

УДК 327 (073:470+571)

МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МІКРОФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МФО

Волга В. О.

Фінансовий аналітик ТОВ «Фінансова компанія № 1».

Науковий керівник: кандидат економічних наук, професор О. І. Ступницький.

Анотація. У статті проаналізовані концептуальні засади оцінок ефективності діяльності мікрофінансових організацій (МФО) шляхом поєднання державного регулювання і механізму саморегулювання МФО, визначені коротко- і середньострокові завдання формування ресурсної бази, відсоткових ставок на мікрокредитні послуги, особливості участі банків у мікрокредитуванні та пов'язані з ним ризики, інституційні бар'єри регуляторних систем. Подальший розвиток ринкових кредитних взаємовідносин суб'єктів господарювання та фінансово-кредитних установ вимагає впровадження нових кредитних програм МФО за активної участі малого бізнесу, банків та держави. У статті запропоновано схему кредитування новоствореного суб'єкта господарювання, яка передбачає надання банкам та МФО державних гарантій, проаналізовано організаційно-економічний механізм мікрокредитування МФО на основі впровадження моделі прогнозування потреби у мікрокредитах і оптимізації портфеля мікрокредитування, що дає можливість ефективно впливати на процеси розвитку малого бізнесу та зменшувати ризики, пов'язані з мікрокредитуванням. Визначено недоліки, які перешкоджають запровадженню механізму мікрокредитування, перспективи банківської діяльності на ринку мікрокредитування.

Ключові слова: малий та середній бізнес, мікрокредитування, кредитний ризик, відсоткова ставка, програма мікрокредитування, бар'єри розвитку малого та середнього бізнесу.

Постановка проблеми. Протягом періоду 2006-2012 рр. на світовому ринку мікрофінансування спостерігалася винятково позитивна динаміка: активи МФО за шість років зросли майже у п'ять разів (з 31 млрд. дол до приблизно 150 млрд. дол США, охоплюючи понад 140 мільйонів позичальників) [1, р. 821]. Діяльність МФО (або мережі МФО) оцінюється, з одного боку, за допомогою показників ефективності фінансової і нефінансової діяльності. Існує система оцінки, заснована на двох складових аналізу, а саме – сфери дії і самоокупності. Сфера дії визначається кількістю клієнтів, що користуються різними послугами і спектром пропонуванних продуктів/послуг. Самоокупність МФО свідчить, що організація має достатній оборот, щоб покрити операційні і фінансові витрати. З іншого, оскільки вона традиційно охоплює два аспекти – соціальну і фінансову – з використанням показників соціальної діяльності («outreach») мікрофінансових інституцій і їх фінансової самодостатності. Тому сьогодні аналіз ефективності функціонування МФО балансує між цими двома аспектами – одна група вчених виділяє фінансову спрямованість як важливу складову діяльності МФО, інша є прихильниками соціального домінування. Однозначно дати відповідь щодо пріоритетів фінансової і соціальної складових досить складно, оскільки вони є симбіозом, що визначає особливості становлення і розвитку мікрофінансового ринку. Дослідження фінансової самоокупності МФО, здійснене Н. Хермесом і Р.

Ленсінком у 2011 р., засвідчило, що лише 1-2% МФО із доступної вибірки (це приблизно 150 найбільш відомих МФО) функціонували як ефективні суб'єкти світового ринку мікрофінансування, приблизно 8% – близькі до стадії функціонування без донорської допомоги, 20% – мають усі необхідні умови для переходу до стадії самофінансування, у той час як значна частка МФО – це невеликі молоді організації, яким ще досить далеко до фінансової самодостатності [2, р. 945-947].

Мета статті – визначення рівня ефективності МФО у межах фінансової і соціальної діяльності, що надає можливість здійснити коректну оцінку їх функціонування на національному фінансовому ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам мікrokредитування МСБ у вітчизняній економічній науці присвячені роботи З. С. Варналія, Н. Є. Єгорової, Г. Є. Єршової, П. І. Жукова, М. Г. Лапусти, М. А. Платонової, Г. І. Хотинської та ін. Разом з тим, незважаючи на велику кількість наукових публікацій, дотепер недостатньо досліджені методи та моделі розрахунків ефективності діяльності МФО, особливості взаємодії комерційних банків і МФО у межах окремих національних моделей мікрофінансування, відсутні описи методів оцінки і управління ризиками МФО при здійсненні мікrokредитування.

Основні результати дослідження. Наразі існує найбільш популярний метод оцінки ефективності МФО – аналіз середовища функціонування (методика DEA). У межах цієї методики рівень ефективності визначається як співвідношення вихідних (output) і вхідних (input) параметрів, причому оптимальний вибір даних параметрів є ключовим у аналізі саме середовища функціонування [3]. Складність аналізу діяльності МФО пов'язана із обмеженістю кількості даних, а іноді і їх відсутністю, достовірністю інформації (проблема для багатьох країн) і складністю її обробки (проблема однорідності), що виділяє МФО серед інших інституцій фінансового ринку, по яких можливість аналізу достовірної інформації набагато вища.

Найбільш адекватним джерелом даних по МФО на сьогоднішній день є глобальна інформаційна платформа «MIX Market» – www.mixmarket.org (акумулює інформацію про МФО усіх країн світу, дані стандартизовані і загальнодоступні, але найголовніше відрізняються високою надійністю). На її основі визначаються три вхідні параметри: активи (A), операційні витрати (З), кількість працівників (Е), чотири вихідні параметри, два з яких відповідають за фінансову діяльність МФО – портфель позик (L), доходи (R), а два за соціальну – кількість жінок серед позичальників (W) і індикатор бідності (P). Останній параметр розраховується за допомогою співвідношення двох показників – середня величина позики у розрахунку на валовий національний дохід на душу населення (K), який використовується для коректування даних і можливості їх порівняння (оскільки базою для аналізу є МФО різних країн) та кількість активних позичальників (B). Найбільш популярним індикатором є середнє значення величини позики, однак, формула для розрахунку соціальної складової має наступний вигляд:

$$P_i = B_i * \left(1 - \frac{K_i - \text{Min}(K)}{\text{Max}(K) - \text{Min}(K)} \right) \quad (1)$$

де – B_i це кількість активних позичальників і-ої організації, а K_i – це середня величина позики і-ої організації у розрахунку на валовий національний дохід на душу населення, $\text{Max}(K)$ – це мінімальне значення середньої величини позики на валовий національний дохід на душу населення у межах аналізованої вибірки, а, відповідно, максимальне значення даного параметра.

