основ «рыболовства», обучая женщин, мужчин и молодежь создавать связи между поставщиками, производителями и покупателями; осваивать возможности для доступа к кредитам; продвигать свои товары на рынок и укреплять организации, которые будут поддерживать их бизнес в долгосрочной перспективе.

Помогая местным сотрудникам превратить школьный ресурсный центр в самостоятельное микропредприятие по информационным технологиям (ИТ) в Панаме или обучая членов женской ассоциации в Непале продавать свои ремесленные изделия через Интернет, добровольцы Корпуса мира способствовали развитию сотен тысяч местных сообществ. Ключевое значение для их успеха имеет способность и готовность добровольцев становиться полноправными членами

принимающих их сообществ. Говоря на местных языках, понимая культурные нормы и обычаи, живя более или менее так же, как и их соседи, добровольцы закладывают основы для устойчивого развития и процветания. В то же время граждане принимающих стран не только приобре-

тают точку опоры в глобальной экономике, но и начинают лучше понимать американцев. Открытое общение, взаимное уважение и сотрудничество – вот инструменты, прокладывающие путь. □

□ МИКРОКРЕДИТЫ – ВАЖНЕЙШИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОМОЩИ МАЛОИМУЩИМ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Кристофер Х. Смит, член Конгресса США от штата Нью-Джерси

Член Палаты представителей США Кристофер Х. Смит говорит, что ему нравятся программы развития микропредприятий, поскольку они непосредственно помогают бедным помогать себе. Такой подход «снизу вверх» отличается от стратегий большинства ведомств, занимающихся иностранной помощью по принципу «сверху вниз».

Смит, автор подписанного Президентом Джорджем У. Бушем закона о расширении и реформировании программы федерального правительства США по микропредприятиям, считает, что новый закон повышает объем расходов и в то же время направляет больше денег беднейшим из бедных. Смит – заместитель председателя Комитета по международным отношениям Палаты представителей и председатель Комиссии США по безопасности и сотрудничеству в Европе.

Имя Баулии Парры Прунеды, возможно, никогда не станет известным каждой семье. Быть может, она никогда не попадет на обложку ведущего финансового журнала, едва ли удостоится она и значительного внимания в мире финансов.

Зато у Баулии, живущей в Монтеррее (Мексика), есть собственная история успеха, примечательная тем, что повествует о женщине, сумевшей благодаря небольшой финансовой помощи и немалой решимости улучшить жизнь для себя и своей семьи.

В 1998 году, когда ее муж потерял работу, Баулия была твердо настроена обеспечить своих шестерых детей. Хотя она никогда раньше не работала и не умела ни читать, ни писать, она научилась шить, копируя дизайны, которые видела в журналах.

Выделенный Агентством США по международному развитию (АМР) кредит микропредприятию в размере 150 долларов дал ей капитал, позволивший приобрести необходимые средства, чтобы начать путь к самостоятельности. Построив свой малый бизнес с помощью ряда микрокредитов из США, она теперь продает свыше 100 изделий в неделю. Зарабатываемые деньги не только обеспечивают пропитание ее детям, но и позволи-

ли ей установить водопровод и построить второй этаж в своем доме.

Какой бы вдохновляющей ни была история Баулии, она, к счастью, не уникальна. Получая возможности и стартовый капитал для производства, люди могут резко менять свое экономическое положение. Сейчас стоит задача закрепить прошлые успехи, охватившие десятки тысяч людей, и применить усвоенные уроки для разработки еще более эффективной американской программы иностранной помощи в форме микрокредитов.

В июне 2003 года Президент Джордж У. Буш подписал выдвинутый мной законопроект – «Закон об укреплении микропредприятий» (государственный закон 108–31), который расширяет существующую программу по микропредприятиям, дав возможность еще большему числу людей разделить надежду, уже оказавшуюся столь плодотворной для женщин, подобных Баулии, живущих в беднейших странах мира. Закон придает еще более приоритетное значение финансированию микропредприятий, предусматривая увеличение бюджета программы на 25 млн. долларов – до 200 млн. долларов – на 2004 финансовый год.

Этот закон также устанавливает новые рамки, обеспечивающие предоставление большей доли средств беднейшим из бедных, благодаря разработке и реализации простых в применении и экономически эффективных программ и методов оценки бедности.

Прежний закон не позволял добиться поставленной цели – направлять 50 процентов денег беднейшим из бедных. При оценке и ранжировании мероприятий по борьбе с бедностью программа полагалась на единственный критерий – средний размер ссуды.

Руководители программы исходили из того, что только самые бедные люди будут подавать заявки на такие маленькие займы, и поэтому предоставление столь большого количества малых кредитов приводит к цели.

Но поскольку стоимость валюты различалась от страны к стране, а займы различались в зависимости от типа создаваемого предприятия, методология «среднего размера ссуды» не могла служить критерием оценки проводимых мероприятий и самой бедности.

Поэтому государственный закон 108–31 обязывает АМР разработать новые, более конкретные способы оценки бедности, которые были бы недорогими и легко реализуемыми. Выявлять и включать в приоритетный список самых бедных потенциальных клиентов, которые могут больше всего выиграть от кредитов микропредприятиям, оказалось труднее, чем ожидалось первоначально. Надеюсь, что когда эти методы оценки бедности будут разработаны, они окажутся полезными не только для микропредприятий, но и в других областях иностранной помощи.

Важно отметить, что свыше двух миллионов клиентов выигрывают от программ АМР, по которым выдаются эти малые кредиты, составляющие порой всего 200, 300 или, может быть, 400 долларов. Хотя в нашем обществе такие суммы могут показаться незначительными, эти микрокредиты имеют ключевое значение для людей, которые их получают. Эти займы могут изменить ситуацию, помогая им развить свое дело, построить дом и обеспечить себя.

Около 70 процентов кредитов предоставляется женщинам, владеющим предприятиями, что помогает им преодолеть многочисленные дополнительные препятствия, с которыми женщины все еще сталкиваются в развивающихся странах. Займы и укрепляемые ими предприятия расширяют возможности женщин и дают им средства, позволяющие обеспечить себя и разорвать порочный круг бедности и дискриминации, который сделал их уязвимыми по отношению к организаторам рабского труда и торговли людьми, процветающих во многих бедных странах.

А вот еще один замечательный статистический показатель: примерно 97 процентов всех займов погашается. Столь высокий уровень возвратных платежей помогает пополнять резервуар средств, чтобы еще больше людей могло подавать заявки на микрокредиты и пользоваться их преимуществами.

Одна из причин, по которым я с таким большим энтузиазмом отношусь к программам развития микропредприятий, заключается в том, что они принципиально отличаются от традиционных программ иностранной помощи. Они основаны на подходе «снизу вверх», реализуемом на местном уровне, а не на модели «сверху вниз». Помощь поступает непосредственно к людям, которые в ней нуждаются, а не к государственным учреждениям, которые могут отвлекаться на другие дела или переключаться на собственные политические задачи.

Исследования эффективности программ развития микропредприятий показывают, что эти программы способствуют росту доходов домохозяйств и повышению благосостояния семей, включая более качественное питание и образование для детей.

Благодаря успехам, достигнутым Баулией и многими другими людьми, меня воодушевляет потенциал программ микрокредитования. Я рассчитываю и впредь отстаивать дело микрокредитов в Конгрессе, чтобы не иссякал поток денег для тех, кто в них нуждается. □

□ ФИНАНСИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ: БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ ДЛЯ МИКРОПРЕДПРИЯТИЙ

Кэтрин Макки, директор Отдела развития микропредприятий Агентства США по международному развитию

В мире только 5% семей с низким доходом имеют доступ к финансовым услугам. Однако сейчас такие услуги считаются необходимыми для развития мелкого бизнеса и роста доходов и занятости во всех странах, говорит Кэтрин Макки, директор Отдела развития микропредприятий при Агентстве США по международному развитию (АМР США).

Макки в общих чертах представляет основные стратегии, используемые АМР для поддержки микрофинансирования, которое сейчас вышло на первый план в глобальных стратегиях борьбы с бедностью. Она считает, что в числе передовых способов оказания услуг предпринимателям и семьям с низким доходом – использование нетрадиционных видов обеспечения ссуд, введение гибких графиков выплат и расширение спектра предлагаемых финансовых услуг за счет страхования, гибких сберегательных счетов и т. д.

Доступ к финансовым услугам необходим для развития и процветания предприятий любого размера и в любой стране. Особенно трудное дело – предоставление такого доступа бедным семьям, которым необходимы ссуды, кредиты и сбережения для учреждения, поддержки и развития малых предприятий и микропредприятий. Доступ к микрофинансированию, ранее считавшийся малозначимым на фоне общей политики развития, ныне вышел на первый план глобальной стратегии борьбы с бедностью, которая обладает огромным потенциалом для стимулирования доходов и увеличения занятости как на местном, так и на национальном уровнях.

Финансовые услуги не менее важны для защиты от непредвиденных последствий болезней, недееспособности или смерти кормильца, природных катастроф, войны и других кризисов. Располагая доступом к финансовым услугам, малоимущие семьи могут посылать своих детей в школы, покупать лекарства и переживать трудные времена, когда денежные средства и продовольствие оказываются ограниченными.

Но, несмотря на исключительную важность финансовых услуг как для снижения уровня бедности, так и для равномерного экономическо-

го роста, по оценкам экспертов, только 5% малоимущих семей в мире имеют доступ к таким услугам. Специалисты по вопросам развития исходят из идеи так называемого «углубления финансового сектора», призывая к расширению разнообразных финансовых услуг со стороны широкого спектра банковских и небанковских финансовых учреждений на все большее число семей с низким доходом и семей среднего класса.

Уже более двадцати пяти лет программы иностранной помощи Соединенных Штатов сфокусированы на поддержке микрофинансирования. Ежегодно Агентство США по международному развитию (АМР США) выделяет более ста миллионов долларов на проекты, обеспечивающие ширококомасштабные, эффективные и устойчивые услуги микрофинансирования для бедных в развивающихся странах и странах переходного периода.

Помимо прямых вложений в развитие микрофинансирования, Соединенные Штаты дополнительно оказывают поддержку таким международным финансовым учреждениям, как Всемирный банк, Международная финансовая корпорация (МФК) и региональные банки развития. Некоторые международные учреждения, в том числе Межамериканский банк развития, Азиатский банк развития и Европейский банк реконструкции и развития активно поддерживают финансовые услуги для микропредприятий и малых предприятий.

Результаты вложений АМР США на протяжении нескольких лет впечатляют (см. таблицу вложений в микропредприятия).

Поддержка микрофинансирования на протяжении нескольких лет изменила в некоторых странах всю финансовую картину, охватив сотни тысяч новых клиентов, готовых к пользованию банковскими услугами, и став стимулом для нововведений в работе основных банков. В таких непохожих странах, как Кыргызстан, Уганда и Боливия клиенты отделов микрофинансирования теперь составляют большую часть всех клиентов финансовых учреждений. К примеру, в Боливии программа микрофинансирования АМР США способствовала значительному расширению финансовых

Вложения АМР США в микропредприятия

	1999	2000	2001	2002
Число ссудополучателей	1997839	2175198	2904152	2723146
Общий портфель ссуд	\$655906588	\$883273258	\$934253554	\$1269622200
Число клиентов, делающих сбережения	3069604	3155100	3514200	3196300
Общий портфель сбережений	\$349663487	\$533500000	\$424800000	\$873400000
Число клиентов отдела услуг по развитию бизнеса	401530	254809	835458	668808
Доля женщин среди клиентов (по микрофинансированию)	69%	70%	73%	69%
Доля женщин среди клиентов (Услуги по развитию бизнеса)	61%	75%	47%	48%
Дол очень бедных клиентов (Микрофинансирование)	67%	67%	69%	59%
Доля очень бедных клиентов (Услуги по развитию бизнеса)	29%	18%	30%	53%

услуг через увеличение числа заемщиков и вкладчиков и улучшение работы финансовых рынков страны в целом.

Согласно информации, собранной АМР США на основании данных, предоставленных центральными банками, долларовые фонды действующих в Боливии микрофинансовых учреждений, т.е. тех групп, которые ссужают деньги преимущественно мелким предприятиям и семьям с низким доходом, возросли почти на 300% в период с 1992 по 2001 годы, что более чем в 8 раз превышает темпы роста коммерческих банков. К 2001 году число заемщиков в микрофинансовых учреждениях более чем в два раза превышало число заемщиков в коммерческих банках, и 797 тысяч боливийцев держали там сбережения, по сравнению с 658 тысячами в коммерческих банках.

Большая часть микрофинансирования АМР США предоставляется через его «миссии» в развивающихся странах и странах переходного периода. На данный момент около пятидесяти миссий АМР США поддерживают программы развития микрофинансирования и микропредприятий. Фонды делятся примерно поровну между четырьмя регионами: Африка, Латинская Америка и страны Карибского бассейна, Азия и Ближний Восток и Европа и Евразия.

УЧЕТ КОНКРЕТНЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ ПРИ ВЫДАЧЕ ЗАЙМОВ

Для того чтобы создавать рабочие места и пользоваться новыми экономическими возможностями

ми, предприятиям необходимы займы на поддержание рабочего капитала, более долгосрочные ссуды на оборудование и другие инвестиции и услуги по сбережениям и оплате. Для повышения своего дохода и активов, снижения уязвимости перед кризисами и выполнения своих обязательств в связи с такими событиями, как прибавление в семье, смерть и свадьба, семьям необходимы гибкие сберегательные счета, услуги по переводу денег и выплатам, страхование, ссуды на жилье, плату за обучение, непредвиденные обстоятельства и прочее. АМР США вкладывает средства в развитие широкого спектра услуг, удовлетворяющих эти разнообразные нужды.

Одним из основных практических выводов работы стало осознание необходимости тщательного исследования рынка перед тем, как финансовые учреждения начинают предлагать новую услугу. Например, слишком долго большинство микрофинансовых учреждений предоставляло только краткосрочные займы на поддержание оборотных средств. Столкнувшись с конкурентной борьбой за клиента, микрофинансовые учреждения поняли теперь необходимость приспособления предлагаемых возможностей и методов предоставления услуг к нуждам разных клиентов. К примеру, микрофинансовое учреждение, желающее предоставлять услуги семьям фермеров в отдаленных сельских местностях, должно скорректировать свои условия выплаты долга и накопления сбережений в соответствии с циклами потоков наличности в семьях, которые могут существенно различаться, в зависимости от сезона и сельскохозяйственного цикла. Такое учреждение может

решить, что лучше иметь мобильных работников по выдаче ссуд, которые ездят по району и обслуживают клиентов, чем открывать постоянный филиал.

