

УДК 339.727

ВОЛГА В. О.,

фінансовий аналітик ТОВ «Фінансова компанія № 1»

МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ ПОЗИК МІКРОФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Анотація. У статті розглянутий іноземний досвід фінансового забезпечення мікрокредитування та визначені можливості його використання у вітчизняній економіці. Визначені напрямки удосконалення фінансового забезпечення малого і середнього бізнесу у контексті сучасних систем управління портфелем позик мікрофінансових організацій (МФО). У статті також аналізуються ризики мікрокредитування МФО у процесі розвитку ринку фінансових послуг, ринок фікродфінансових послуг України на сучасному етапі і тенденції його подальшого розвитку.

Ключові слова: мікрофінансування, мікрофінансова організація (МФО), мікrokредит, малий і середній бізнес, портфель позик, мікропідприємство, мікропідприємець, мікропозичальник.

Волга В.О., финансовый аналитик ООО «Финансовая компания № 1»

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ ПОРФЕЛЕМ ЗАЙМОВ МИКРОФИНАСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация. В статье рассмотрен зарубежный опыт финансового обеспечения микрокредитования и определены возможности его использования в отечественной экономике. Определены направления усовершенствования финансового обеспечения микрокредитования малого и среднего бизнеса в контексте современных систем управления портфелем займов микрофинансовых организаций (МФО). В статье также анализируются риски микрокредитования МФО в процессе развития рынка финансовых услуг, рынок микрофинансовых услуг Украины на современном этапе и тенденции его дальнейшего развития.

Ключевые слова: микрофинансирование, микрофинансовая организация (МФО), микрокредит, малый и средний бизнес, портфель займов, микропредприятие, микропредприниматель, микрозаемщик.

Volga V.O., financial analytic, LCC «Financial company No.1»

INTERNATIONAL PRACTICE OF MFI'S PORTFELIO LOANS MANAGEMENT

Abstract. In article foreign experience financial provision of microcredit is considered and possibilities of his use are certain in domestic economy. Analysis the directions of improvement of the financial providing of microcredit for SME's making in context of modern systems MFI's loan portfolio management. This article also analyzes the MFI's microcredit risks in development of the financial services market, microfinance services in Ukraine at the present time and its future development trends.

Keywords: microfinance, microfinance institution (MFI), microcredit, small and medium-sized business, portfolio loans, micro-enterprises, micro-entrepreneur, microborrower.

Актуальність проблеми. Основною характеристикою активів сучасних мікрофінансових організацій (МФО) є портфель позик та управління ризиками цього портфеля (відповідно до культури і норм, прийнятих у організації) на основі кредитної політики, яка забезпечує сталість і позитивну ставку доходу від портфеля позик залежно від стану економічної ситуації. Оскільки дохід від портфеля позик для МФО є найважливішим показником після самооплатності, то кредитні ризики мінімізуються у процесі надання позики і моніторингу її використання, поетапної діяльності менеджера по позиках. Сьогодні інформаційна асиметрія у практиці мікрокредитування представників малого і середнього бізнесу (МСБ) з боку МФО означає, що одна зі сторін (позичальник), що бере участь в угоді, має у своєму розпорядженні більшу кількість інформації, ніж інша (кредитор), причому недолік цієї симетрії створює проблему помилкового вибору, обтяжуючи для менеджера по позиках завдання відбору позичальників з меншим ступенем ризику. Зростаюча інформаційна асиметрія і ризики мікрофінансування постійно вимагають від МФО модифікації систем впровадження сучасних методик спостереження за позичальниками, що призводить до підвищення жорсткості умов надання позик (системи обмежень, підвищення процентних ставок та ін.), хоча для групових мікропозик проблеми асиметрії і ризиків менш характерні. На жаль, інституціональне забезпечення функціонування механізмів мікрофінансування в Україні є недосконалим, ринок мікрокредитування в Україні розвивається дуже повільно. Так, за останніми існуючими даними 2012 року, всіма небанківськими кредитно-фінансовими установами в цілому (включаючи міжнародні організації), було видано кредитів на суму 15 091,4 млн. грн., що в середньому становить близько 1 000 доларів США на одного господарюючого суб'єкта підприємницької діяльності, і це не можна вважати достатнім для розвитку підприємництва [1, с. 14-16]. Аналіз структури вітчизняного підприємництва, як по