Згідно методики DEA використовується базова модель CCR та її сім конструкцій: ACE-WP, ACE-W, ACE-P, ACE-LR, ACE-L, ACE-R і C-R, де перші параметри є вхідними, параметри після дефіса – вихідними; перші три конструкції у якості вихідних параметрів мають тільки соціальні показники, що дозволяють проаналізувати соціальну ефективність, а наступні три – оцінити фінансову ефективність (остання модель являє собою коефіцієнт ефективності у «чистому» вигляді, тому що є відношенням витрат до доходів організації). Дана модель – це класична задача, орієнтована або на ресурси («input-oriented», CCR-I) – мінімізація ресурсів при заданому рівні результату, або на результат («output-oriented» CCR-O) – максимізація результату при заданому рівні ресурсів, причому задача оптимізації вирішується для кожної організації, що входить у групу. Формальний вигляд моделі CCR-I і CCR-O надано у табл. 1.

Таблиця 1.
Опис параметрів моделі прибутковості МФО

1. Залежні змінні	
Фінансова самоокупність (FSS)	скорегований операційний дохід (фінансові витрати + витрати на зміну резерву із врахуванням можливих втрат + операційні витрати)
Операційна самоокупність (OSS)	операційний дохід / (фінансові витрати + витрати на поповнення резерву у зв'язку із можливими втратами + операційні витрати)
Рентабельність активів (ROA)	скорегований чистий операційний прибуток після сплати податків / середня величина активів
2. Незалежні змінні	
Yield	відсотковий дохід
LendType	змінна за видами позик: індивідуальні, групові
LebCost	витрати на утримання адміністративного апарату управління
CapCost	капітальні витрати
MFI Yistory	строк діяльності МФО
	розмір: малі, середні, великі МФО
Orientation	середній розмір позики / валовий національний продукт на душу населення
	портфель позик МФО / активи МФО
	за незалежними змінними: комерційна або некомерційна організація
Region	за незалежними змінними: територіальність (та або інша країна)

Параметри ресурсів («вхід») і результату («вихід») задаються виходячи із значення (ваги) кожної організації, що розглядається у якості діючої одиниці (Decision Making Unit – DMU), а сама CCR припускає постійну віддачу від масштабу [4].

Модель CCR

Модель 1.

Орієнтована на вхід модель CCR-I

$$\begin{aligned} & \min_{\theta, \lambda} \theta \\ & \text{s.t.} \\ & \theta x_{l_0} - \sum_j X_{lj} \lambda_j \geq 0; \forall l = 1, \dots, m \\ & \sum_j Y_{lj} \lambda_j \geq y_{l_0}; \forall l = 1, \dots, z \\ & \lambda_j \geq 0; \forall j = 1, \dots, n \end{aligned}$$

Модель 2.

Орієнтована на вихід модель CCR-O

$$\begin{aligned} & \max_{\theta, \lambda} \theta \\ & \text{s.t.} \\ & x_{l_0} - \sum_j X_{lj} \lambda_j \geq 0; \forall l = 1, \dots, m \\ & \sum_j Y_{lj} \lambda_j \geq \theta y_{l_0}; \forall l = 1, \dots, z \\ & \lambda_j \geq 0; \forall j = 1, \dots, n \end{aligned}$$

де X – це матриця вхідних параметрів, Y – матриця вихідних параметрів, λ – напівпозитивний вектор.

Розрахунки значень у межах методики DEA на основі моделі CCR дозволяють, по-перше, визначити значення коефіцієнта ефективності (якщо він рівний одиниці, то DMU є ефективною організацією, якщо значення менше одиниці – організація оцінюється як не-ефективна), по-друге, зрозуміти, яких необхідно вжити заходів, щоб організація стала більш ефективною. У ситуації з коефіцієнтом ефективності нижче одиниці може допомогти або пропорційне зменшення вхідних параметрів (причиною неефективності може стати їх надлишок) або збільшити вихідні параметри, у зв'язку з наявністю потенціалу зростання. Тобто, вибір того або іншого способу корекції рівня ефективності залежить від вибору моделі – «input-oriented» або «output-oriented». За результатами постійних досліджень ефективності діяльності МФО за моделлю із постійною віддачею, що орієнтована на вхід CCR-I, середнє значення коефіцієнта ефективності у межах семи конструкцій становило у соціальній моделі ACE-WP 35-40%, у моделі, що відображає фінансову ефективність ACE-LR – 58-65% (найнижче значення коефіцієнта ефективності спостерігається у конструкції C-R – 7-15%). При цьому, у межах цих досліджень жодна мікрофінансова інституція не одержала 100%-ву ефективність за усіма семи конструкціями: деякі МФО, маючи 100%-ву ефективність за фінансовою моделлю, не досягають навіть 50%-ої за соціальною моделлю; спостерігається і зворотна ситуація, коли соціальна спрямованість МФО відрізняється більшою ефективністю. Зв'язок між соціальною моделлю ефективності і фінансовою моделлю базується на кореляції між комбінаціями ACE-LR і ACE-WP (для «зрілих» МФО вона є позитивною, але незначною – у діапазоні 0,346-0,359).