Микрофинансирование значительно продвинулось вперед с той поры, когда мало кто верил, что выплаты по ссудам на предприятия и домашние нужды бедных семей могут сравниться с работой самых высокоэффективных банков. Тогда немногие верили, что бедные семьи могут успешно откладывать деньги, улучшая тем самым свое положение. Отчего стали возможны такие небывалые успехи в микрокредитах и микросбережениях? Этому способствовали некоторые основные принципы: установление ссудного процента, покрывающего стоимость ссуды, тщательный контроль за недобросовестными должниками и разработка специальных гибких финансовых продуктов в плане обеспечения и графиков погашения (см. «Лучшие методы работы по развитию микропредприятий, с точки зрения АМР США»).

Микрофинансовые учреждения сознают, что мало кто из новых клиентов располагает обеспечением, которое требуется для получения ссуды в большинстве банков. Поэтому микрофинансовые учреждения разработали альтернативные виды обеспечения, нацеленные на создание значительных стимулов к погашению. Один из таких методов – система «ступенчатых займов». Начальные займы невелики и краткосрочны, но займы на большую сумму и более долгий срок предлагаются заемщикам, безупречно погашающим свои долги. Другая альтернатива традиционному обеспечению – программа групповых займов, которая, по сути, обязывает клиентов гарантировать погашение займов всеми членами группы; если один из членов группы пропускает выплату, другие не смогут получить заем, что побуждает членов группы оказывать давление друг на друга и поддерживать друг друга.

Еще один метод выделения кредита исходит из всего дохода семьи, а не только из текущего или планируемого дохода от предприятия, для которого запрашивается кредит. Тем самым признается взаимозаменяемость наличных средств в домохозяйстве.

Нововведения затронули не только программы кредитования. Новшества в области сбережений – это и использование мобильного персонала, ежедневно собирающего вклады у торговцев, и установка в сельских местностях банкоматов, использующих технологию распознавания отпечатков пальцев, давая безграмотным клиентам доступ к своим счетам.

СВЯЗЬ ФИНАНСОВЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ С РЫНКАМИ

Вторая основная стратегия микрофинансирования по линии АМР США – это инвестирование в финансовые учреждения, обслуживающие частных лиц, которые могут работать на различных рынках. При поддержке АМР США многие неправительственные организации, ассоциации и кредитные союзы, а также коммерческие банки теперь могут специализироваться на предоставлении услуг микрокредитования и микросбережений, равно как и других финансовых услуг малоимущим клиентам и небольшим предприятиям.

В странах с ограниченным опытом в области микрофинансирования АМР США часто поддерживает создание «компаний-лидеров» – финансовых учреждений, которые доказывают, что бедное население кредитоспособно и может ответственно пользоваться разнообразными финансовыми услугами. Не менее важно то, что деятельность подтверждает возможность получения прибыли от предоставления финансовых услуг этому сектору, что толкает и другие коммерческие компании на этот малообслуживаемый рынок.

В помощь сотням начинающих микрофинансовых компаний-лидеров АМР США предоставило гранты на изначальные производственные расходы, заемный капитал и системы управления информацией. Последующие гранты помогли этим учреждениям вырасти и достичь устойчивости, когда доходы от операций полностью покрывают стоимость предлагаемых услуг, в том числе потери по ссудам и инфляцию, а также финансировать последующий рост с помощью заемных средств.

Необходимым звеном для успеха молодых учреждений микрофинансирования служит доступ к специализированной технической поддержке и подготовке. Такие ведущие международные микрофинансовые организации, как «АКСЬОН Интернэшнл», «ФИНКА Интернэшнл» и «Оппортьюнити Интернэшнл» помогли своим филиалам выйти в ряды ведущих компаний на рынке и продемонстрировать жизнеспособность микрофинансирования в различных странах мира. При поддержке АМР США в более десяти стран мира успешно действует подход «сначала сбережения» Всемирного совета кредитных союзов, в рамках которого жители региона предоставляют собственные сбережения под заемный капитал, поддерживая сети местных кредитных союзов, которые служат достойным образцом жизнеспособных методов предоставления кредитов, сберегатель-

ных и прочих услуг рабочим и семьям с низким доходом.

Гарантии по кредиту и другие дополнительные услуги, предлагаемые через Отдел управления кредитованием в целях развития при АМР США, открыли успешным учреждениям микрофинансирования доступ к местным и международным рынкам капитала, позволяя им финансировать быстрый рост за счет долгов и облигаций.

Малые целевые гранты и техническая поддержка также помогли банкам и другим финансовым учреждениям начать предоставлять услуги микрофинансирования, часто открывая специализированный филиал, который приспособливает свои услуги специально под нужды малых предприятий и малоимущих семей в районе.

ПОДДЕРЖКА РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ И РЕГУЛЯТИВНАЯ РЕФОРМА

В некоторых странах с более развитыми рынками микрофинансирования АМР США переключилось с поддержки отдельных учреждений на более широкую помощь индустрии микрофинансирования в целом, а также инфраструктуре рынка, необходимой для ее процветания. Такая стратегия часто включает в себя финансирование грантов, предоставляемых на конкурентной основе, в помощь поставщикам услуг в разработке новых продуктов или инвестирование в специализированные учреждения вроде бюро информации о кредитоспособности или рейтинговых агентств, работающих в сфере микрофинансирования.

Усиление в результате этого конкуренции может действенно подтолкнуть к разработке новых продуктов, большей производительности, а также к лучшим услугам и ценам для клиентов.

В основе всех трех стратегий АМР США лежат попытки улучшить правовую и регулятивную обстановку для микрофинансирования. К примеру, если существуют ограничения на процентные ставки, финансовые учреждения не смогут установить такие ставки, которые покрывали бы более высокие расходы и риски, связанные с обслуживанием бедных и находящихся в отдаленных районах клиентов. Законы, защищающие бедных, могут не позволить им воспользоваться необходимыми финансовыми услугами. Банки не смогут обслужить их, если в кредитную документацию и резервные требования не будут внесены поправки, отражающие конкретные методы управления риском и контролирования расходов, применяемые при успешном микрофинанси-

ровании. Для предоставления гибких сберегательных счетов, обычно необходимых бедным клиентам, более всего подходят преуспевающие неправительственные учреждения микрофинансирования, продемонстрировавшие свою способность на предоставление ссуд на данном рынке. Однако без изменений в банковских законах им может быть запрещено предлагать населению делать вклады.

Поддержка АМР США в правовой области выражается в попытках устранить такие правовые и регулятивные барьеры, которые сегодня ограничивают возможности микрофинансирования неправительственными и прочими специализированными учреждениями-поставщиками услуг. Финансирование со стороны АМР США также помогло банкам и регулирующим органам кредитных союзов защитить вклады бедняков. Регулирующие органы, обладающие надлежащей подготовкой, помогают обеспечить должный надзор за учреждениями-поставщиками услуг микрофинансирования. В процессе преобразования ведущих неправительственных микрокредиторов в разряд регулируемых банков-депозитариев, агентствам по надзору за банками иногда необходимо видоизменить свои правила, системы и кадровое обеспечение.

ПОДДЕРЖАНИЕ РОСТА УСПЕШНЫХ МИКРОПРЕДПРИЯТИЙ

Все большее внимание сейчас стал привлекать к себе новый пробел в финансовом рынке – «недостающая середина». При росте наиболее успешных микропредприятий им может понадобиться больше капитала на расширение, чем могут предоставить учреждения или программы микрофинансирования. Во многих странах доступ к необходимым финансовым услугам для малых и средних предприятий оказывается еще более ограниченным, чем для микропредприятий и самостоятельно работающих лиц. Последние усилия США в области иностранной помощи направлены на эту недостающую середину, т.е. на обеспечение доступа микро-, малых и средних предприятий в развивающихся странах и странах переходного периода к надлежащему капиталу для создания новых рабочих мест, роста производительности, модернизации технологий, выхода на новые рынки и на экспорт.

Одной из основных инициатив, направленных на восполнение такой недостающей середины, стал Фонд малого бизнеса Африки, 225-миллионная экспериментальная программа, продукт совместных усилий подразделения льготных ссуд Всемирного банка, Международной ассоциации

развития и ее филиала в частном секторе, МФК. Эта африканская инициатива основывается на значительных достижениях в области микрофинансирования, в частности, успешном сотрудничестве между Европейским банком реконструкции и развития, МФК, АМР США и других организаций для создания высокоэффективных специализированных банков для микропредприятий и малых предприятий в таких странах переходного периода, как Грузия, Косово, Сербия и Россия.

Первым ожидающим одобрения проектом в рамках Фонда малого бизнеса Африки стал кредит Всемирного банка на 32 миллиона долларов для Нигерии. В ответ на запрос нигерийского правительства об оказании помощи на поддержа-

ние экономического развития страны снизу вверх программа ссуд на малые предприятия выделит средства на укрепление региональных финансовых и нефинансовых учреждений, поддерживающих малые предприятия, чтобы они могли работать более эффективно и стабильно предоставлять услуги на коммерческой основе.

Правительство Соединенных Штатов активно помогает создавать активную финансовую индустрию в развивающихся странах и странах переходного периода во всем мире. Финансовые услуги стимулируют широкомасштабный экономический рост, способствуют созданию новых рабочих мест и порождают новые возможности для всех граждан. Они играют чрезвычайно важную роль во всемирной борьбе за устранение нищеты. □

ЛУЧШИЕ ПРИМЕРЫ РАЗВИТИЯ МЕЛКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА – С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ АМР США

Меры по развитию микропредприятий должны соответствовать спросу.

Планирование и предоставление кредитов, сберегательных счетов и других финансовых услуг должно отвечать разнообразным финансовым запросам частных лиц и предпринимателей. В идеале разработке конкретных услуг должно предшествовать тщательное исследование рынка.

- Так, условия микрокредита должны соответствовать реальной ситуации клиента, с точки зрения его предпринимательских возможностей, потока наличности и обеспечения. Как для программ индивидуальных, так и групповых займов, размеры займа обычно невелики, а сроки погашения коротки, требования к обеспечению гибкие, а операционные издержки низки. Разработки специальных услуг для самых бедных и сельских семей особенно важны для того, чтобы максимально увеличить потенциал микрофинансирования в борьбе с нищетой. Исследования рынка часто показывают, что клиентам требуются и иные услуги, помимо кредитования, такие как гибкие сберегательные программы и услуги по денежным переводам.

- Поддержка производственных услуг со стороны финансирующей организации должна облегчить установление связей между поставщиками широкого спектра услуг в частном секторе – от бухгалтерских и информационных услуг до ветеринарных и услуг по разработке изделий – и предпринимателями, нуждающимися в них для поддержания конкурентоспособности. Например, услуги по доступу к рынку должны учитывать потребность микропредприятия в связях как с поставщиками сырья для продукта, так и с покупателями готового продукта.

- Механизмы оплаты должны принимать в расчет уровни и периодичность наличных потоков клиента. Например, наиболее бедные клиенты могут быть не в состоянии внести крупную плату за услуги. Этот вопрос может быть решен путем группирования клиентов в целях обслуживания и оплаты, включения платы в стоимость продуктов, продаваемых покупателям (которые предоставляют им услуги помимо рынка), или возможность пользоваться отдельными услугами, например, такими, как профессиональная подготовка, для снижения сумм оплат.

Поставщики услуг должны покрывать свои расходы и достигать коммерческой устойчивости

Мало какие из развивающихся стран или стран переходного периода могут позволить себе в сколько-нибудь значительной мере субсидировать производственные или финансовые услуги для своих граждан. Поэтому такие услуги должны предоставляться на устойчивой основе, чтобы микропредприятия имели к ним доступ. К счастью, уже доказано, что устойчивость может быть достигнута в самых разнообразных условиях.

- Учреждения микрофинансирования должны устанавливать достаточно высокие процентные ставки для покрытия всех своих расходов, в том числе потерь ссуд и стоимости наращивания капитала для роста. Путем установления адекватных процентных ставок, контроля за текущими расходами и максимизации производительности учреждения микрофинансирования должны достигать устойчивости за пять-семь лет. Поставщики производственных услуг должны предлагать свои услуги на коммерческой основе, т.е. взимать плату за каждую услугу, или покрывать свои расходы путем включения их стоимости в другие операции. Предоставление таких услуг на некоммерческой основе подрывает рынок производственных услуг и угрожает его устойчивости в будущем.

- Усилия в продвижении определенных производственных услуг должны согласовываться с более широкой задачей развития обширных устойчивых рынков производственных услуг, укрепляющих связи внутри коммерческих подсекторов и между ними.

Ключ к успеху – деловой подход

- Для развития устойчивых учреждений микрофинансирования и развития эффективного финансового сектора, в котором бедные люди могли бы рассчитывать на стабильный доступ к финансовым услугам, необходимо обеспечить контроль за недобросовестными заемщиками.

- Чтобы обеспечить микропредприятиям необходимый для поддержания конкурентоспособности доступ к производственным услугам, организации-доноры должны поддерживать устойчивый рынок производственных услуг, способствуя связям между микропредприятиями и поставщиками услуг частного сектора, а не за счет субсидирования услуг.

Однако одних услуг может быть недостаточно. Для достижения максимального эффекта от вложений в развитие микропредприятий может потребоваться изменение политики, ограничивающей малые предприятия и доступ частных лиц к финансовым услугам.

- Ограничения на активы, которое бедняки могут представить в качестве обеспечения кредита, могут помешать их попыткам повысить свой уровень жизни.

- Трудности в процессе регистрации предприятия и политика регрессивного налогообложения – это всего лишь два примера правовых препятствий, стоящих на пути микропредприятий, которые могут замедлить экономическое развитие всей страны, особенно там, где микропредприятия имеют значительный вес в экономике страны.

□ СОЗДАНИЕ БЛАГОПРИЯТНЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ ДОЛГОСРОЧНОГО РАЗВИТИЯ МЕЛКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Чарльз Кэдуэлл, Кэтлин Дрюшел и Тьерри ван Бестлэйер, Центр институциональных реформ и неформального сектора (ИРНС) при Мэрилендском университете

Оптимальное развитие мелкого предпринимательства наблюдается в тех странах, где политические, экономические и социальные условия позволяют мелким предпринимателям добиваться успеха на уровне, выходящем за пределы простого выживания, пишут сотрудники Центра ИРНС при Мэрилендском университете Чарльз Кэдуэлл, Кэтлин Дрюшел и Тьерри ван Бестлэйер.