Україні в цілому, так і по її регіонах, свідчить, що протягом останніх років вона залишається незмінною і лівову частку складають малі підприємства (94,3 %), основним джерелом інвестування для суб'єктів господарювання залишаються власні кошти (59,2 %), а бюджетні та кредитні механізми підтримки підприємництва не є дієвими. За останні роки зменшилась кількість суб'єктів МСП і лише незначним чином зросла кількість фізичних осіб-підприємців, які здійснювали свою діяльність у сфері середнього підприємництва [2]. Потреба у мікрофінансуванні у позичальників-підприємців виникає з низки причин: тривалий період оплати за реалізований товар, збільшення запасів, придбання елементів основного капіталу, недостатній виторг і дохід від операцій, зменшення продажів, наближення строку сплати боргу, особливості сезонних робіт, зростання інфляції. При цьому МФО повинна впевнитися, що на платоспроможність позичальника не вплинуть прийняті ним рішення, які можуть завдати шкоди інтересам кредиторів через збільшення ризику або зменшення ліквідності. Сьогодні міжнародна практика управління портфелем позик МФО свідчить про значний позитивний досвід накопичений у цій сфері іноземними МФО, який може бути використаний українськими небанківськими фінансово-кредитними інституціями на ринку мікrokредитування.

Аналіз досліджень і публікацій. Разом з різнобічними аспектами становлення і розвитку небанківських фінансових інститутів, питання мікrokредитування МФО нещодавно почали більш детально висвітлюватися у наукових працях таких вітчизняних вчених, як: Д. Антонюка [3], З. Варналія [4], Р. Данилейчука [5], В. Левченко [6], С. Науменкової [7], М. Пивоварова [8], В. Хомутенко [9]. Віддаючи належне цим науковим напрацюванням у дослідженні ролі МФО у підвищенні доступності споживачів до мікрофінансових послуг, потрібно відзначити, що до цього часу деякі питання не знайшли свого вирішення або залишаються дискусійними, а окремі аспекти системного розвитку кредитної політики МФО не з'ясовано. Так, недостатньо досліджено конкурентний потенціал небанківських фінансових інституцій та перспективи їх розвитку у контексті зростання ринку фінансових послуг, особливості сучасних методів фінансового механізму мікrokредитування, чинники фінансової стабільності кредитної політики МФО, системи фінансового забезпечення, управління та контролю кредитного портфеля.

Метою статті є аналіз сучасної міжнародної практики управління портфелем позик МФО та можливостей її застосування українськими небанківськими фінансово-кредитними інституціями.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні складовими кредитної політики МФО є захист портфеля позик, мінімізація втрат по позиках, одержання прибутку від продуктивних активів, реалізація політики і принципів схвалення надання позик і збору заборгованості, надання позик в інтересах самої МФО, її клієнтів і акціонерів, забезпечення довгострокової фінансової стабільності організації. До чинників, що впливають на якість портфеля і збільшують ризики МФО, належать, по-перше, значна кількість дрібних позик (МФО видає велику кількість позик з невеликою прибутковістю, що призводить до необхідності аналізувати значну кількість дрібних платежів) і висока собівартість обробки однієї позики і її моніторингу (зростання адміністративних витрат, пов'язаних з обслуговуванням позик, при цьому спроби їх зменшення з боку МФО призводить до погіршення системи контролю). По-друге, децентралізація операцій по кредитуванню (географічна розпороченість філій/відділень МФО і труднощі при створенні інформаційних систем ефективного управління портфелем позик) і швидке зростання портфеля позик (зростання кількості клієнтів приходить до збільшення персоналу МФО і кошторису додаткових витрат, що збільшує як управлінський, так і фінансовий ризик) [10, р. 314-316].

У зв'язку із цим у МФО вимір кредитного ризику відбувається у формі рейтингової оцінки ризику згідно кожній позиції або позичальнику окремо (визначаються межі прийнятності кредитного ризику МФО, причому їх диференціація здійснюється залежно від капіталізації організації, здатності компенсувати збитки і очікувань її членів, власників і акціонерів). При цьому МФО створює резерви і розробляє принципи списання для підтвердження якості рішень про надання позик, а також для того, щоб забезпечити очікуваний рівень співвідношення ризик-прибуток. Згідно існуючої світової практики, кредитна політика МФО включає наступні стандарти по показниках: а) обмеження розміру портфеля позик відповідно до залучених заощаджень (коефіцієнт «позики-заощадження»); б) обмеження розміру портфеля позик відповідно до активів; в) обмеження розміру портфеля позик відповідно до одного позичальника.