Загалом, обираючи між фінансовою і соціальною ефективністю, МФО віддають перевагу фінансовій ефективності, оскільки це свого роду гарантія більш тривалого функціонування, однак ті МФО, які можна назвати соціально ефективними, одночасно є і фінансово ефективними.

Економетричний аналіз ефективності діяльності МФО здійснюється на основі побудови моделі подвійної ефективності (фінансової і соціальної) з відповідним набором показників-параметрів фінансової діяльності: фінансова достатність, рентабельність активів, операційна самоокупність (пояснювальні змінні) [5] і у межах соціальної спрямованості, включаючи показник середньої величини позики (залежні змінні) [6]. У зв'язку з цим основне питання (більш прибуткові МФО менше уваги приділяють соціальній місії, тобто

досягнення ефективності у фінансовій діяльності зменшує ефективність соціальну) має більш широке тлумачення завдяки опису параметрів моделі прибутковості МФО (табл. 2).

Таблиця 2.
Опис параметрів моделі прибутковості МФО

Змінні	Пояснення	Вплив
Середня величина доходу (AV_P)	дохід, отриманий МФО за рік/кількість активних позичальників	+
Середня величина витрат (AV_C)	операційні видатки/кількість активних позичальників	+
PAR 30	непогашений залишок позик, прострочення за якими перевищує 30 днів/сукупний портфель позик	+/-
Строк діяльності МФО (AGE)	кількість років з моменту організації МФО по аналізований рік	-

Кореляційна матриця фінансової самоокупності, операційної самоокупності і рентабельності послуг визначає ефективність фінансової діяльності МФО. Модель, де у якості залежної змінної розглядається фінансова самоокупність, має наступний вигляд:

$$FSS_t = \alpha + \beta_1 Yld_t + \beta_2 Yld_t * LendType_t + \beta_3 LabCost_t + \beta_4 LabCost_t * Type_t + \beta_5 CapCost_t + \beta_6 CapCost_t * Type_t + \beta_7 LendType_t + \beta_8 MFI History_t + \beta_9 Orientation_t + \beta_{10} Region_t + \varepsilon_t$$

Моделі з іншими двома залежними змінними мають аналогічний вигляд. Важливим є також аналіз впливу різних параметрів на фінансові показники діяльності МФО у зв'язку із впливом на ефективність практики поділу позик за видами. Відсотковий дохід як основний показник фінансової діяльності МФО є визначальним (позитивним) лише для тих МФО, які здійснюють послуги у сфері індивідуального мікрокредитування (тобто, з його зростанням значно поліпшуються показники фінансової діяльності даних інституцій). Капітальні витрати МФО мають суттєвий вплив на відсоткові ставки індивідуальних і групових позик, відсутня кореляційна залежність між витратами на утримання адміністративного апарату і динамікою відсоткових ставок мікрофінансової інституції. Показники розміру і строку функціонування МФО є позитивними (визначальними) відносно ефективності мікрофінансової інституції, при цьому можливе відхилення МФО від здійснення соціальної місії в умовах «монопольних» значень середньої величини позик: МФО з більш високими фінансовими результатами менше уваги приділяє соціальним аспектам своєї діяльності. МФО з низькими значеннями середньої величини позик не обов'язково є неприбутковими, великі позики тісно пов'язані з низьким значенням середньої величини витрат у межах індивідуального та групового кредитування (тобто, умова величини позик – ефект масштабу).

Знаки, зазначені у стовпці «вплив» у таблиці 2 свідчать, що зростання доходів і витрат на одного клієнта повинні мати позитивний вплив на середню величину позик: більш заможні клієнти витісняють найбільш некредитоспроможних позичальників у відповідності із зростаючою зацікавленістю у них мікрофінансових інституцій. Позитивний вплив витрат на одного клієнта свідчить про те, що при неефективності витрат, оптимальним рішенням для МФО є збільшення середнього розміру позик за поліпшення ефективності усіх інших витрат.

Показник ризику має неоднозначний вплив, оскільки зростання ризику для МФО «ре-трансляється» більш заможним клієнтам, що впливає на якість залежної змінної і сприяє зменшенню середньої величини позики (більші за розміром позики МФО складніше обслуговувати). Тобто, вплив показника PAR 30 є як позитивним, так і негативним. Що стосується строку діяльності МФО, то із зростанням досвіду МФО набувають фінансової ефективності і стабільності, поліпшують ефективність витрат, що у сукупності дозволяє їм збільшувати обсяги мікрофінансування і виконувати соціальну місію. Згідно моделі із фіксованим ефектом та моделі зі змінним ефектом доходи і витрати на одного клієнта (за чіткої їх інтерпретації) впливають на середню величину позики (середній рівень – 5%), а ефективність витрат МФО прямо пропорційні стабілізаційній макрофінансовій місії МФО – симбіозу соціальної і фінансової спрямованості.

Так, Р. Мерсленд і О. Сторм у 2013 р. [7, р. 489-499] запропонували нову модель залежності середньої величини позики від операційних витрат і доходів на одного клієнта (з використанням коефіцієнта списання активів МФО як найбільш дієвого індикатора втрат за позиками), яка є продовженням їх попередніх досліджень [6]. Автори в обох роботах, визначаючи пріоритетність фінансової ефективності як основи довгострокового і стабільного функціонування МФО, довели, по-перше, позитивну залежність між останньою і соціальною ефективністю (на основі ефективності витрат), по-друге, обов'язковість розробки МФО стратегії регулювання власних витрат у контексті пріоритетів та місії.

Складовими моделювання ефективності мікрофінансової діяльності МФО є також оцінка:

- а) ресурсної бази МФО і сучасних методик мікrokредитування;
- б) потенціальних і реальних ризиків;
- в) практики формування відсоткових ставок на макрофінансовому ринку;
- г) особливостей участі комерційних банків у процесі мікrokредитування.