Опираясь на опыт последних двадцати лет, авторы высказывают предположение о том, что донорам следует уделять главное внимание основополагающим факторам, которые обеспечивают благоприятные условия для успешного развития мелкого предпринимательства. Сюда входит создание прочных правовых и финансовых институтов, проведение реформ в области регулирования, своевременные меры по удовлетворению нужд граждан со стороны правительства и ассоциаций предпринимателей, настаивающие на изменении политики и практики, подрывающей способность их членов создавать и расширять свои предприятия. Эффективное решение проблем бедняков, считают авторы, требует понимания механизмов, закрепляющих бедность, а также тех процессов, с помощью которых можно трансформировать эти механизмы.

В Кабуле, Афганистан, новые предприятия малого бизнеса, появившиеся уже через несколько часов после бегства талибов из столицы в 2001 году, продают ранее запрещенные товары, такие как музыкальные инструменты и радиоприемники, а также предметы первой необходимости, которые бывает трудно достать, такие как продукты питания, одежду и топливо. На всей территории Бангладеш миллионы людей, не имеющие образования, капитала или информации об отдаленных рынках, тем не менее, занимаются деловой деятельностью, отличающейся замечательной гибкостью и вносящей значительный вклад в экспорт страны. В африканских районах, где свирепствует ВИЧ/СПИД, тем не менее, активно работают рынки, расширяя возможности получения дохода для семей, борющихся за выживание и отягощенных приемными детьми и болеющими взрослыми.

Несмотря на широкое признание той огромной роли малых предприятий и мелкого предпринимательства, которую они играют в обеспечении людей работой и повышении национального дохода, в наиболее бедных странах этого результата часто не наблюдается, равно как и многих других положительных результатов. Наибольшие выгоды от предпринимательства удается получить в тех местах, где политические, экономические и социальные условия позволяют мелким предпринимателям добиваться успеха на уровне, выходящем за пределы простого выживания. Создание таких благоприятных условий для мелкого предпринимательства в значительной степени зависит от эффективного управления. В странах, где граждане в состоянии осуществлять лишь ограниченный контроль над решениями правительства, эта «благоприятная среда» часто очень слабо развита.

Не всегда понятно, что полезного можно сделать для создания благоприятных возможностей для микропредприятий и фирм, способствующих их процветанию. Хотя доноры часто ориентируют свою поддержку малого бизнеса на микрофинансирование или во все большей степени на предоставление услуг по развитию предпринимательства, эти усилия оказываются недостаточными для заметного улучшения уровня материального благосостояния в бедных странах. Даже несмотря на расширение такой инициативы как «Грамин бэнк» – бангладешского банка, ставшего инициатором и популяризатором идеи выдачи небольших ссуд мелким предприятиям, – большинство бедных людей по-прежнему не имеют доступа к целому ряду предоставляемых государством и частным сектором услуг, направленных на поддержание рынка, включая услуги по получению кредита и накоплению сбережений. Чаще всего эти предприятия указывают на наличие следующих препятствий на пути своего роста: отсутствие полицейской защиты от преступности, недостаток доступа к государственным услугам, предоставляемым на основе фаворитизма, а не по заслугам, взимание незаконных платежей государственными чиновниками, непредсказуемость регулятивной и правоохранительной практики и недостаточная государствен-

ная поддержка частных договоров и коллективных соглашений, заключаемых между собой отдельными лицами и фирмами. В свете этих трудностей, как должны правительственные органы в бедных странах переосмыслить свой подход к мелкому предпринимательству и каким образом доноры могут влиять на этот процесс?

Двадцатилетний опыт работы говорит о том, что донорам необходимо вкладывать больше ресурсов в программы и стратегии, способствующие созданию условий для успешного развития мелкого предпринимательства. Благоприятная среда требует определенных институтов, соответствующих законов, стратегий, а также неформальных правил и органов, занимающихся их проведением в жизнь. Эти институты поддерживают сделки, выходящие за уровень простого обмена, характерного для уличной торговли. Широко распространенным примером экономического института служит кредит, когда его погашение требует наличия определенных средств обеспечения выполнения контракта. Давление со стороны других заемщиков, характерное для практики группового кредитования, представляет собой рудиментарную форму обеспечения выполнения контракта. Однако развитие зависит от целого ряда сложных форм договоренностей, которые допускают не только пролонгацию небольшого местного кредита, но и мобилизацию сбережений, накопление капитала в фирмах, существование официальных степеней владения собственностью и осуществление прозрачных процессов получения информации.

Слабость благоприятной среды в беднейших странах объясняется многими причинами. Малая эффективность и низкий уровень доверия к государству и его должностным лицам подрывает проведение политики на всех уровнях, включая политику, имеющую жизненно важное значение для микропредприятий. Нехватка конкретных стратегий и возможностей для претворения их в жизнь также препятствуют улучшению различных аспектов деятельности микропредприятий.

Иностранцам донорам непросто легко и быстро преодолевать эти препятствия. Узко направленные услуги «технической помощи» (такие как подготовка предпринимателей или содействие доступу на рынки) не решают проблемы. Даже в тех случаях, когда такие программы предоставляются принимающей стране по низкой цене или бесплатно, правительства обычно не справляются с их реализацией. В этом состоит одна из причин того, что доноры все больше внимания уделяют стимулам, побуждающим к действию должностных лиц, разработчиков политики и

других участников экономической и политической жизни. Для создания более благоприятных условий деятельности микропредприятий необходимо обращать внимание на то, как, кем и с какой целью принимаются решения в области экономики. Меры по облегчению доступа микропредприятий к получению кредита ни к чему не приведут, если выполнение кредитных соглашений не будет постоянно обеспечиваться судами, если не будет реестров имущества или они будут коррумпированными. Поэтому важно понимать, почему в некоторых местах суды предоставляют более действенные услуги по принудительному выполнению контрактов и почему одни местные власти устраивают гонения, а другие поощряют предпринимательство.

Как уже говорилось выше, если любое взаимодействие с правительством – от поступления в школу до доступа к медицинским услугам и получения лицензии на ведение предпринимательской деятельности – требует дачи взятки, то трудности, стоящие перед микропредприятием, представляют собой более глубокие проблемы управления. В условиях слабых институтов управления обычно недостаточно развиты коммуникация и транспорт, а также наблюдается нехватка услуг, чрезвычайно важных для микропредприятий, – таких как выдача документов, подтверждающих право собственности на землю, и обеспечение выполнения контрактов.

Частные поставщики некоторых из этих необходимых услуг, которые пытаются заполнить брешь, оставленную государственной властью, сами часто сталкиваются с теми же трудностями в результате слабых или коррумпированных механизмов управления. Поэтому еще одним направлением работы «правительства, способствующего развитию рынка» – правительства, стремящегося расширить рынок, а не заменить его – должен стать широкий масштаб возможностей, предоставляемых рынку для развития своих институтов, и увеличение влияния рынка на правительственные решения. Там, где эти механизмы подавляются, граждане ищут благоприятные экономические и политические возможности иными способами – путем эмиграции, ухода в официально не зарегистрированный или не признанный сектор экономики или в форме политического и социального инакомыслия.

Эти наблюдения позволяют сделать заключение о том, что в эпоху уменьшения донорских ресурсов сосредоточение внимания на улучшении условий для создания и деятельности микро-, малых и средних предприятий будет оказывать воздействие на значительно большее число предприятий

– причем при меньших затратах на единицу, – чем опора на целевые программы поддержки отдельных предприятий. Например, в 2001 финансовом году Агентство США по международному развитию (АМР США) потратило около 170 миллионов долларов на усилия по развитию мелкого предпринимательства. Девяносто два процента этой суммы пошло на оказание прямой поддержки инициативам по микрофинансированию и на предоставление услуг по развитию предпринимательства. Остальные 8 процентов были направлены на улучшение условий деятельности микропредприятий, причем значительная часть этих средств выделена на разработку политики по микрофинансированию, а не на создание благоприятных условий развития мелкого предпринимательства. Мы отнюдь не хотим сказать, что АМР США неправильно понимает характер трудностей, с которыми приходится сталкиваться микропредприятиям, – в АМР США работают ведущие теоретики и практики в данной области, – а скорее признаем тот факт, что АМР США испытывает значительное давление со стороны Конгресса и различных заинтересованных групп реализовывать программы, в большей степени отражающие заботу о предоставлении краткосрочной гуманитарной помощи, а не о долгосрочном развитии.

Нет сомнения в том, что многие или большинство получателей помощи выигрывают от нее. Однако совершенно очевидно и то, что часто никто не занимается устранением многих основных причин тяжелого экономического и социального положения именно там, где уже в течение продолжительного времени прилагаются неустанные усилия по микрофинансированию и развитию предпринимательства. Необходимо изменить направленность работы по поддержке микропредприятий.

Это находит отражение во все большем числе донорских инициатив, претворяя новое мышление в новую практику работы на местах. Совместная кредитная схема Всемирного банка и Международной финансовой корпорации, имеющая своей целью наращивание потенциала малых и средних предприятий, поддерживает создание предпринимательских организаций, которые выступают за изменения в политике и практике, подрывающей способность их членов создавать и расширять предприятия и фирмы в сфере малого бизнеса. В Малави Национальная ассоциация женщин-предпринимателей отстаивает необходимость внесения изменений в земельное законодательство, чтобы дать женщинам возможность получать правовой титул на землю и использовать его в качестве обеспечения кредитов. В Бе-

ларуси 18 местных предпринимательских ассоциаций работают вместе, привлекая внимание средств массовой информации к политике, лишаящей представителей малого бизнеса благоприятных условий работы. Подобной работой занимается и АМР США, проводя исследования взаимодействия между различными стратегиями и уровнем бедности, реализуя программы по формированию благоприятных условий для микропредприятий, и постоянно подчеркивая важность эффективного управления, особенно в неустойчивых и «слабых» государствах, где в основном проживает беднейшее население мира.

Решение этих крупномасштабных проблем потребует больше времени, поскольку это очень сложные вопросы, а процесс изменения управления пока еще плохо понятен. Лишь немногим странам удалось быстро улучшить условия для развития мелкого предпринимательства (и некоторые специалисты считают, что в этом отношении Польша и Словения представляют собой особые случаи). В большинстве стран улучшение среды для предпринимательства остается трудным делом. Проведение неэффективной политики приводит к тому, что подчас многие получатели помощи цепляются за предоставляемые им выгоды, даже если в результате изменений они бы выиграли в долгосрочной перспективе. Подвигнуть микропредприятия на преодоление этой инерции очень трудно повсюду, но особенно сложно там, где плохо налажено взаимодействие между государством и его гражданами.

Если мы заботимся о развитии (или если мы считаем, что интересы национальной безопасности США делают задачу сокращения масштабов бедности еще более насущной), то стратегии и программы должны оказывать эффективное влияние на достижение более широких экономических и социальных целей, а не просто успешно удовлетворять нужды непосредственных получателей помощи. Это требует значительного переосмысления нашего подхода к мелкому предпринимательству. Необходима долгосрочная приверженность делу разработки благоприятной политики и создания эффективных механизмов управления для ее поддержки.

Если доноры согласятся с этой широкой перспективой сокращения масштабов бедности, им потребуется поддержка со стороны тех, кто отстаивает интересы бедных людей и выступает за развитие мелкого предпринимательства. Им понадобится поддержка и со стороны тех, кто считается поборниками развития частного сектора. Донорам придется глубже понять процессы, с помощью которых можно на деле достичь улучшения

условий для развития малого бизнеса. Какую политику могут проводить местные органы власти даже в странах с репрессивными режимами? Каковы варианты организации групп, отстаивающих интересы мелкого предпринимательства? Есть ли способы поддержки предоставления частными структурами таких услуг, которые обычно предоставляются государством – например, урегулирование споров или установление стандартов в коммерческой сфере?

Вот над этими вопросами работает наш Центр ИРНС при Мэрилендском университете, образованный в 1990 году экономистом, специалистом по проблемам развития Манкером Олсоном.

Поскольку бедняки и микропредприятия больше всего страдают от плохо продуманной политики и неэффективного управления, внимание к работе органов власти и общественных институтов очень важно для удовлетворения реальных потребностей бедняков. Для того чтобы эффективно решать проблемы тех, кто сегодня живет в бедности, необходимо гораздо лучше понимать механизмы, закрепляющие бедность, а также процессы их возможной трансформации. □

Примечание: мнения, выраженные в этой статье, не обязательно отражают взгляды или политику Государственного департамента США.

ЖЕНЩИНЫ И МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ: РАСШИРЕНИЕ РЫНКОВ И КРУГОЗОРА

Сьюзи Честон, вице-президент по вопросам общего направления деятельности и научных исследований организации «Оппортьюнити Интернэшнл»

Микрофинансирование раньше других отраслей стало признавать женщин в качестве значимой силы социально-экономического развития и важного рынка для своих услуг, но оно может добиться еще больших успехов, занявшись снижением препятствий и расширением возможностей для женщин, считает Сьюзи Честон, вице-президент по вопросам общего направления деятельности и научных исследований «Оппортьюнити Интернэшнл», некоммерческой организации, поддерживающей развитие микропредприятий.

Честон указывает на достигнутый в этой области значительный прогресс, подтверждаемый оценками, согласно которым в 2002 году получили доступ к микрокредитам 32,7 миллиона очень бедных женщин, но при этом говорит, что многие женщины во всем мире до сих пор либо вообще не имеют доступа к микрофинансированию, либо имеют его в недостаточной степени.

Автор считает, что существуют огромные возможности для нововведений в области микрофинансирования, если новые стимулы приведут к развитию новых рынков, охватывая женщин, которые пока исключены из этой сферы, клиентов в сельских районах и, прежде всего, наиболее бедных, поставке новых продуктов, включая более широкие услуги по накоплению сбережений и обучению клиентов, способствуя развитию предпринимательства, личному и общественному развитию, а также к новым путям ведения предпринимательской деятельности, в том числе решению проблем сохраняющихся ограниченных возможностей для женщин, и включению большего числа женщин в руководящий состав организаций микрофинансирования.

Было время, когда предоставление кредитов женщинам считалось революционным шагом. Однако всего за три десятилетия целый ряд замечательных достижений в этой области показал, что женщины – особенно бедные женщины – кредитоспособны и представляют собой превосходных потребителей финансовых продуктов.