Ресурсна база МФО, як і будь-якого іншого суб'єкту фінансового ринку, включає внутрішні і зовнішні джерела, однак більш надійним методом класифікації фінансових джерел для мікрофінансового ринку є їх розподіл на дві групи:

- 1) групу стабільних, але обмежених ресурсів і
- 2) групу ресурсів необмежених, проте нестабільних.

Якщо перша група включає кошти засновників, внески населення, доходи від основної діяльності, кошти від емісії та розміщення цінних паперів, то друга – поєднує ресурси, що вимагають віддачі і у вигляді контролю і у вигляді оплати: позики у кредитних організацій, донорська і державна допомога [8].

Обмеженість і стабільність як елементи зазначених груп визначають напрямки розвитку МФО, а отже і форми їх імпліmentaції у національну структуру фінансового ринку. С одного боку, кошти засновників на початковому етапі становлять значну частку ресурсної бази, при цьому дане джерело є стабільним і не вимагає зворотного зв'язку у вигляді видатків (за винятком дивідендних виплат). З іншого – запас коштів засновників обмежений, що особливо гостро відчувається при бажанні розширити масштаби діяльності МФО. Доходи від основної діяльності для деяких МФО має вирішальне значення у ресурсній базі, для інших є несуттєвими із-за їх некомерційного статусу. Щодо залучення внесків населення і отримання коштів від розміщення цінних паперів, то це сфери досить високих можливостей і найбільш жорстких обмежень (у деяких країнах, наприклад, МФО заборонено залучати внески на законодавчому рівні, і це не виключення, а випадок, що дуже часто має місце). В умовах існуючого потенціалу фінансових ресурсів і значної кількості фінансово-безграмотного населення, відносний рівень ризику досить високий, а отже у зв'язку з цим, і обмеження встановлюються жорсткіші.

Позикові кошти для МФО є недешевим методом фіндування основної діяльності, тому сума кредиту у цьому випадку повністю співвідноситься з оборотом і якістю діяльності МФО (рівень її розвитку є єдиним і природним обмеженням відповідного фінансового джерела). Донорська допомога (або у формі прямої участі у процесі створення і становлення МФО, або у формі залучення коштів на етапі її розвитку) найчастіше надається міжнародними організаціями і, значною мірою, характерна для країн з перехідною економікою; державні кошти надаються або у вигляді організації та фінансування фонду підтримки МСБ, або у вигляді прямих кредитних ресурсів. Тобто, ресурсна база МФО для довгострокового функціонування засновується на декількох джерелах з ефективною оптимізацією і комбінацією ресурсів стабільних і необмежених.

Рішення проблеми фіндування дозволяє визначити алгоритм основної діяльності МФО – мікрокредитування як мікрофінансового процесу з методиками групового мікрокредитування. Визначальною ідеєю останнього є зменшення моніторингу з боку МФО та посилення відповідальності кожного члена групи (кількість членів групи може варіювати залежно від МФО, але у середньому становить від 5 до 8 осіб). Оскільки члени групи краще працівників МФО знають про фінансовий стан один одного та рівень особистих підприємницьких ініціатив рівень сплати у межах групових позик набагато вищий. Крім цього, у даному випадку діє чинник так званого «чорного списку»: при невиконанні зобов'язань одним з учасників, усі члени групи потрапляють до «переліку», внаслідок чого вони втрачають право на одержання кредиту у майбутньому.

Наприклад, згідно одного із досліджень 25 груп позичальників, були отримані емпіричним шляхом дані щодо процесу виплат за мікрокредитами і доведено, що процес мікрокредитування протікає найбільш ефективно у межах тих груп, де чітко визначено хто з учасників групи за що відповідає, ієрархічна структура обов'язків та групове лідерство. Згідно цього ж аналізу було зроблено ще три важливих висновки: по-перше, місцезнаходження групи впливає на зворотний зв'язок у процесі мікрокредитування (проживання групи позичальників у віддалених районах скорочує їх доступ до кредитних послуг, оскільки у таких районах кількість фінансових інституцій значно менша і вони більш старанно виконують свої зобов'язання за мікрокредитом; по-друге, родинні зв'язки усередині груп негативно позначаються на процесі виконання зобов'язань за позицією; по-третє, чим менше джерел одержання позик, тим більш відповідальні у виконанні своїх зобов'язань позичальники [9]. Крім того, у ході роботи з екзогенними групами (кількість позичальників у групі – 30 осіб) було виявлено, що ймовірність повернення позики нижче, ніж у груп, члени яких мають взаємини поза групою (однак створення екзогенних груп є альтернативою для великих міст, де можливість створення групи взаємозалежних позичальників набагато нижче).

Якщо за рахунок групового фінансування МФО намагаються зменшити рівень моніторингу і нівелювати моральний ризик, то індивідуальні позики надаються групі зацікавлених у спільній справі осіб. У межах порівняння МФО, орієнтованих на індивідуальні позики і МФО, орієнтованих на групові позики, був виявлений той факт, що перша група функціонує більш ефективно і має стабільний у фінансовому плані контингент клієнтів. Існує й інша думка, що базується на аналізі 124 мікрофінансових інституцій з 49 країн щодо співвідношення фінансового і соціального аспектів діяльності МФО, шляхом їх розподілу за видами кредитних продуктів: груповий кредит, а вже потім індивідуальний [10]. Країни ЦСЄ мають практично рівне співвідношення позик групових та індивідуальних. На українському ринку мікрофінансування домінують системи індивідуального кредитування, а щодо групових, то вони майже відсутні.