В настоящее время большинство клиентов микрофинансирования во всем мире составляют женщины, и это, прежде всего, относится к программам, ориентированным на самые бедные слои населения. Не только микрофинансирование оказалось эффективным для женщин, но и женщины оказались хорошими клиентами для микрофинансирования. Для женщин характерна сильная мотивация к сбережениям, а степень погашаемости кредитов у женщин выше, чем у мужчин. Большим достижением в области микрофинансирования стала техника определения особенностей предприятий малого бизнеса, принадлежащих женщинам, и путей использования ими финансовых услуг, а затем разработки конкретных финансовых продуктов, отвечающие нуждам женщин. В классическом исследовании «Финансовые услуги для женщин» С. Джин Уэйдemann излагает основы того, как нужно предоставлять кредит бедным женщинам: предоставляйте небольшие, краткосрочные ссуды, обслуживающие потребности в оборотном капитале для торговых предприятий и предприятий обслуживания. А именно: преодолевайте ограниченную мобильность, обслуживая женщин по месту их работы и жительства; преодолевайте правовые препятствия, применяя гарантии «солидарности», или групповые гарантии и рекомендации вместо традиционного обеспечения кредита; полагайтесь на взаимоотношения и групповые взаимодействия, а не на бумажное оформление, чтобы неграмотные женщины могли получить кредит, и ведите с женщинами просветительскую работу, объясняя им, что значит быть хорошим ссудополучателем. Недавно эта отрасль стала уделять больше внимания давно выражаемой женщинами потребности в услугах по созданию сбережений и других финансовых услугах, таких как предоставление потребительских ссуд, ссуд на покупку дома и на оплату обучения.

ВЫГОДЫ ДЛЯ СЕМЕЙ И ВЫГОДЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

Основной практический результат микрофинансирования сводится к следующему: удается ли клиентам выбраться из нищеты. Согласно данным исследования, проведенного специалистом по оценке воздействия микрофинансирования

Сюзи Салиб-Бауэр из организации «Синапи Аба Траст», которая представляет собой один из институтов микрофинансирования (ИМФ) «Оппортьюнити Интернэшнл» в Гане, 42 процента постоянных клиенток (участвующих в этой программе не менее двух лет) улучшили свой имущественный уровень – перейдя из категории «очень бедных» в категорию «бедных», или из категории «бедных» в категорию «небедных» – эти категории основываются на стандартном индексе имущества и дохода домохозяйства. Программа ИМФ на Филиппинах под названием «АСХИ», ориентированная исключительно на бедных женщин, установила, что 77 процентов клиенток, впервые участвующих в этой программе, относятся к категории «очень бедных»; после двух лет участия в программе только 13 процентов клиенток оставались «очень бедными».

Бедные женщины нацелены не только на инвестирование в дело, которое представляет благоприятные возможности для получения дохода и роста предприятия, но и на управление риском и уменьшение масштабов собственной уязвимости, принимая защитные меры против непредвиденных случаев и готовясь заранее к таким событиям, как свадьбы, рождение ребенка, образование для детей и похороны. Поэтому бедные женщины ценят услуги по накоплению сбережений и склонны к проявлению большей осторожности при инвестировании, чем мужчины, в результате чего предприятия женщин обычно растут медленнее, чем предприятия мужчин, но существуют дольше. Большая часть из того, что мы знаем о росте принадлежащих женщинам предприятий малого бизнеса, основывается на том, как женщины инвестируют ссуды, обслуживающие потребности в оборотном капитале, поскольку на сегодняшний день гораздо меньше женщин имели возможность доступа к ссудам большего размера, обеспеченных активами. В 2001 году Лайза Кун Фрайоли, менеджер «Оппортьюнити Интернэшнл» по микрокредитованию и консультант по гендерным вопросам, провела анализ изменений, произошедших в Гане на микропредприятиях, принадлежащих женщинам, в связи с увеличением оборотного капитала. Фрайоли обнаружила, что женщины обрели больший контроль над своими предприятиями, улучшили отношения как с поставщиками, так и с покупателями, поскольку улучшилось их снабжение, сделав их более надежными, а также расширили ассортимент товаров и услуг. При этом микропредприятия расширились за счет перехода на более прибыльные виды продукции, а их влияние и престиж на рынке возросли.

Даже скромные достижения могут иметь большое значение. В Сальвадоре ссуда в 50 долларов США позволила матери-одиночке, имеющей восемь детей, продавать не только бобы, но и рис – небольшая диверсификация, укрепившая стабильность делового предприятия этой женщины и повысившая ее способность прокормить своих детей. Имеется множество исключений из парадигмы медленного, постепенного роста. Примером может служить одна женщина на Филиппинах, начавшая с продажи на тротуаре вязанок дров, но впоследствии сумевшая столь эффективно использовать ряд ссуд на оборотный капитал, что открыла настоящий склад древесины с 10 работниками и грузовиком для доставки товара. Когда женщины имеют доступ к ссудам на покупку оборудования, они могут делать стратегические инвестиции. Одна женщина в Гане потратила полученную ссуду на покупку холодильника, и уже через месяц смогла изготавливать и продавать 500 пачек мороженого в день.

УЛУЧШЕНИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА И ВСЕЙ СЕМЬИ

Во многих исследованиях воздействия микрофинансирования на улучшение положения женщин делается вывод о том, что в некоторых случаях просто факт обладания наличными деньгами – и возможность контролировать эти деньги – ведет к расширению возможностей женщин. Так, в исследованиях, проводимых по всему миру, постоянно отмечается, что одно из самых поразительных воздействий микрофинансирования на женщин – рост чувства собственного достоинства.

Этот рост уверенности в своих силах сопровождается повышением статуса у себя дома. Женщины Ганы, ставшие клиентками «Синапи Аба Траст» (САТ), обнаружили, что их финансовый вклад в семью способствовал тому, что их мужья и дети стали больше уважать их, они смогли добиваться помощи от мужей в работе по дому (особенно в стирке белья), избегать семейных ссор из-за денег, а также приобрели большее уважение со стороны родственников и родни со стороны мужа. Женщинам даже удалось прекратить насилие в семье. «Уоркинг Уименз Форум» (Форум работающих женщин) (УУФ) профсоюзная/кооперативная организация бедных женщин в Индии, обнаружила, что 41 проценту ее членов, подвергавшихся бытовому насилию, удалось прекратить его, благодаря росту своего статуса в семье, а 29 процентов сумели справиться с этой проблемой посредством групповых действий. Женщины также стали активнее участвовать в принятии решений. В качестве примера здесь можно привести деятель-

ность «Уименз Импауэрмент Проджект» (Проект расширения социально-экономической роли женщин) (УИП), реализуемой в Непале программы, включающей в себя деятельность по накоплению сбережений, предоставлению кредита и ликвидации безграмотности. По данным УИП, 68 процентов женщин имеют теперь более весомый голос по таким вопросам, как планирование семьи, устройство женитьбы или замужества своих детей, покупка или продажа имущества и обучение дочерей.

Результаты расширения полномочий женщин были особенно хорошо продемонстрированы в программах типа «кредит плюс» и групповых программах, когда предоставление кредита сочетается с другими видами деятельности, такими как образование, воспитание лидерских качеств, решение местных проблем и обучение ведению предпринимательской деятельности.

Эти выгоды не заканчиваются расширением возможностей женщин и повышением их индивидуального статуса. Предоставление финансовых услуг женщинам приводит к «приумножающему» эффекту, поскольку, попросту говоря, женщины тратят большую часть своего дохода на свои семьи, улучшая жилищные условия, питание, медицинское обслуживание и образование для детей, особенно для девочек. Профессор Лондонской школы экономики Сильвия Чент провела исследования в Латинской Америке (во многом сходные с исследованиями, проведенными в Африке и Азии), которые показывают, что мужчины обычно вносят от 50 до 68 процентов своей зарплаты в общий семейный фонд, в то время как женщины «склонны ничего не оставлять лично для себя».

УЧАСТИЕ В МЕСТНЫХ ДЕЛАХ

Несмотря на то, что в большинстве научных исследований основное внимание уделяется воздействию микрофинансирования на предпринимательскую деятельность женщин, улучшение их личного положения и повышение их роли в семье, имеются доказательства изменения отношения к таким женщинам и среди местного населения в целом. Подобные изменения в восприятии ведут к их большему участию в общественной деятельности, а в некоторых случаях и к занятию ими политических постов.

«Избавление от голода», сеть, занимающаяся предоставлением кредитов одновременно с образованием, обнаружила, что ее клиентки в Гане стали чаще давать деловые советы после того, как стали участвовать в программе, а клиентки

в Бразилии имели значительно большую вероятность стать кандидатами на государственные должности или членами «синдикато» (профсоюза), чем остальные женщины. УУФ в Индии установила, что свыше 89 процентов ее членов проявляют гражданскую активность, пытаются добиться решения насущных местных проблем. В «АГАПЕ» – институте микрофинансирования, партнере «Оппортьюнити Интернэшнл» в Колумбии, – банк «Лас Америкас Траст бэнк» организовал, добился разрешения и провел сбор средств для проведения электричества в своем районе.

НЕ ВСЕ ПРОБЛЕМЫ РЕШЕНЫ

Однако нет ничего удивительного в том, что традиционное микрофинансирование само по себе не может обеспечить женщинам полные экономические, социальные и политические права. Во многих случаях микрофинансирование «срабатывает» вовсе не потому, что оно изменило преобладающие законы и культуру, а благодаря умению обходить их. Несмотря на то, что некоторые мужья помогают своим женам в выполнении работы по дому или в ведении бизнеса, в большинстве случаев женщины не могут и даже не пытаются изменить существующее положение. Часто они берут на себя обязанности, которые ведут к еще большему объему работы и большей усталости, хотя для большинства женщин рост дохода и приобретение независимости вполне оправдывают это.

В некоторых случаях по мере повышения дохода женщин вклад мужчин в семью становится меньше. Некоторых женщин заставляют передать свои ссуды мужьям или другим родственникам мужского пола, что делает бремя женщин еще тяжелее, но не всегда приносит им выгоды. Некоторые институты микрофинансирования (ИМФ) сообщают о росте домашнего насилия после того, как женщины получают микрокредиты. Однако исследователи Сайед Хашими и Сидни Шулер, которые уже на протяжении 10 лет изучают воздействие кредита на женщин в Бангладеш, обнаружили меньшую распространенность бытового насилия в отношении женщин-членов кредитных организаций. Несмотря на повышение престижа отдельных женщин среди местного населения, обычно не происходит изменений на макроуровне, которые приводили бы к расширению благоприятных возможностей для женщин в коммерции и в обществе в целом.

Да и сама отрасль микрофинансирования, столь замечательно обслуживающая женщин, тем не менее, наталкивается на те же самые культурные

барьеры в обществе. В «Грамин бэнк» в Бангладеш – одном из пионеров микрокредитов для женщин, уже в течение многих лет женщины составляют лишь от 5 до 10 процентов специалистов по кредитам. В этом отношении «Грамин» ничем не отличается от других банков. Многие ИМФ принимают, вместо того, чтобы творчески оспаривать культурные соображения (прикрываемые необходимостью обеспечения безопасности, удобством, отсутствием возможностей, недостатком образования и т.д.), по которым женщин не принимают на работу в качестве служащих, выдающих кредиты. Типичным примером может служить Зимбабве, где для женщины считается неподобающим водить мотоцикл, а это необходимо для работы специалистов по выдаче кредитов. Хотя много мужчин прекрасно выполняют работу специалистов по выдаче кредитов, обслуживая своих клиенток, существуют примеры того, что женщина могла бы принести дополнительную пользу на этой должности, становясь примером для подражания и «сестрой». В целом в этой отрасли не ставится приоритетной задачи привлечения женщин к руководству ИМФ на уровне правления или высших руководителей. Во многих ИМФ 85 процентов и более клиентов – женщины, однако в руководстве женщины составляют менее 25 процентов.

Еще хуже то, что некоторые ИМФ по существу игнорируют женщин в качестве потенциальных клиентов. Многие микропредприятия, принадлежащие женщинам, все еще рассматриваются служащими отделов кредитов банков лишь как доходная деятельность, а не как серьезные деловые предприятия, обладающие потенциалом роста. Когда ИМФ не уделяют специального внимания женщинам, женщины понимают это как их исключение из процесса маркетинга. Программа «Траст бэнка» в Колумбии наглядно продемонстрировала это явление, когда после предоставления услуг исключительно женщинам, этот банк впервые стал открытым как для женщин, так и для мужчин, и 13 из 14 потенциальных клиентов, пришедших на вступительное собрание, были мужчины. Более того, программы кредитования, предназначенные для женщин, часто слишком сильно привязаны к старым испытанным методикам и не отвечают требованиям более глубокой информации об активах и потребностях своих клиенток. В результате многие женщины оказываются исключенными из числа участников или не имеют возможности добиться прогресса, на который они способны.

Даже базовые сведения о характере бизнеса и оптимальных способах предоставления финансовых услуг для их поддержки иногда игнорируют-

ся или теряются в свете новых обстоятельств. Агентство США по международному развитию (АМР США) заслуживает одобрения за то, что провело в Сербии и Черногории оценку своих программ по гендерному критерию. В отчете выражается озабоченность по поводу того, что не обращается должного внимания на «основы» предоставления финансовых услуг женщинам, что отчасти происходит из-за акцента на предоставлении кредитов малым и средним предприятиям. Другой пример связан с тем, что во многих странах мира все еще сохраняется требование об обеспечении кредита даже применительно к женщинам, доказавшим свою кредитоспособность в рамках постоянно увеличивающихся групповых кредитов. Причем это происходит, несмотря на существование многочисленных данных о том, что женщины имеют меньший доступ к обеспечению кредита и гарантиям, чем мужчины – и это практически не дает возможности женщинам переходить к получению более сложных финансовых продуктов.

ДАЛЬНЕЙШИЕ ДОСТИЖЕНИЯ

Все это определяет направления дальнейших нововведений, которые по своему значению могут не уступать замечательным достижениям последних трех десятилетий, когда началось предоставление микрокредитов бедным женщинам. У данной отрасли были и сохраняются стимулы, приведшие к небывалому прогрессу в укреплении финансовой стабильности ИМФ, охвату большого числа клиенток, очень быстрого развития и создания новых источников финансирования. Тем не менее, имеется огромный неиспользованный потенциал, который потребует более весомых стимулов для понимания определенных элементов программ, ведущих к сильному дополнительному воздействию на клиенток, – всесторонних подходов, описанных выше, которые несут женщинам новые значительные выгоды в расширении их возможностей. К числу этих направлений относится предоставление женщинам финансовых услуг более высокого класса; удовлетворение потребностей женщин в надежных и доступных сберегательных услугах; сосредоточение внимания не только на повышении дохода, но и на наращивании активов и социального капитала; охват клиенток в сельских районах; использование групп микрофинансирования в качестве средства разрешения кризиса по ВИЧ/СПИДу; включение женщин в состав руководства институтов микрофинансирования и, прежде всего, предоставление финансовых услуг тем, кто живет в условиях крайней нищеты.

Трудно переоценить этот последний пункт ориентации на самых бедных, когда речь идет о женщинах и микрофинансировании. Ориентация на клиента в нашей отрасли включает в себя понимание того, кто же исключается из системы предоставляемых нами услуг, и практическая проверка того, насколько возможно выгодно охватить этими услугами беднейших женщин и мужчин. Несмотря на наличие определенных доказательств обратного, в отрасли существует догма, которая сводится к тому, что микрофинансирование лучше всего работает среди городского или пригородного населения, относящегося к категориям «умеренной бедности» или «уязвимых небедных». Сегодня специалисты по микрофинансированию знают это лучше всего, однако всего лишь 20 лет назад очень немногие из нас могли представить себе, что ИМФ будут в состоянии покрывать расходы на заемные средства.

Достаточно взглянуть на микрофинансирование в Египте, чтобы понять, что можно преодолевать возникающие трудности. По данным одного из докладов АМР США, в 2000 финансовом году шесть египетских институтов микрофинансирования сообщили о том, что в общей сложности у них имелось 72 634 клиента со средним размером ссуды в 506 долларов. Среди этих клиентов женщины составили лишь 17 процентов. В 2002 финансовом году те же институты сообщили о 115 345 клиентах (прирост – 59 процентов) со средним размером ссуды в 372 доллара, причем 54 процента составляли женщины. В чем же секрет? Миссия АМР США активно побуждала своих долговременных получателей грантов включить в число услуг новый вид группового кредитования, специально предназначенный для женщин, что и обеспечило практически весь прирост новых клиентов – классический пример того, какого успеха можно добиться, если серьезно воспринимать женщин в качестве потенциальных клиентов. В случае организации ПСХМ, ИМФ-партнер «Оппортьюнити Интернэшнл» в Албании, охват женщин всего за шесть месяцев увеличился с 22 процентов до 44 процентов за счет нового вида кредитования. Для этого вида кредита, ориентированного на женщин, характерны меньшие размеры ссуд, гибкие требо-

вания по гарантиям и применение новых способов маркетинга. Приведенные примеры поразительно-го прогресса за столь короткое время свидетельствуют о том, что давние барьеры, преграждающие женщинам путь к участию в микрофинансировании, вполне поддаются устранению.

Мой собственный опыт подсказывает, что большинство людей в нашей отрасли – практики, доноры, ученые и разработчиков политики – приветствовали бы возможности охватить большее число женщин и оказать максимально возможное положительное влияние на них и их семьи. Но это просто не входит в число высоко приоритетных задач на фоне других проблем, требующих незамедлительного решения. Возможности практиков ограничены необходимостью выживания в реальных условиях сегодняшнего дня, а доноры боятся взять на себя лидерство в отстаивании интересов женщин или прослыть ниспровергателями традиций в других культурах.

Говорят, что первый шаг на пути к изменениям состоит в осознании возможности перемен. За последние несколько десятилетий мы убедились в том, что можно охватить женщин, включая очень бедных женщин, и добиться экономических, социальных, культурных и политических преобразований для клиенток, а также их семей и окружающих. Предоставление женщинам финансовых услуг оказалось превосходной идеей, и, возможно, на этом пути нас ожидают еще большие успехи. □

(Эта статья во многом опирается на научные исследования и работы, первоначально проведенные и подготовленные совместно с Лайзой Кун Фрайоли. Более широкий анализ воздействия микрофинансирования на положение женщин см. в “Empowering Women through Microfinance (Расширение возможностей женщин посредством микрофинансирования)” by Susy Cheston and Lisa Kuhn Fraioli, опубликованные в сборнике “Pathways out of Poverty: Innovations in Microfinance for the Poorest Families” (Как выбраться из бедности: нововведения в микрофинансировании беднейших семей) издательством Kumarian Press in 2002.)

Примечание: мнения, выраженные в этой статье, не обязательно отражают взгляды или политику Государственного департамента США.

□ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ И ПРОБЛЕМА ГЛОБАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Алекс Каунтс, президент Американского отделения Фонда «Грамин»

Установлено, что микрофинансирование может приводить к значительному сокращению бедности как на местном, так и на национальном уровнях, пишет Алекс Каунтс, президент Американского отделения Фонда «Грамин» – организации, обеспечивающей финансирование и техническую помощь финансовым учреждениям, которые предлагают ссуды малоимущим во всем мире. По его словам, одним из ключей к успешному использованию микрофинансирования выступает государственная регулятивная политика, поддерживающая развитие малого бизнеса.

Каунтс – бывший фулбрайтовский стипендиат в Бангладеш, который работал в тесном контакте с основателем банка «Грамин» доктором Мухаммадом Юнусом – анализирует основные составляющие сегодняшнего сектора микрофинансирования. В частности, он обнаружил, что предприятия, принадлежащие женщинам, обычно представляют собой меньший кредитный риск и чаще направляют заработанные средства на образование детей, и что наличие формального образования не всегда обязательно для успешного ведения дел.

Сегодня, когда в мире насчитывается 1,3 млрд. человек, живущих в условиях крайней бедности, и в международных масштабах поставлена цель наполовину сократить их численность к 2015 году (в соответствии с Целями развития на новое тысячелетие), как никогда прежде необходимы целенаправленные, масштабные и жизнеспособные стратегии помощи бедным.

Есть основания полагать, что бедность выступает одновременно причиной и следствием многих международных проблем, включая глобальный голод, ухудшение состояния окружающей среды, перенаселенность, неграмотность, гражданские волнения, экономический застой и вооруженные конфликты. Если международное сообщество намеренно решать эти взаимосвязанные проблемы серьезным и целостным образом, то такие подходы, как микрофинансирование, должны быть приоритетами глобальной «повестки дня».

Отрасль микрофинансирования ведет свою историю с проводившихся в 1970-е годы экспери-

ментов по предоставлению финансовых услуг – главным образом, ссуд – и нефинансовых услуг делового консультирования малоимущим. Одним из пионеров микрофинансирования стал банк «Грамин» с его Бангладешским проектом. Начатый профессором Мухаммадом Юнусом в 1976 году в ответ на голод 1974 года, который опустошил обретенное незадолго до этого независимое государство, этот проект представлял собой, по сути дела, интенсивный эксперимент, призванный путем проб и ошибок выяснить пути возможной поддержки экономической активности бедняков в одной из наименее развитых стран мира. Предоставлялись ссуды в размере всего 25 долларов для финансирования разведения домашнего скота, торговли, всякого рода крестьянских ремесел, а также услуг. Те, кто смог вернуть ссуду, получали возможность брать более крупные ссуды и использовать другие инвестиционные возможности. Были опробованы и другие методы, но единственной дошедшей до наших дней практикой стало предоставление финансовых услуг – в особенности индивидуальных ссуд посредством группового механизма.

К 1983 году был накоплен достаточный опыт и выявлены достаточные перспективы для преобразования этого проекта банка «Грамин» в независимый банк, специализирующийся на предоставлении финансовых услуг безземельной бедноте, особенно женщинам. Во время экспериментальной стадии (1976–1983 годы) число клиентов банка увеличилось с менее чем 100 до более чем 45 тыс. После создания банка наступил период стабильного роста, в результате чего число клиентов выросло к 1990 году до 850 тыс., к 2000 году – до 2,4 млн., а в декабре 2003 года оно составляло 3 млн. чел. Еще 9 млн. семей в Бангладеш обслуживаются примерно 200 другими поставщиками финансовых услуг, многие из которых – успешные подражатели банка «Грамин».

Как это ни удивительно, три из каждых четырех бедных женщин в Бангладеш – члены какой-либо частной организации, предоставляющей доступ к удобным и недорогим финансовым услугам. В целом во всем мире такое везение выпадает лишь менее 15% малоимущих женщин. Разумеется, это свидетельствует о наличии потенциала к

росту, который может быть реализован в случае стабильных и управляемых инвестиций, с учетом особенностей каждой конкретной страны. Например, в Пакистане, где охвачено менее одного процента потенциальных клиентов, на первый план выходят приоритетные цели на ближайшие годы.

Согласно результатам одного независимого и заслуживающего доверия исследования, к середине 1990-х годов каждый год черту бедности пересекали приблизительно 120 тыс. семей-клиентов банка «Грамин». Обычно это происходило на пятый или шестой год с момента начала участия в проекте. Таким образом, хотя микрофинансирование едва ли можно считать быстрым решением или панацеей, с его помощью удалось достичь необычных, а, возможно, и беспрецедентных темпов сокращения бедности на микроуровне. Кроме того, на протяжении большей части своего существования банк «Грамин» имел скромную прибыль. Подобно большинству других микрокредиторов, банк поддерживает процент возврата кредитов на уровне 95–99%. (Стихийные бедствия и другие потрясения в ряде случаев приводили к снижению этого показателя, последний раз в конце 1990-х годов.)

Уроки экспериментальной стадии развития банка «Грамин», которые были усвоены и обсуждены специалистами по развитию и независимо подтверждены другими начинающими, стали важными составляющими сегодняшнего сектора микрофинансирования. Их можно кратко сформулировать следующим образом:

- только при условии активного целенаправленного вовлечения беднейших женщин посредством эффективных маркетинговых стратегий – компаний «мотивации» по месту жительства, проводимых местными специалистами по выдаче кредитов, проверок нуждаемости и других не менее эффективных стратегий – они смогут извлечь пользу из программ микрофинансирования;

- как ни странно, даже беднейшие люди (т. е. те, кто зарабатывает менее 1 долл. на человека в день) обычно не нуждаются в формальном образовании для начала своего дела при поддержке какого-либо института микрофинансирования (ИМФ). Их «навыки выживания», отточенные в условиях отсутствия такой опоры, как система социального обеспечения или оплачиваемая работа, хорошо развиты, хотя и используются в недостаточной степени. Предоставление капитала таким образом, когда упор делается на подотчетность перед своими товарищами, оказывается наиболее эффективным и признанным средством обеспечения быстрого прогресса. Поэтому зачас-

тую можно обойтись без дорогостоящего делового обучения и программ технической помощи или использовать их только в исключительных случаях;

- женщины часто ассоциируются с наиболее низким кредитным риском, и они гораздо чаще используют заработанные деньги во благо своих детей, осуществляя инвестиции, которые с большей вероятностью позволяют следующему поколению прервать цикл бедности. В одном исследовании банка «Грамин» и двух других крупных ИМФ в Бангладеш, проведенным Всемирным банком, были обнаружены прямые и позитивные связи между суммой заимствований женщины и вероятностью того, что ее дочь пойдет в школу. В случае займов мужчин аналогичной зависимости выявлено не было;

- микрофинансирование может предоставляться на коммерческих условиях и при этом приносить существенную выгоду большому числу бедных семей при условии, что руководство и местные сотрудники ИМФ не будут упускать из виду основополагающую цель борьбы с бедностью и улучшения социального положения клиентов. Большое значение в этом смысле имеют стимулы для рядовых сотрудников (создаваемые руководством) и для самих ИМФ (создаваемые их акционерами, включая доноров и советы директоров). Недавно меня попросили стать членом совета директоров банка «Фонкозе» – первого на Гаити банка для бедных, – и выступать в роли «совести» этого нового учреждения (которое развивалось с низов в качестве неправительственной организации), следя за тем, чтобы оно как можно меньше отклонялось от своей изначальной миссии на пути своего превращения в коммерческое финансовое учреждение.

По сути дела, главный урок микрофинансирования, усвоенный в 1980-е годы, заключался в том, что при определенных условиях борьба с бедностью может вестись на условиях франшизы. Это открытие привело к впечатляющему росту движения микрофинансирования во всем мире. По данным Кампании по проведению саммитов по микрокредитованию (www.microcreditsummit.org), микрофинансирование приносит пользу примерно 67,6 млн. семей во всем мире. Значительная часть этих семей – 37,7 млн. – принадлежали к числу «беднейших из бедных», когда начали участвовать в этой программе. Это уже не просто отдельная «история успеха» некоего харизматического лидера (если она когда-либо была таковой), а растущее международное движение по систематическому наступлению на бедность.

Созданное в 1997 году Американское отделение Фонда «Грамин» находится в авангарде усилий по оказанию ИМФ помощи в росте и повышении эффективности их деятельности, предоставляя финансирование, техническую помощь и технические консультации (часто через добровольцев).