Для МФО як учасника ринку фінансових послуг важливо усвідомити наявність вразливих сторін діяльності, розробити «карту ризиків», методику контролю і управління. Якісно розроблена система ризик-менеджменту дозволяє зменшувати ризики, збільшувати рівень довіри на ринку і створювати можливості довгострокового успіху. У зв'язку з тим, що ринок мікрофінансування є відносно молодим ринком, стверджувати про наявність певної культури ризик-менеджменту зарано. МФО-лідери даного ринку приділяють ризикам достатню увагу, розробляючи системи раннього реагування, у той час як значна частина учасників ринку не усвідомлюють важливості даного процесу (МФО властиві ті ж ризики, що і банкам, однак з певною специфікою). Проте, методика розробки системи ризик-менеджменту для МФО базується на індивідуальному підході з урахуванням специфіки клієнтів та надання позик, середовища функціонування, фінансових і соціальних цілей. Загалом, під ризиком МФО розуміють можливість подій або триваючих тенденцій, які можуть призвести у майбутньому до збитків або зменшення доходу, а також відхиленню від соціальної місії [11, с. 66-67].

Базельський комітет з банківського нагляду виділяє чотири групи ризику: кредитний, операційний, ринковий і ризик ліквідності. Ринок МФО є швидкозростаючим, тому якщо на ранньому етапі зародження мікрофінансової діяльності визначальним був фінансовий ризик (а саме – кредитний ризик), то із процесом зростання ринку ризик ліквідності перетворився у другий за значенням ризик. Німецьке товариство технічного співробітництва (GTZ) пропонує власний спосіб класифікації за трьома групами ризиків мікрофінансування: фінансовий (кредитний, валютний, ризик ліквідності, відсотковий), операційний (кадровий, інформаційний, технічний, правовий) і стратегічний (організаційний, репутаційний, регулятивний). Ризики фінансової групи вимагають більш детального та індивідуального підходу до їх опису, оцінки і контролю, оскільки, об'єднуючись з операційними і стратегічними ризиками, вони створюють групу нефінансових ризиків.

Ризики операційної групи перш за все пов'язані із кадровими ризиками (професіоналізм співробітників і наявність корпоративного духу), які особливо негативно позначаються на виконанні МФО своєї місії та соціальній спрямованості її діяльності, і технічними ризиками (програмно-технологічні проблеми). Для зменшення ризиків даної групи використовуються детальна розробка внутрішнього функціонування і контролю, чіткий розподіл обов'язків і налагоджена система реагування у випадку непередбачених обставин. Стратегічні ризики найчастіше виникають внаслідок некомпетентності і безвідповідальності вищого керівництва (недосвідчений склад керівників, відсутність чіткості у визначеності мети і завдань, ясності розуміння місії). Крім того, хоча контролювати зовнішні ризики досить складно, якісно розроблена система ризик-менеджменту дозволяє мінімізувати їх вплив на процес функціонування МФО. Розуміння системи ризик-менеджменту як процесу (а не окремої події), який вимагає постійного поліпшення і коректування, створює безпечне середовище для розвитку МФО [12].

При мікрокредитуванні забезпечення не відіграє настільки важливу роль для кредитора, як звичайний банківський процес кредитування. Відсутність застави є істотною особливістю діяльності МФО у сегменті ринку мікрокредитування, що безпосередньо пов'язано з контингентом клієнтів МФО, які не в змозі надати стандартне забезпечення. Справа у тому, що вартість процесу стягнення забезпечення і наступний його продаж можуть перевищити вартість самого кредиту.

Незабезпеченість кредиту як елементу більш високого ризику знаходить свій вираз у відсотковій ставці. Крім ризику у формуванні відсоткових ставок бере участь вартість залучених ресурсів, рівень інфляції та високі витрати, пов'язані з обробкою дрібних опе-

рацій. Загалом існують три зони функціонування МФО: «зелена зона» – характеризує МФО, яка здійснює ефективну діяльність, що відповідає нормам, їх ставки перевищують вартість залучених ресурсів на 10%; «жовта зона» – характеризує МФО, що здійснює діяльність близьку до ефективної, перевищення даної вартості становить 10-15%; у випадку перевищення 15%-го бар'єру МФО потрапляє до «червоної зони», яку також називають зоною «кредитних акул». Як свідчить історична практика, зародження ринку мікрофінансування у країні починається саме з «червоної зони», і у межах позитивних тенденцій еволюції фінансового ринку, відбувається поступовий перехід у зону ефективного функціонування. Проте навіть сформована «зелена зона» може ініціювати високий рівень відсоткових ставок (навіть більших, ніж у класичних кредитних організаціях), оскільки зі здешевленням ресурсів, підвищенням ефективності і зменшенням витрат проблема більш високих ризиків не зникає [13, р. 33-36].

Питання встановлення МФО високих ставок по позиках дуже часто є темою гострих дискусій, непорозумінь, осудів, однак у дійсності виявляється, що це має позитивний вплив на ринок, на відміну від політики їх штучного заниження. По-перше: на психологічному рівні основна перевага мікрофінансового процесу – це саме наявність доступу до фінансових послуг, а не їх вартість, тобто клієнти мікрофінансового ринку одержують кредити, сплачують їх і дуже часто повертаються за наступною позикою (система поведінки, що відображає доступність кредитів і вигоду від їх використання). По-друге: значну частину діяльності МСБ відрізняє висока динаміка обігу капіталу і повернення, у зв'язку із цим при своєчасному інвестуванні проблем з виплатами по позиці не виникає, якщо не втрутаються непередбачені обставини.

На ранніх етапах розвитку ринку мікрокредитування МСБ існувала думка (і це було закладено до багатьох кредитних програм) про користність штучно зменшених відсоткових ставок (як форма субсидіювання державою та інвесторами). Проте дуже скоро фінансові інституції відчули наслідки «ефекту бумеранга» – високий відсоток неповернення позик і значні адміністративні витрати, а основним висновком невдалого досвіду стала недоцільність мікрокредитування незаможного населення у зв'язку із його некредитоспроможністю. Тобто, було виявлено, що, по-перше: дешеві кошти стимулюють зайвий попит на кредити; по-друге: державні кошти за програмами субсидування позичальники дуже часто сприймають як «подарунок» і не схильні до їх повернення; по-третє: субсидовані кредити дуже часто потрапляють не за адресою (до рук «великих гравців» і лише частково досягають своєї цільової групи – суб'єктів МСБ). Неприродне втручання суперечить самій ідеї ринку і як наслідок спричиняє негативний вплив на рівень його ефективності і розвитку. Усе це призвело до використання найбільш популярного методу регулювання відсоткових ставок на ринку мікрокредитування – «стелі» [14, с. 17-18].

Сьогодні розвиток ринку мікрофінансування можна розділити на чотири фази – зародження, зростання, консолідація та зрілість, причому у багатьох випадках саме конкуренція (зароджується на другій фазі) є мотивом безболісного зменшення відсоткових ставок. Однак більш розвинений фінансовий ринок не завжди характеризується більш низькими відсотковими ставками, оскільки ринок мікрофінансування найчастіше є олігополістичним і значну частину ринку забезпечують саме «великі гравці». На цьому рівні низка МФО змушено залишають ринок і починають вести тіньовий бізнес, а для деяких зі зменшенням прозорості з'являється можливість покривати витрати за рахунок додаткових зборів, комісій і внесків. У зв'язку з цим, по-перше, зменшується пропозиція мікрофінансових послуг, по-друге, відсутність прозорості на ринку позбавляє об'єкти мікрофінансування можливості орієнтуватися на ринку.

Тобто, зміна відсоткових ставок повинна мати природний характер і відбуватися доти, поки їх зменшення (за рахунок економії на витратах, зростання загальної ефективності МФО) не зневілює дрібні позики портфеля кредитних продуктів мікрофінансових інституцій; ефект від даного процесу буде негативний.

Як свідчить міжнародна практика, державні обмеження по відсоткових ставках мікрофінансування МФО часто важко реалізувати (особливо лихварські), вони є, в основному, тимчасовими і палеативними, відповідальність щодо їх забезпечення не завжди чітко позначена або доручається органам з невідповідною технічною експертизою (вони не мають можливості забезпечити дані обмеження). Самим потужним механізмом зменшення відсоткових ставок у мікрофінансуванні є конкуренція – на багатьох конкурентних ринках зростання ефективності діяльності МФО супроводжувалась зменшенням відсоткових ставок. У Болівії банк «Bancosol» – піонер на ринку мікрокредитування – встановив комбіновану відсоткову ставку у розмірі 22%. Тобто, стабільна макроекономічна ситуація є найважливішою умовою конкурентного мікрофінансування.

У країнах ЄС директиви по захисту інтересів кредитних споживачів встановлюють єдині стандарти у мікрокредитуванні для держав-членів ЄС: всі кредитні угоди повинні включати загальні видатки по позиках, виражені у формі ефективної відсоткової ставки з використанням кредитором єдиної формули розрахунків даної ставки. Незважаючи на те, що відсоткові ставки розглядаються як річні відсотки, даний термін збігається з визначенням «ефективної відсоткової ставки». У США поняття річних відсотків трактується менш строго: ефективна періодична ставка розраховується за рік методом множення, а не додавання, а кредитори зобов'язані надавати так звану «таблицю Шумера». Особливістю ринку мікрокредитування США є те, що суттєва частина населення користується різними небанківськими фінансовими послугами організацій: щоденні позики лихварів, установи, що перетворюють на готівку чеки, компанії, що здійснюють підготовку податкових звітів і переказ грошей іммігрантів їх родинам за кордон (їх лише офіційно зареєстровані доходи становлять 8 млрд. дол. у вигляді платежів, зборів за послуги, які більшість банків пропонують своїм клієнтам безкоштовно) [15].

МФО і банки не конкуренти (обслуговують різні сегменти фінансового ринку) в умовах існуючої взаємодія на ринку кредитування банків і МФО при реалізації ідеї мікрофінансування, проте ствержувати, що теорія взаємодоповнення існує у «чистому» вигляді у кожній країні, було б хибним. Це пов'язано із специфічними особливостями процесів зародження і функціонування МФО у різних країнах, а також відносин останніх з іншими суб'єктами кредитного ринку. Так, наприклад, конкуренція на українському ринку мікрокредитування МСБ взагалі відсутня, а галузевий профіль кредитних портфелів більшості українських комерційних банків включає продукти для малого і середнього підприємництва у вигляді кредитів, що надаються переважно суб'єктам сфери торгівлі (більша прибутковість, швидкість обігу капіталу, нижчі ризики). Тобто, «фінансова підтримка» мікрокредитування МСБ в Україні з боку банків полягає лише у комерційній зацікавленості [16, с. 33]. Сьогодні українські банки нарощують кредитний портфель, не підвищуючи належним чином капіталізацію (що несе загрозу банківському сектору в цілому), тому посилюються вимоги до формування банками резервів для покриття можливих втрат по незабезпечених позиках. Наслідком такої політики може бути скорочення кількості МФО, які обслуговують МСБ за умов зростання потреб у позикових коштах.

Для банку, по-перше: вагоме значення має доказ платоспроможності потенційних клієнтів (що унеможливує для клієнтів отримання мікропозик за умов непостійного або низького доходу; по-друге: при наданні кредиту банк, як гарантію повернення коштів,

прагне отримати заставу або поручительство (відсутність забезпечення призводить до необхідності створювати більші резерви); по-третє: доходи банків від мікрофінансування досить малі, але при цьому видатки істотні (вимагають більш частого і ретельного моніторингу); по-четверте: необхідність у фінансових продуктах особливо гостро постає у великих населених пунктах, де здійснення діяльності для банку пов'язане із високими витратами. У той же час, на відміну від банку, МФО вимагає від позичальника виконання лише двох нормативів: достатності власних коштів і ліквідності.