Уроки двух десятилетий, прошедших с того момента, как «Грамин» превратился в банк, предоставляют ответственным руководителям инструменты, необходимые для создания благоприятных условий для развития бизнеса. Эти условия, в свою очередь, позволят полностью раскрыть потенциал микрофинансирования в борьбе с бедностью, как это произошло в Бангладеш, где более двух третей бедных семей пользуются услугами одного из 200 местных ИМФ. Вот некоторые из усвоенных уроков:

- известно, что бедные отчаянно нуждаются в кредитах и могут заимствовать на таких условиях, при которых ИМФ способны предоставлять кредиты с прибылью; мы также узнали, что бедняки заинтересованы в удобных услугах по сбережениям и страхованию. Предоставляя эти услуги, ИМФ могут создавать новые стабильные источники капитала и при этом снижать свои кредиторские риски. Регулятивная поддержка этой деятельности редка, но крайне важна если не для ускорения, то хотя бы для продолжения роста и устойчивого развития ИМФ;
- быть может, лучше всего рассматривать микрофинансирование как платформу, а не просто как еще одну форму вмешательства. Оно создает такую инфраструктуру, при которой бедные, прежде считавшиеся изолированными и лишенными материальных активов и социального капитала, могут быть мобилизованы в большом количестве и снабжены финансами для участия в экономических и социальных инициативах. Если действовать через канал микрофинансирования, можно гораздо быстрее достичь критической массы и лояльности к торговым маркам. Создание сети бедных и ранее бедных семей с удобным доступом к финансовым услугам позволяет им в массовом порядке участвовать в социальных и коммерческих схемах либо в качестве поставщиков, либо в качестве потребителей, либо в обоих этих качествах одновременно. Например, банк «Грамин» совместно с норвежской компанией «Теленор» в 1997 году учредил компанию в области мобильной телефонной связи. На сегодняшний день 45 тыс. заемщиков банка «Грамин» в 45 тыс. деревень (две трети от общего числа в Бангладеш) взяли ссуды на покупку мобильных телефонов и установку телефонов-автоматов у себя в деревнях. Они делают это с выгодой –

для себя, для банка «Грамин» и для компании «ГраминФон», которая, предоставляя инфраструктуру и услуги по оптовым расценкам, в прошлом году получила прибыль до вычета налогов в размере 45 млн. долларов. Созданный Американским отделением Фонда «Грамин» Технический центр «Грамин» только что начал аналогичный проект в Уганде. Еще одна компания – «Грамин Калян» – открыла 15 медицинских клиник при отделениях банка «Грамин» и позволила заемщикам заключить соглашение об автоматическом снятии с их сберегательных счетов ежегодного страхового взноса в размере менее 2 долларов. Эта инициатива уже привела к улучшениям в сфере здравоохранения. Кроме того, клиники всего за несколько лет достигли 70-процентной самокупаемости и вскоре рассчитывают стать полностью безубыточными;

- властям отводится важная роль в области микрофинансирования. Но они не должны стремиться сами предоставлять микрофинансовые услуги бедным, потому что подобные действия обычно носят политизированный характер и неэффективны. Вместо этого они могут создать благоприятную нормативно-правовую базу и ассигновать финансирование ИМФ через «оптовые» фонды или иные механизмы, не подверженные политизации. В этой связи поучителен пример Марокко. В 1997 года Марокко была одной из немногих арабских стран, сектор микрофинансирования которых насчитывал в общей сложности примерно 10 тыс. клиентов. Приняв ряд в основном благоприятных регулятивных мер и ассигновав 10 млн. долларов через Фонд Хассана II, марокканский сектор микрофинансирования превзошел египетский (который до этого лидировал в регионе по числу клиентов и другим показателям) и в 2002 году превысил отметку в 200 тыс. клиентов. За тот же самый период рост клиентуры микрофинансирования в таких странах, как, например, Ливан и Иордания, был весьма скромным или вообще отсутствовал. Как отмечается в недавнем докладе, опубликованном Американским отделением Фонда «Грамин», развитие мелкого предпринимательства в Китае в значительной степени сдерживается отсутствием благоприятной регулятивной среды. (См. <http://www.gfusa.org/chinareg.htm>.) Сводный перечень рекомендаций Американского отделения Фонда «Грамин» по созданию регулятивного режима в поддержку микрофинансирования можно найти в Интернете по адресу: <http://www.gfusa.org/gbrp/whitepaper.htm>.

Информационные и коммуникационные технологии играют очень важную роль в недавнем и будущем росте сектора микрофинансирования.

Автоматизация процесса микрофинансирования, который традиционно осуществлялся вручную, обладает громадным потенциалом в плане повышения эффективности, а также сокращения ошибок и мошенничества среди специалистов по ссудам, которых только в одном банке «Грамин» насчитывается более 7 тыс. чел. Технологии также могут служить инструментом, позволяющим бедным создавать более рентабельные предприятия, что наглядно подтверждает пример компании «ГраминФон». Наконец, стандартизация протоколов передачи данных позволит лучше понять, что бедные и обслуживающие их учреждения олицетворяют собой невысокие кредитные риски. В свою очередь, частные рынки капитала будут все в большей мере инвестировать в микрофинансирование на коммерческой основе, особенно в таких странах, как Индия, где существуют регулятивные стимулы к инвестированию в программы борьбы с бедностью. Теперь уже четко доказано, что микрофинансирование

способно значительно сокращать бедность на уровне семьи и на национальном уровне, но лишь при условии, что ответственные руководители и другие – главным образом, государственные служащие (особенно органы регулирования банковской деятельности), а также частные и государственные доноры – будут уделять ему приоритетное внимание. Если они при этом будут учитывать передовой опыт, то будет создана отрасль, которая сможет поддерживать себя без постоянных субсидий и эффективно взаимодействовать с другими инициативами по борьбе с бедностью. Наверное, это явилось бы самым лучшим вкладом в достижение Целей развития на тысячелетие и обеспечение подлинной безопасности – в самом широком значении этого слова – еще при жизни нашего поколения. □

Примечание: мнения, выраженные в этой статье, не обязательно отражают взгляды или политику Государственного департамента США.

□ СОЗДАНИЕ И РАЗВИТИЕ УСПЕШНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ

Грегори Ф. Касагранде, учредитель и президент Южно-Тихоокеанского фонда делового развития

Малые ссуды, часто не превышающие в размере нескольких сотен долларов, способствовали улучшению роста доходов и занятости для многих жителей Самоа и других независимых тихоокеанских островных государств, утверждает учредитель и президент Южно-Тихоокеанского фонда делового развития (ЮТФДР) Грегори Касагранде.

ЮТФДР – независимое некоммерческое благотворительное микрофинансовое учреждение, которое предоставляет необеспеченные ссуды на создание простых и устойчивых предприятий вроде швейных мастерских, различных предприятий пищевой промышленности, ферм по производству свиней, коров и домашней птицы, торговых предприятий, а также служб такси и доставки товаров. Автор рассказывает о некоторых из кредитных стратегий ЮТФДР, использование которых позволило обеспечить почти 100-процентную погашаемость кредитов.

Несмотря на осуществление на протяжении уже нескольких десятилетий инициатив в поддержку развития, экономика Самоа и других независимых тихоокеанских островных государств по-прежнему не создает достаточных экономических возможностей для подавляющего большинства местных жителей. Несомненно, что региону нужна новая парадигма развития. Именно такой пример показывает Южно-Тихоокеанский фонд делового развития (ЮТФДР) – независимый некоммерческий благотворительный институт микрофинансирования (ИМФ). Хотя ЮТФДР был создан всего несколько лет тому назад, его деятельность свидетельствует о том, что микропредприятие под руководством местного персонала, с тщательно продуманной схемой, в условиях предоставления ему необеспеченного кредита и делового обучения может оказывать значительное воздействие на уровень доходов, условия жизни и образования населения.

ЮЖНО-ТИХООКЕАНСКИЙ ФОНД ДЕЛОВОГО РАЗВИТИЯ

ЮТФДР был учрежден в независимом государстве Самоа в январе 2000 года. Создавая фонд, я стремился предоставить малообеспеченным

семьям новые возможности, предлагая им обучение, необеспеченные кредиты и непрерывное руководство и мотивацию, чтобы помочь в создании жизнеспособных предприятий, которые позволили бы им значительно улучшить условия жизни. С момента начала нашей деятельности ЮТФДР помог более чем 2600 бедным семьям и предоставил необеспеченных кредитов (главным образом женщинам) на общую сумму более 1,1 млн. долларов. В 2003 году менее 1% наших кредиторов имели недельную или более задолженность по выплате ссуды. Оставаясь относительно небольшим финансовым институтом, по международным меркам, ЮТФДР превратился в крупнейшую и наиболее успешную микрофинансовую организацию в Тихоокеанском островном регионе и продолжает стабильно расти.

ЭКОНОМИКА ОСТРОВНЫХ ТИХООКЕАНСКИХ СТРАН

Несмотря на ряд предпринятых ранее неудачных попыток в области микрофинансирования в данном регионе, в Самоа и других независимых островных Тихоокеанских государствах существовала значительная потребность в этих услугах. По данным Программы развития ООН (ПРООН), Самоа с ее процентом бедности на уровне 48% принадлежит к числу 49 наименее развитых стран мира. Экономика страны находится в зачаточном состоянии, и большинство местных жителей не питают надежд устроиться на какую-либо официальную оплачиваемую работу. Нехватка рабочих мест вкупе с отсутствием доступа к кредитам лишает большинство населения реальных возможностей. Большинство жителей Самоа влечет жалкое существование в деревнях в надежде, что кто-нибудь из членов их семей когда-нибудь эмигрирует в Новую Зеландию, Австралию или США. Предполагается, что такие «счастливики», которые зачастую оказываются в числе бедняков в своих новых странах, будут затем посылать домой денежные переводы.

Вот типичные условия жизни семьи до присоединения к ЮТФДР: хижина без стен с крышей из травы и каменным полом, значительное удаление от источника чистой водопроводной воды, антисанитария снаружи и ограниченный доступ к электроэнергии. Много детей не посещают шко-

лу, поскольку государственное обучение не бесплатное. Семьи имеют скудные доходы, обычно за счет эпизодической продажей рыбы или сельскохозяйственной продукции и временной работы примерно за 0,5 доллара в час. Дети растут в обветшалых домах, в семьях, где распространено бытовое насилие.

До 2000 года в Самоа осуществлялись две щедро финансируемые инициативы в области мелкого предпринимательства, которые окончились провалом, а во всем регионе таких неудачных проектов насчитывалось более десяти. Многие эксперты полагали, что эти неудачи были вызваны очень небольшими размерами национальной экономики и особенностями традиционной культуры, не ориентированной на бизнес, которая подрывала возможности принятия «капиталистических» решений. Я считал, что прежние неудачи в значительной степени были вызваны неэффективным управлением, и решил создать ЮТФДР, несмотря на отсутствие поддержки со стороны крупных учреждений развития в регионе (ПРООН, Южно-Тихоокеанской комиссии, НЗЭйд, АусЭйд и Азиатского банка развития). Некоторые из этих организаций пострадали в результате неудачных инициатив в области микрофинансирования в регионе и не горели желанием поддержать еще одну.

ПЛАНИРОВАНИЕ УСПЕХА

ЮТФДР с самого начала нуждался в четком видении того, как мы видим успех. Нашей долгосрочной целью было создать «организацию, постоянно занимающуюся удовлетворением финансовых потребностей малоимущих». Для достижения этой цели ЮТФДР сосредоточил свои усилия на:

- работе исключительно с наиболее нуждающимися представителями самоанского общества;
- обеспечении позитивного и измеримого воздействия на жизнь наших клиентов и их семей;
- непрерывном стремлении к достижению финансовой самокупаемости.

Финансовая самокупаемость как цель имеет решающее значение для обслуживания значительного числа бедных на постоянной основе.

После определения своего понимания успеха мы разработали инструменты для измерения прогресса на пути к достижению поставленных трех целей.

Мы разработали очень простую и экономичную «социально-метрическую оценку» для объективного определения уровня бедности всех новых кандидатов в клиенты ЮТФДР, дабы обеспечить, чтобы фонд работал только с нуждающимися. Эта количественная оценка говорит о качестве жилья, санитарно-гигиенических условиях, доступе к источнику чистой водопроводной воды и электроэнергии, а также о качестве образования детей претендентов. Она позволяет объективно сравнивать уровни бедности семей и, в частности, не допустить участия в программе небедных. Кроме того, обследуя каждую семью один раз в год, мы имеем возможность определить, изменяется ли положение семьи к лучшему и оказывает ли ЮТФДР какое-либо воздействие.

Планирование финансовой самокупаемости мало чем отличается от планирования хозяйственной деятельности типичного коммерческого предприятия. ЮТФДР применяет подход, предусматривающий создание целевой «доступной деловой структуры» (ДДС). ДДС – это наша запланированная структура издержек на условиях безубыточности, при которой доходы от выплат процентов на кредиты равняются суммарным издержкам. Это наш финансовый маяк. В разных странах ДДС для микрофинансовых учреждений различается, в зависимости от местных демографических и экономических условий.

Доходы изменяются в зависимости от числа обслуживаемых клиентов, среднего размера ссуды и действующей процентной ставки. Издержки можно разбить на три большие категории: административные, связанные с непогашенными ссудами и финансовые. Следовательно, ДДС задает целевой уровень для каждого компонента доходов и расходов. Эти целевые показатели, которые мы определяем с учетом лучших примеров отрасли, должны внутренне соответствовать друг другу и поддерживаться стратегией работы.

СОЗДАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ИНСТИТУТА МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ

Стабильно развивающимся организациям требуется трудовой коллектив, хорошо обученный, наделенный полномочиями и мотивированный на выполнение необходимой работы. ЮТФДР принимает на работу и нанимает местных работников за конкурентоспособную (по местным меркам) заработную плату. Мы пользовались не услугами дорогих консультантов, а бесплатными услугами многочисленных добровольцев в США. Мы принимаем на работу людей, которые высоко ценят нашу миссию и заинтересованы в росте

вместе с ЮТФДР. Мы мотивируем персонал, предоставляя ему возможности дальнейшего повышения квалификации и карьерного роста, а также обеспечивая ежегодное повышение заработной платы и ежеквартальные премии лучшим работникам. Все сотрудники четко знают свои рабочие обязанности и каждый год подписываются под обязательствами по достижению конкретных целей. Результаты работы регулярно анализируются, а деятельность руководителей среднего и высшего звена ежегодно подвергается критическому разбору, проводимому всеми сотрудниками.

Кроме того, ЮТФДР выстроил целую сеть внешних отношений. Мы поддерживаем связи с «матаи» (главами) в каждой деревне, где мы работаем, руководителями из разных секторов местного общества, а также со специалистами, финансистами и ведущими стратегами микрофинансирования во всем мире. ЮТФДР активно развивает все эти отношения для того, чтобы содействовать нашей деятельности в деревнях, привлекать финансирование и добровольцев и оставаться на переднем рубеже практики микрофинансирования.

В рамках непрерывных усилий по наращиванию потенциала мы затратили немало сил на то, чтобы отразить свою систему рабочих и финансовых процессов в виде руководств. Эти руководства, которые постоянно обновляются, обеспечивают основу для непрерывного совершенствования рабочих процессов и для повышения квалификации персонала.

Финансовые ресурсы, кадры и административные процедуры ЮТФДР не слишком отличаются от тех, что применяются в типичном коммерческом банке. Они не уникальны для институтов микрофинансирования, однако имеют решающее значение для успеха и их нельзя недооценивать.

Особое значение имеют системы информационной поддержки управления (СИПУ) и внутренний контроль. Хорошая СИПУ в любой организации микрофинансирования должна иметь специализированную систему управления кредитным портфелем и отдельный базовый пакет бухгалтерского учета. Эти инвестиции оправдывают себя. Надежная система внутреннего контроля имеет жизненно важное значение для выявления и, самое главное, предотвращения мошенничества. Возможно, вследствие того, что мы благотворительная организация с большим наличным оборотом, некоторые люди считали нас легкой добычей. Мы много раз подвергались испытаниям, особенно на начальном этапе. Всякий раз,

когда мы обнаруживали мошенничество, мы действовали быстро и решительно, вследствие чего мошенничество перестало быть серьезной проблемой для ЮТФДР, хотя мы продолжаем сохранять бдительность.