Світова практика свідчить, що кредитування МФО через створення спеціальної дочірньої мікрофінансової структури є сьогодні оптимальною формою банківської участі на ринку мікрокредитування, яка дозволяє як розширити філіальну мережу банку за рахунок мережі філій МФО, так і об'єднати досвід банку у здійсненні фінансової діяльності з більш лояльною системою контролю і меншим рівнем витрат. Основними вимогами банку до МФО при вирішенні питання щодо її кредитування (у вигляді поновлюваної кредитної лінії) є:

- 1) робота на ринку не менше трьох років;
- 2) відсутність простроченої заборгованості перед банками, іншими кредитними організаціями, бюджетом і позабюджетними фондами;
- 3) позитивна кредитна історія, що надає можливість отримання МФО пільгових кредитних умов.

Кінцева умова банку – строк кредитної лінії повинен перевищувати середній фактичний строк позик, що надаються МФО.

Висновки. МФО є частиною національної фінансово-банківської системи, її основних елементів і ланок: комерційних банків, небанківських фінансово-кредитних установ, кредитних спілок, спеціальних фондів і т. п. Система мікрофінансування і мікрокредитування повинна відрізнятися гнучкістю, стабільністю і досконалістю, мати можливості самофінансування, незалежного зростання та мультиплікації. Мікрокредит, що надається МФО – це кредитна операція обмеженої суми для особи або групи осіб, мікропідприємства, який цільовим призначенням використовується на створення і розвиток підприємницької діяльності, на умовах терміновості, платності і зворотності. Сучасні мікрофінансові технології націлені на те, щоб зробити фінансово виправданим надання повного спектра фінансових послуг малому та мікробізнесу. Існуючі методи оцінки ефективності МФО базуються на аналізі середовища їх функціонування, а визначення значень коефіцієнта ефективності діяльності допомагає виокремити вплив різних параметрів на практику поділу позик за видами. Балансування МФО між фінансовою самокупністю і соціальною місією сьогодні визначає модель прогнозування потреби у мікрокредитах і оптимізацію портфеля мікрокредитування, що дає можливість ефективно впливати на процеси розвитку малого бізнесу та зменшувати ризики, пов'язані з мікрокредитуванням.

Список використаної літератури

1. Brei, M., Schclarek A. Public bank lending in times of crisis // *Journal of Financial Stability*. – 2013. – № 9. – P. 820-830.
2. Hermes N., Lensink R. and Meesters A. Outreach and efficiency of microfinance institutions // *World Development*. – 2011. – № 39 (6). – P. 938-948.
3. Gutiérrez-Nieto B., Serrano-Cinca C., & Mar-Molinero C. Social efficiency in microfinance institutions // *Journal of the Operational Research Society*. – 2009. – № 60 (19). – P. 41-52.

4. Щербак А. Д. Применение методологии анализа среды функционирования для оценки эффективности управления набором стратегических бизнес-единиц промышленных корпораций // Вестник Удмуртского Университета. Экономика и право. – 2012. – вып. 2. – С. 27-32.
5. Cull R., Demiguc-Kunt A., Morduch J. Financial performance and outreach: A global analysis of leading microbanks // *Economic Journal*. – 2007. – № 117(517). – P. 107–133.
6. Mersland R., Strom O. R. Microfinance mission Drift? // *World Development*. – 2010. – № 38 (1). – P. 28-36.
7. Mersland R., Strom O. R. Microfinance: cost, lending rates and profitability // *Handbook of Key Global Financial Markets, Institutions, and Infrastructure*. L. : SCD Published. – 2013. – 536 pp.
8. Fairchild R. An Entrepreneur's Choice of Venture Capitalist or Angel Financing: A Behavioral Game-Theoretic Approach // *Journal of Business Venturing*. – 2011. – № 26 (3). – P. 359-374. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.09.003>.
9. Hermes N., Lensink R. The empirics of microfinance: what do we know? // *The Economic Journal*. – 2007. – № 117 (517). – P. 1-10.
10. Cull R., Demiguc-Kunt A., Morduch J. Financial performance and outreach: A global analysis of leading microbanks // *The Economic Journal*. – 2007. – № 117 (517). – P. 107-133.
11. Криворучко С., Абрамова М., Мамута М., Тенетник О., Шакер И. Микрофинансирование в России // Центр исследований платежных систем и расчетов. – Москва : ЦИПСР. – 2013. – 146 с.
12. Becchetti L., Castelli A., Hasan, I. Investment cash-flow sensitivities, credit rationing and financing constraints in small and medium-sized firms // *Small Business Economics*. – 2010. – № 35 (4). – P. 467-497.
13. Bank Ownership Structure, SME Lending And Local Credit Markets. Bank of Finland Research Discussion Papers 22, 2014. – 52 p.
14. Галочкина О. А., Старостин В. М. Микрофинансовые институты с точки зрения коммерческого и социального предпринимательства // Ученые записки Санкт-Петербургского университета управления и экономики. – 2013. – № 4 (44). – С. 16-23.
15. Ограничения процентных ставок и микрофинансирование: история нашего времени – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Occasional-Paper-Interest-Rate-Ceilings-and-Microfinance-The-Story-So-Far-Sep-2004-Russian.pdf>.
16. Каурова Н. Банки и микрофинансовые организации: кто первым придет на помощь малому бизнесу // *Банковское кредитование*. – 2012. – № 4 (44). – С. 31-36.

EVALUATION METHODS OF MFI's MICROFINANCING ACTIVITY

Volga V. O.

Financial expert, «Financial company № 1.

Scientific Supervisor: Ph. D. in Economics, Prof. Stupnytskyi O. I.

Abstract. *Further development of market credit relations of legal entities and financial-credit institutions requires implementation of new MFI's credit programs with active participation of small business, banks and the state. The scheme of newly established legal entity, which anticipate state guarantees granting by the state by the way of MFI's activity improvement, is proposed. The theoretical aspects of development of mechanism of microcrediting are in-process specified, failings which hinder introduction of mechanism of microcrediting are certain; me-*

thodical approaches are grounded and it is developed suggestion in relation to the improvement of organization of microcrediting of small business, the prospects of bank activity are certain at the market of microcrediting. Mechanism of business self-regulation as one of forms of MFI's development management was analysed. Short and medium-term tasks of the voluntarily formed business self-regulation organizations stimulation on a sectoral basis were identified with further formalization through acceptance of the proper legislative acts. The indices of small and medium sized business development are systematized and directions of statistical measurings improvement related to SMB are proposed. Econometric models of the MFI's effectiveness enabled to confirm a hypothesis that institutional factors are influencing microcrediting SMB more significantly comparing to financial factors. Developed structure of organizational-economic mechanism of MFI's microcrediting on the basis of introduction of model of prognostication of requirement in microcredits and optimization of brief-case of the bank microcrediting, which enables effectively to influence on the processes of development of small business and decrease risks, related to microcrediting.

Key words: *small and medium sized business, microcrediting, credit risk, credit rate, program of microcrediting, barriers of small and medium sized business development.*

Referances

1. Brei, M., Schclarek A. Public bank lending in times of crisis // Journal of Financial Stability. – 2013. – № 9. – P. 820-830.
2. Hermes N., Lensink R. and Meesters A. Outreach and efficiency of microfinance institutions // World Development. – 2011. – № 39 (6). – P. 938-948.
3. Gutiérrez-Nieto B., Serrano-Cinca C., & Mar-Molinero C. Social efficiency in microfinance institutions // Journal of the Operational Research Society. – 2009. – № 60 (19). – P. 41-52.
4. Shcherbak A. D. Using the evaluation methodology of function environment for effective management of admissions strategic of industrial corporation's business-units // Ugmurt University's Vestnic. Economy and law. – 2012. – vyp. 2. – S. 27-32.
5. Cull R., Demiguc-Kunt A., Morduch J. Financial performance and outreach: A global analysis of leading microbanks // Economic Journal. – 2007. – № 117 (517). – P. 107-133.
6. Mersland R., Strom O. R. Microfinance mission Drift? // World Development. – 2010. – № 38 (1). – P. 28-36.
7. Mersland R., Strom O. R. Microfinance: cost, lending rates and profitability // Handbook of Key Global Financial Markets, Institutions, and Infrastructure. L. : SCD Published. – 2013. – 536 pp.
8. Fairchild R. An Entrepreneur's Choice of Venture Capitalist or Angel Financing: A Behavioral Game-Theoretic Approach // Journal of Business Venturing. – 2011. – № 26 (3). – p. 359-374. – [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.09.003>.
9. Hermes N., Lensink R. The empirics of microfinance: what do we know? // The Economic Journal. – 2007. – № 117 (517). – P. 1-10.
10. Cull R., Demiguc-Kunt A., Morduch J. Financial performance and outreach: A global analysis of leading microbanks // The Economic Journal. – 2007. – № 117 (517). – P.107-133.
11. Krivoruchko S., Abramova M., Mamuta M., Tenetnic O., Shaker I. Microfinancing in Russia // Center of paying systems and calculations. – Moscow: ЦИПСР. – 2013. – 146 с.
12. Becchetti L., Castelli A., Hasan, I. Investment cash-flow sensitivities, credit rationing and financing constraints in small and medium-sized firms // Small Business Economics. – 2010. – № 35 (4). – p. 467-497.
13. Bank Ownership Structure, SME Lending And Local Credit Markets. Bank of Finland Research Discussion Papers 22, 2014. – 52 p.
14. Galochkina O. A., Starostin V. M. Microfinancing institutions commercial and social entrepreneurship // Ucheniy zapisky of S.Petersburg Univ. of management and economy. – 2013. – № 4 (44). – C. 16-23.
15. Limits the rates and microfinancing: history of present time. – [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Occasional-Paper-Interest-Rate-Ceilings-and-Microfinance-The-Story-So-Far-Sep-2004-Russian.pdf>.
16. Kaurova N. Banks and MFI's: who will be the first for helping SME's // Banking crediting. – 2012. – №4 (44). – C. 31-36.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МИКРОФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МФО

Волга В. А.

Финансовый аналитик ООО «Финансовая компания № 1».

Научный руководитель: кандидат экономических наук, профессор А. И. Ступницкий.

Аннотация. В статье проанализированы концептуальные основы оценок эффективности микрофинансовой деятельности МФО путем объединения государственного регулирования и механизма саморегулирования, определены кратко- и среднесрочные задачи формирования ресурсной базы МФО, процентных ставок на микрокредитные услуги, особенности участия банков в микрокредитовании и связанные с ним риски, институциональные барьеры регуляторных систем. Дальнейшее развитие рыночных кредитных отношений субъектов хозяйствования и финансово-кредитных организаций требует внедрения новых кредитных программ для МФО при активном участии малого бизнеса, банков и государства. Предложена схема кредитования вновь созданного субъекта хозяйствования, которая предусматривает предоставление банкам государственных гарантий, механизм кредитования МФО на основе внедрения модели прогнозирования потребности в микрокредитах и оптимизации портфеля банковского микрокредитования, что предоставляет возможность эффективно воздействовать на процессы развития малого бизнеса и уменьшать риски, связанные с микрокредитованием. Определены недостатки, которые мешают внедрению механизма микрокредитования, перспективы банковской деятельности на рынке микрокредитования.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, микрокредитование, кредитный риск, процентная ставка, программа микрокредитования, барьеры развития малого и среднего бизнеса.