Наши рабочие процедуры уникальны для сферы микрофинансирования и позволяют нам поддерживать процент возврата ссуд на очень высоком уровне, а нашим клиентам – успешно вести свой бизнес. Эти процедуры включают в себя следующее:

- ЮТФДР предоставляет всем своим пайщикам обширное предварительное и последующее непрерывное обучение. Две недели предварительного обучения включают в себя глубокое изучение того, как функционирует программа ЮТФДР, а также основ ведения малого бизнеса. После обучения проводится экзамен, на котором кандидаты должны набрать 80%, чтобы стать пайщиками. Этот экзамен позволяет отсеять тех людей, которые недостаточно привержены нашей программе. Пайщикам, которые проявили искренний интерес к ведению собственного бизнеса, но не сумели сдать экзамен, предоставляется дополнительное обучение и возможность пройти переквалификацию. ЮТФДР также организует непрерывное обучение в форме коротких регулярных еженедельных встреч, проводимых в каждой деревне;

- пайщики ЮТФДР сами образуют группы в составе четырех-семи человек, которые предоставляют друг другу гарантии возвращения взятых ими ссуд. Самоотбор очень важен, поскольку деревенские жители хорошо знают друг друга и могут лучше судить о кредитоспособности друг друга;

- кредитные продукты специально разрабатываются с учетом особенностей местного рынка. Размеры ссуд, суммы и периодичность выплат в счет погашения – все это имеет большое значение. Необходимо понимать, что в Самоа новые пайщики обычно подвергаются давлению со стороны окружающих взять как можно более крупную ссуду – независимо от их кредитоспособности. Частые выплаты, несмотря на связанные с ними административные издержки, помогают пайщикам вырабатывать новые привычки и обеспечивают тесный контакт между учреждением микрофинансирования и пайщиком. ЮТФДР следит за тем, чтобы сумма выплаты в счет погашения ссуды не превышала 30% от ожидаемого суммарного еженедельного дохода пайщика;

- пайщики должны вести успешный бизнес. Это лежит в основе нашей работы. Наши пайщики создают предприятия, опираясь на существующие у них навыки получения доходов, и предоставляют простые товары и услуги, на которые есть продемонстрированный спрос. Их бизнес-планы должны пройти проверку в сформированных ими же самими группах самогарантии, которые имеют право отклонять заявления о предоставлении ссуд;

- чтобы ссуды использовались в соответствии с теми целями, которые указаны в заявлении, проводятся проверки использования ссуд. Нецелевое использование ссуды часто приводит к провалу предприятия и создает дополнительную нагрузку на систему. В случае выявления нецелевого использования ссуды от ЮТФДР пайщик исключается из программы;

- правила, регламентирующие размеры последующих ссуд, обеспечивают пайщикам стимул к строгому соблюдению всех принципов программы. Большинство пайщиков заинтересованы в дальнейшем финансировании для расширения бизнеса, улучшения жилищных условий, или обучения детей. В ЮТФДР последующие ссуды в максимальном размере предоставляются только пайщикам, имеющим безукоризненную кредитную историю и аккуратно посещающим еженедельные встречи, а также в группах с идеально функционирующей системой групповых гарантий. За каждое допущенное нарушение размер последующей ссуды уменьшается. Если возникшие проблемы слишком серьезны, пайщику может быть отказано в предоставлении последующей ссуды.

Существует еще много других требований, но для начала достаточно и тех, что были изложены выше.

Программа ЮТФДР оказала прямое положительное воздействие на жизнь тысяч бедных жителей Самоа. Открывая перед ними широкие возможности посредством кредитования и обучения, ЮТФДР помог женщинам создать простые и жизнеспособные предприятия, такие как швейные мастерские, пекарни и различные предприятия пищевой промышленности; деревенские склады общего назначения; фермы по выращиванию свиней, коров и домашней птицы; огороды и небольшие плантации; торговые предприятия; службы такси и доставки товаров, а также многие другие предприятия. Эти небольшие предприятия обеспечили семьям значительный дополнительный приток денежных средств и позволили нашим пайщикам существенным образом улучшить свою жизнь. Мы также предоставляем успешным микропредпринимателям-клиентам ЮТФДР необеспеченные кредиты на улучшение жилищных условий и обучение детей. Это содействует тому, чтобы доходы от бизнеса непосредственно трансформировались в материальные выгоды для всей семьи. Менее материальной, но не менее реальной выгодой становится рост чувства собственного достоинства, которым сопровождается успех женщины в бизнесе. Верно, что успех порождает успех. Наши пайщики демонстрируют это каждый день своей возросшей уверенностью в собственных силах и активно передают это чувство стабильности и оптимизма своим детям и другим жителям своей деревни. Перед пайщиками ЮТФДР, их семьями и их общинами открывается светлое будущее. □

Примечание: мнения, выраженные в этой статье, не обязательно отражают взгляды или политику Государственного департамента США.

□ МЕЛКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ КРУПНЫМ ПЛАНОМ



**Фатума Диджбрил Иссифу
Параку, Бенин**

Фатума Диджбрил Иссифу начала торговать овощами, когда ей было всего пять лет, работая вместе со своей матерью на многолюдном рынке в бедной западноафриканской стране Бенин. Когда Фатума выросла, она унаследовала прилавок и была готова влачить нищенское существование, как и ее мать.

Но Фатума хотела дать своим детям лучшую жизнь – возможность ходить в школу. Она понимала, что если ей удастся расширить свой бизнес, она сможет скопить достаточно денег для воплощения своей мечты в жизнь. Она пыталась откладывать немного денег в конце каждого дня, но скопить достаточно все никак не удавалось.

Затем одна подруга рассказала ей о «ПАДМЕ» – партнерской программе, осуществляемой в Бенине компанией «АКСИОН». Сотрудники «ПАДМЕ» увидели, что Фатума твердо намерена добиться успеха, и предоставили ей ссуду в размере 130 долл. Она использовала эти деньги для оптовой закупки овощей по более низкой цене, в результате чего ее заработок вырос. Вторая ссуда в размере 260 долларов позволила ей купить еще больше товаров и продолжать делать сбережения. Теперь она зарабатывает примерно 2 доллара на каждом бушеле моркови и чуть больше на каждом килограмме картофеля.

Для кого-то эти деньги могут показаться небольшими, но для Фатумы и ее семьи они означали большие перемены. До получения ссуд ей удавалось откладывать лишь 13 долларов в год на инвестиции в свою крошечную лавочку, и она с трудом содержала своих трех детей. Сегодня двое из них посещают школу, а самый младший горит желанием последовать по их стопам.

«Ссуды очень помогли мне, – говорит она. – Я могу покупать лекарства, и дети в достаточной мере обеспечены едой. Я перестала волноваться».



**Жан-Эксувара Жолимию
Круа-де-Букетс, Гаити**

В жарком и пыльном гаитянском городе Круа-де-Букетс из скромных материалов и с помощью самых простых инструментов создаются плавные линии и замысловатые формы. Все эти преобразования происходят благодаря преданности своему делу и профессионализму необычайно талантливых скульпторов по металлу. Их работа, сопровождаемая лязгающими звуками и грохотом, привлекает покупателей, дизайнеров и коллекционеров на протяжении вот уже 50 лет.

В начале 1950-х годов скульптор Жоржес Лиотод с помощью своей богатой фантазии начал создавать замысловатые и изящные двухмерные композиции, навеянные эпизодами из гаитянской жизни и мифологии. Его способность производить на свет международно-признанные произведения искусства из использованных бочек из-под нефти и металлолома подарила миру целую школу художников и ремесленников, младшие представители которой каждый день открывают для себя все новые приемы и темы.

Один из таких ремесленников – Жан-Эксувара Жолимию. Он научился своему ремеслу у своего брата, который, подобно многим другим жителям Круа-де-Букетс, – превосходный независимый ремесленник. Жан-Эксувара Жолимию работает с 6 утра до 6 вечера, создавая высококачественные работы. Его ангелы и декоративные панели, изготовленные с применением технологии нанесения листового золота на металл из вторсырья, которой его обучил консультант «АТА» по дизайну Фредерик Алькантара, являются собой образцы высочайшего мастерства. На них нет грубых кромок или острых концов, о которые можно было бы порезаться. С помощью своих нехитрых инструментов – резцов по металлу, молотков, металлических щеток и доброй старой наждачной бумаги – Джолимию создает произведения искусства, которые очень хорошо продаются в США и Европе.

Работы Жолимию, выполненные с применением золотого листа, стали настолько популярными, что ему пришлось обучать других ремесленников этому сложному и трудоемкому процессу. Именно этим и занимается «АТА» – обеспечением и повышением занятости талантливых ремесленников, которые делятся с людьми своим искусством.



Татьяна Панова
Отрадное, Россия

Татьяна Панова живет в Отрадном – городке с населением 50 тыс. человек в двух часах езды от российского областного центра Самары. Профессиональный повар, Татьяна 16 лет проработала в одном из главных ресторанов города, но проблемы со здоровьем вынудили ее уйти из ресторана. Муж Татьяны работал в нефтяной промышленности, но редко получал зарплату вовремя, поэтому семья с двумя детьми не могла рассчитывать на получение стабильных доходов. Поскольку им требовались дополнительные доходы, и Татьяна хотела, чтобы ее дети получили образование, она начала свой собственный малый бизнес. Она испекла пирожки, пошла на местный рынок и стала предлагать свою продукцию местным торговцам. Ее пирожки пользовались большим спросом, и она подумала, что могла бы сделать на этом неплохой бизнес. Спустя несколько лет ее мужа отправили в бессрочный неоплачиваемый отпуск. «Пирожковый» бизнес Татьяны кормил всю семью из четырех человек. Она много работала, но ей всегда не хватало денег. «Русским женщинам приходилось много работать, потому что они ощущали большую ответственность за судьбу своих детей», – говорит она. Летом 1999 года ей представилась возможность сделать свой тяжелый труд более продуктивным. Она услышала о «ФИНКА» и решила вступить в одну из первых в России групп «ФИНКА» – «Талисман». Она вложила свою первую ссуду в покупку мяса, сахара и другого сырья и начала готовить комплексные обеды для продажи на рынке. У нее появились постоянные клиенты, которые каждый день терпеливо ждали, когда она принесет им обед. Свою вторую ссуду Татьяна инвестировала в сырье для выпечки традиционных русских пирожков с начинкой из мяса и картофеля. Она нашла несколько кафе, которые согласились покупать ее продукцию, и теперь она каждый день продает по 200–250 пирожков и 40 обедов. Ее муж вернулся на нефтеперерабатывающий завод, где нашел работу и их сын. Благодаря заработкам своей матери, дочь Татьяны теперь может посещать технический колледж. В свободное от учебы время она помогает Татьяне в бизнесе. На следующую ссуду Татьяна мечтает купить новую современную газовую плиту, а в будущем планирует приобрести небольшой автомобиль для доставки еды своим клиентам. Вот что она говорит о своих связях с «ФИНКА»: «ФИНКА» правильно делает, что помогает женщинам – они всегда главные кормильцы в семье».



Лола Тасуна
Манила, Филиппины

Хижина Лолы Тасуна в Маниле расположена поблизости от придорожной сточной канавы. Она и еще пять человек, вместе с которыми она живет, – «скваттеры», т.е. люди, которые поселились на незанятой земле. Как и их соседи, они живут в хижинах, построенных из бросовых материалов. В свои 72 года Лоле, по идее, следовало бы уже комфортно жить на пенсию, заработанной тяжелым трудом на протяжении всей жизни, но она знает, что сможет поесть, только если будет работать каждый день.

Она делает на продажу керосиновые лампы – необходимый товар в районе, где она живет, поскольку там часто отключается электричество. Она покупает пустые стеклянные банки по 5 центов за штуку, красит крышки, добавляет фитили и приделывает металлические ручки. Свою продукцию она продает по 10–25 центов, в зависимости от размера. При содействии других членов семьи она способна изготавливать в день ни много ни мало 300 ламп, что приносит ей чистую прибыль в размере 30 долларов.

Теперь жизнь Лолы стала лучше, чем до того, как она смогла позволить себе покупать чистые банки. До этого ей приходилось каждое утро перелопачивать горы мусора в поисках банок. Она мыла их в ведре с холодной водой, соскабливая ногтями этикетки и грязь.

Лола гордится своей работой, и ее способность зарабатывать себе на жизнь освещает все ее существование, несмотря на мрачное окружение. Она не чувствует себя бедной, не держится, как бедная, и не разговаривает, как бедная. Лола знает, что ей удалось выжить в стране, где нет системы социального обеспечения. □

Приведенные выше истории и фотографии предоставлены организациями «АКСИОН интернэшнл» (<http://www.accion.org>); фотограф Роханна Мертнесс), «Помощь ремесленникам» (<http://www.aidtoartisans.org>), Фонд международной помощи общинам (<http://www.finca.org>) и «Оппортюнити интернэшнл» (<http://www.opportunity.org>).

□ КРАТКИЕ СВЕДЕНИЯ О МЕЛКОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

- По определению Правительства США, «микро-предприятием» считается фирма с числом работников до 10 человек (включая семейных работников, труд которых не оплачивается), которая принадлежит и управляется малоимущими.
- Закон о мелком предпринимательстве как средстве самообеспечения, принятый Конгрессом США в 2000 году, предусматривает, что половина всех выделяемых АМР США средств на поддержку микропредприятий должна направляться самым бедным, к которым в настоящее время относят тех, кто живет менее чем на 1 доллар в день, или тех, кого причисляют к наиболее бедной половине всего населения, живущего за чертой бедности в своей стране.
- Осуществляемая правительством США стратегия поддержки развития микропредприятий сконцентрирована на реформировании политики и системы регулирования, в целях создания условий для делового развития, доступа к услугам делового развития и предоставления микрофинансирования.
- На фирмы с числом работников до пяти человек приходится половина несельскохозяйственной рабочей силы в Латинской Америке и две трети несельскохозяйственной рабочей силы в Африке.
- В Индонезии фирмы с числом работников до пяти человек обеспечивают почти половину от общей занятости в промышленности, а еще 18% приходится на небольшие фирмы.
- В Таиланде микро- и малые предприятия составляют более 97% всех фирм в промышленности, торговле и сфере услуг. Микрофирмы обеспечивают 71% общей занятости в торговле и сфере услуг.
- В Бангладеш микропредприятия составляют более 90% фирм, занимающихся экспортом креветок – индустрией с общим оборотом 350 млн. долларов.
- Среднегодовой объем финансирования мелкого предпринимательства АМР США в течение последних пяти лет превышает 160 млн. долларов. В 2002 бюджетном году этой поддержкой воспользовалось более 3,7 млн. мелких предпринимателей, среди которых более двух третей – женщины.
- В ЮАР 87 тыс. из 90 тыс. фирм, работающих в строительном секторе, – микро- и малые предприятия.
- Согласно результатам исследования, проведенного Консультативной группой по оказанию помощи бедным – консорциума в составе 29 государственных и частных агентств развития, еженедельный доход пайщиков сальвадорской микрокредитной организации «ФИНКА» увеличился в среднем на 145%; доходы половины пайщиков индийской микрокредитной группы «ШЕА» выросли выше порога бедности; почти все девочки из семей-клиентов банка «Грамин» в Бангладеш посещают школу, в то время как в остальных семьях этот показатель достигает лишь 60%.
- Среди заемщиков, берущих очень маленькие ссуды в организациях по поддержке микропредприятий, процент возврата кредитов обычно превышает 95%.
- По данным «Оппортюнити интернэшнл» – некоммерческого гуманитарного агентства, которое предоставляет небольшие ссуды беднейшим представителям трудящейся бедноты в 25 развивающихся странах мира, 96% из ее 176 147 малоимущих клиентов в 1999 году погасили свои ссуды в срок и по рыночным процентным ставкам. Агентство утверждает, что в результате этих ссуд было создано 276 886 новых рабочих мест.
- В сентябре 2003 года Фонд экономического развития Аги Кана (ФЭРАК) получил лицензию на банковскую деятельность для Первого банка микрофинансирования (ПБМФ) в Кабуле (Афганистан). Этот банк со стартовым капиталом 5 млн. долларов станет первым в своем роде учреждением, созданным в рамках новой регулятивной структуры страны. Он будет обслуживать исключительно микропредприятия и малые предприятия – в частности, обделенные услугами слоя населения и жителей сельских горных районов.

- Программа «Доступ к кредитам для Южного Ирака» (ДКЮИ) призвана обеспечивать финансирование микро-, малых и средних предприятий с акцентом на предприятиях и фирмах, принадлежащих женщинам. В настоящее время она осуществляется компанией «Си-Эйч-Эф интернэшнл» в провинциях Джаджиаф, Карбала, Бабил и Багдад, но вскоре будет расширена на Басру и Кадиссию. В период по январь 2004 года было выдано в общей сложности 1025 ссуд на общую сумму 2,35 млн. долларов.
- Генеральная Ассамблея ООН объявила 2005 год Международным годом микрокредитования и пригласила правительства, систему ООН, заинтересованные неправительственные организации и других представителей гражданского общества, частного сектора и средств массовой информации принять участие в повышении значимости и наращивании потенциала секторов микрофинансирования и микрокредитования. □

ФИНАНСИРОВАНИЕ МЕЛКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА АГЕНТСТВОМ США ПО МЕЖДУНАРОДНОМУ РАЗВИТИЮ В 2002 ГОДУ – ПО СТРАНАМ И РЕГИОНАМ

В ТЫС. ДОЛЛ.

Регион	Страна	Микро- финансиро- вание	Финансовая политика	Услуги делового развития	Политика создания благоприятных условий	Всего
АФРИКА	Бенин	900	100	973		1973
	ДР Конго	1187				1187
	Эритрея	600		300		900
	Эфиопия	200		1281		1481
	Гана	294		2947		3241
	Гвинея			953		953
	Кения	101	280	1725	200	2306
	Малави	541				541
	Мали	796		718		1514
	Мозамбик			3264		3264
	Намибия			95		95
	Нигерия	3300				3300
	Сенегал	3236		1224		4460
	ЮАР	1298	300	1225		2823
	Танзания			1993	550	2544
	Уганда	882		750		1632
	Замбия			886	135	1021
Зимбабве	1300		500		1800	
Всего		14 636	680	18 834	885	35 035
АЗИЯ	Бангладеш	344		1400		1744
	Индия		1300			1300
	Индонезия	334	636	200	714	1884
	Монголия	1300		820		2120
	Непал	600				600
	Филиппины	3798	447	389		4634
	Вьетнам	350				350
Всего		6726	2383	2809	714	12 632
ВОСТОЧНАЯ ЕВРОПА	Азербайджан	3714		1930		5644
	Босния	750				750
	Болгария	2710				2710
	Хорватия	864				864
	Восточно- европейский регион	500				500
	Казахстан	2007	7		1318	3332
	Косово	692				692
	Кыргызстан	2206	116		480	2802
	Македония	0	0			
	Молдова	1528				1528
	Польша	31				31

Регион	Страна	Микро-финансирование	Финансовая политика	Услуги делового развития	Политика создания благоприятных условий	Всего
	Румыния	959				959
	Россия	5852	1800			7652
	Таджикистан	1735	279		200	2214
	Туркменистан			520		520
	Украина	1949		4090	1500	7539
	Узбекистан	2820	205			3025
Всего		28 319	2407	6540	3498	40 763
ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА И СТРАНЫ КАРИБСКОГО БАССЕЙНА						
	Боливия	1750		750		2500
	Бразилия	750				750
	Эквадор	4347	145			4492
	Сальвадор	1976	704	4500		7180
	Гватемала	801		1700		2501
	Гайана				1600	1600
	Гаити	3000				3000
	Гондурас	251		581		832
	Ямайка	1000		500		1500
	Мексика	2900	600			3500
	Никарагуа	1400				1400
	Перу	4094		9300		13 394
	Тринидад	97				97
Всего		22 365	1449	17 331	1600	42 745
БЛИЖНИЙ ВОСТОК						
	Египет	21 000				21 000
	Иордания	3150				3150
	Марокко	696				696
	Зап. берег р. Иордан/ Сектор Газа	650				650
Всего		25 496				25 496
ДРУГИЕ СТРАНЫ						
		11 931	38	1182	38	13 188
ИТОГО		109 472	6956	46 696	6735	169 859

Источник: Microenterprise Result Reporting, 2002

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

Allderdice, April and John H. Rogers. *Renewable Energy for Microenterprise*. Golden, CO: National Renewable Energy Laboratory. NREL/BK-500-26188. November 2000.

http://www.nrel.gov/villagepower/vpconference/vp2000/handbooks/microenterprise_handbook.pdf

Burjorjee, Deena M., Rani Deshpande, and C. Jean Weidemann. *Supporting Women's Livelihoods: Microfinance that Works for the Majority – a Guide for Best Practices*. New York: United Nations Capital Development Fund, Special Unit for Microfinance. January 2002.

http://www.uncdf.org/english/microfinance/reports/thematic_papers/gender/supporting/

Cheston, Susy and Lisa Kuhn. *Empowering Women through Microfinance*. Washington, D.C.: Microcredit Summit Campaign. January 2002.

<http://www.microcreditsummit.org/papers/empowerintro.htm>

Cohen, Monique. *Making Microfinance More Client-Led*. Journal of International Development, Vol. 14, No. 3, April 2002, pp. 335–350.

Crane, Christopher A. Overcoming the “Poverty of Dignity” with Microfinance. Washington, D.C.: InterAction, Monday Developments, April 14, 2003.

<http://www.opportunity.org/press/mediacoverage/Interaction-fi20Monfi20Develfi20Article.pdf>

Espenhahn, Sarah and Gil Wilkins. *Powering Development*, The World Today, Vol. 58, No. 3, March 2002, pp. 22–24.

The Global Development Alliance: Expanding the Impact of Foreign Assistance Through Public-Private Alliances. Washington, D.C.: U.S. Agency for International Development. 2003.

http://www.usaid.gov/our_work/global_partnerships/gda/pnact008compliant.pdf

Larson, Dave. *Microfinance Following Conflict Technical Briefs*. Bethesda, MD: Microenterprise Best Practices, Development Alternatives, Inc., September 2001.

http://www.usaidmicro.org/pdfs/mbp/microfinance_following_conflict_main_brief.pdf

Linking the Poor to Opportunity: the Microenterprise Development Initiative, Microenterprise Results Reporting for 2001. Report. Washington, D.C.: U.S. Agency for International Development. March 2003.

<http://www.usaidmicro.org/new/MRR2001Report.pdf>

Linking the Poor to Opportunity: the Microenterprise Development Initiative, Microenterprise Results Reporting for 2001. Annex. Washington, D.C.: U.S. Agency for International Development. March 2003.

http://www.usaidmicro.org/new/Annexes_MRR2001.pdf

Littlefield, Elizabeth, Jonathan Morduch and Syed Hashemi. *Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals?* Focus Note No. 24. Washington D.C.: Consultative Group to Assist the Poorest. 2003.

http://www.cgap.org/assets/images/FOCUS24_MDGs.pdf

Microenterprise Development: USAID's Program Has Met Some Goals; Annual Reporting Has Limitations. Washington, D.C.: United States General Accounting Office. GAO-04-171. November 2003.

<http://www.gao.gov/new.items/d04171.pdf>

Prahalad, C.K. and Allen Hammond. *What Works: Serving the Poor Profitably, a Private Sector Strategy for Global Digital Opportunity*. Washington, D.C.: World Resources Institute. 2002.

http://www.digitaldividend.org/pdf/serving_profitably.pdf

Robinson, Marguerite. *The Microfinance Revolution, Volume 1: Sustainable Finance for the Poor*. Washington D.C.: The World Bank. 2001.

Sebstad, Jennefer and Monique Cohen. *Microfinance, Risk Management, and Poverty*. Washington, D.C.: AIMS, Management Systems International. March 2000.

http://www.mip.org/pdfs/aims/wdr_report.pdf

Smith, Julie A. *Solar-Based Rural Electrification and Microenterprise Development in Latin America: a Gender Analysis*. Golden, CO: National Renewable Energy Laboratory. NREL/SR-550-28995. November 2000.

<http://www.nrel.gov/docs/fy01osti/28995.pdf>

Snodgrass, Donald R. and Jennefer Sebstad. *Clients in Context: the Impacts of Microfinance in Three Countries*. Washington D.C.: AIMS, Management Systems International; U.S. Agency for International Development. January 2002.

<http://www.microfinancegateway.org/content/article/detail/3262>

Stephens, Blaine. *Benchmarking Arab Microfinance*. Washington, D.C.: The Microfinance Information eXchange. December 2003.

http://www.microfinancegateway.org/files/14260_ArabBenchmarkingReport.pdf

van Bastelaer, Thierry. *Imperfect Information, Social Capital and the Poor's Access to Credit*. Working Paper No. 234. College Park, MD: Center for Institutional Reform and the Informal Sector. February 2000.
<http://www.gdrc.org/icm/sk-and-mf.pdf>

Yunus, Muhammad. *Poverty Alleviation: Is Economics Any Help? Lessons from the Grameen Bank Experience*. Journal of International Affairs, Vol. 52, No. 1. Fall 1998. □

ОСНОВНЫЕ САЙТЫ ИНТЕРНЕТА

ПРАВИТЕЛЬСТВО США

Агентство США по международному развитию
Мелкое предпринимательство
<http://www.usaidmicro.org>

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Африканский банк развития
<http://www.afdb.org/>

Азиатский банк развития
<http://www.adb.org/microfinance/default.asp>

Европейский банк реконструкции и развития
<http://www.ebrd.com/country/sector/fi/index.htm>

Консультативная группа по оказанию помощи бедным
(КГПБ)
<http://www.cgap.org/about/microfinance.html>

Межамериканский банк развития
<http://www.iadb.org/exr/topics/micro.htm>

Международная финансовая корпорация
<http://www2.ifc.org/sme/>

Международная организация труда
Службы развития бизнеса
<http://oracle02.ilo.org/dyn/bds/bdssearch.home>

Фонд капитального развития ООН
<http://www.unctf.org/english/microfinance/index.html>

Всемирный банк
Развитие села, микрофинансирования и малого
бизнеса
<http://wbln0018.worldbank.org/networks/fpsi/rmfsme.nsf/>

ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ, ПОСВЯЩЕННЫЕ МЕЛКОМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ

Глоссарий терминов от «АКСИОН интернэшнл»
http://www.accion.org/micro_glossary.asp

Кампания по проведению саммитов
по микрокредитованию
<http://www.microcreditsummit.org/>

Сеть микрофинансирования
<http://www.bellanet.org/partners/mfn/>

«МайкроРейт» – рейтинговое агентство для
микрофинансирования
<http://www.microrate.com/>

«МиксМаркет» – глобальный обмен информацией
для микрофинансовой отрасли
<http://www.mixmarket.org/>

Сеть обучения и содействия мелкому
предпринимательству
<http://www.seepnetwork.org/>

Виртуальная библиотека по микрокредитованию
<http://www.gdrc.org/icm/>

НЕКОТОРЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ, ЗАНИМАЮЩИЕСЯ ПОДДЕРЖКОЙ МЕЛКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И СВЯЗАННЫМИ С НИМ ВОПРОСАМИ В СМЕЖНЫХ ОБЛАСТЯХ

«АКСИОН интернэшнл»
<http://www.accion.org/default.asp>

МОРСК/ДСКР
<http://www.acdivoca.org>

«Помощь народным художникам и ремесленникам»
<http://www.aidtoartists.org/>

«Технологии, необходимые для создания предприятия»
(АппроТЕК)
http://www.approtec.org/index.shtml_

Центр в поддержку институциональных реформ
и неформального сектора
<http://www.iris.umd.edu/default.asp>

«Каунтерпарт интернэшнл инкорпорейтед»
<http://www.counterpart.org/programs/edevpt/>

«Дивелопмент альтернативз инкорпорейтед»
http://www.dai.com/practice_areas/fbe/mse-finance.htm

Фонд международной помощи общинам (ФМПО)
<http://villagebanking.org/home.php3>

Фонд поддержки мелкого предпринимательства
(ФПМП)
<http://www.forafund.ru/?pageld=31>

«Грамин»
<http://www.grameen.com/>

«Каталисис»
<http://www.katalysis.org/index.html>

Центр микрофинансирования для Центральной
и Восточной Европы и новых независимых государств
<http://www.mfc.org.pl/>

«МайкроСэйв – Африка»
<http://www.microsave-africa.com/>

«Оппортьюнити интернэшнл»
<http://www.opportunity.org/>

Южно-Тихоокеанский фонд делового развития
<http://www.spbd.ws/spbdteam.asp>

«Трикл ап»
<http://www.trickleup.org/index.asp>

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Том 9

Электронный журнал Государственного департамента США

Номер 1



МЕЛКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

*Основа
экономического развития*

Февраль 2004 года