У сучасних умовах управління ризиком концентрації перетворилося у провідний елемент загального управління ризиками, оскільки концентрація створює реальну загрозу для фінансової системи як окремих МФО, так і їх мереж. Як свідчить міжнародний досвід діяльності МФО, ризик концентрації збільшується, якщо, по-перше, існує надлишковий обсяг позик, що надані групі пов'язаних між собою позичальників у окремому промисловому секторі або у окремому регіоні; по-друге, МФО надає занадто багато однотипних позик або ухвалює гарантії, засновані на стандартному виді майна. Тому зменшення ризику концентрації здійснюється за допомогою диверсифікації портфеля, стабілізуючи тим самим його продуктивність. Варто відзначити, що причиною банкрутства МФО у багатьох випадках є ситуація, коли значна частина портфеля раптово переходить у власність групи пов'язаних позичальників. У зв'язку з цим МФО встановлюють параметри «сигналів тривоги», щоб вчасно припинити кредитування сектору або категорії позичальників, що перевищили ліміт неплатежів (аж до накладення мораторію), а також використовують диверсифікацію, пов'язану із продажем або обміном частини портфеля іншим організаціям з метою нівелювання переваги певної групи позичальників [11].

Аналіз фінансового становища підприємця надає можливість МФО прийняти рішення щодо початкового капіталу, який він може інвестувати у власний бізнес і які додаткові капіталовкладення зможе здійснювати у перспективі (якщо у бізнес-проекті беруть участь кілька підприємців то їх фінансове становище визначається

для кожного індивідуально). При цьому базовими документами аналізу є особистий балансовий звіт індивідуального підприємця, звіт про доходи і видатки (щоб мати уяву про можливість маневрів і побічно – про здатність підприємця керувати власною справою), а також балансовий звіт підприємства про прибутки та збитки за останні три роки у тому числі шляхом узагальненням вхідних і вихідних потоків коштів виходячи з операцій за останній звітний рік (іноді менеджер по позиках МФО допомагає йому скласти такий звіт). Крім дослідження середовища діяльності позичальника-підприємця (ринок, клієнтатура, постачальники та ін., виокремлення його особистої і ділової діяльності, а також сімейних витрат) менеджер визначає «вузькі» місця фінансів підприємства, досліджує найбільше близькі за часом операції за місяць і потім екстраполює результат на рік (середні показники і найбільш характерні тенденції, хоча екстраполяція минулих даних для прогнозу має свої обмеження), що допомагає скласти уявлення про чесність записів рахунків, відсутність маніпуляцій з фінансовими звітами у контексті інформаційної асиметрії.

У практиці іноземних МФО для аналізу здатності позичальника-підприємця виконувати зобов'язання менеджери по позиках використовують коефіцієнти: 1) робочого капіталу (або поточний коефіцієнт); 2) фінансової заможності (або коефіцієнт власного капіталу); 3) платоспроможності підприємця (або коефіцієнт потоку коштів). Перший розраховується шляхом співвідношення поточних активів та поточних пасивів (він повинен бути більше 1, а у ідеалі – наблизитися до 2 або й більше, що свідчить про можливість покриття поточної заборгованості підприємства поточними активами). Другий – власного капіталу і сукупних активів та множить на 100 (норма у цьому випадку зазвичай повинна складати 35% – тобто кредитори фінансують 65% сукупних активів, а підприємець володіє 35%). Третій коефіцієнт потоку грошових коштів оцінює здатність позичальника повернути позику, виходячи з того, у скільки разів наявні кошти перекривають фінансові зобов'язання і розраховується шляхом співвідношення між одержаними підприємством коштами (валовий прибуток + інші доходи) і його фінансовими зобов'язаннями (повинен бути більше 1; коли він менше 1, то це означає, що підприємство нездатне оплачувати поточні пасиви) [12, р. 114-118].

Процентна ставка і забезпечення будуть різними, залежно від ступеня ризику, який визначається лише після здійснення повного і досконалого аналізу фінансового становища позичальника шляхом перевірки інформації, її підтверження та формулювання «діагнозу» сильних і слабких сторін підприємства (у вигляді структурованої таблиці відомостей про фінансову, управлінську, комерційну і виробничу діяльність підприємця). При цьому оскільки заявка на одержання позики залежить від ситуації у майбутньому (у короткостроковій, середньостроковій або довгостроковій перспективі), а не від минулих показників підприємства, менеджери по позиках МФО уважно прогнозують стан підприємства на період повної виплати позики. Сьогодні мережі МФО часто поширюють для внутрішнього користування кредитні історії підприємств та підприємців, списки проблемних позичальників, тому якщо виникає найменший сумнів у чесності позичальника, заявка відхиляється.

У якості забезпечення повернення позики і відсотків за користування позикою для МФО виступають: застава майна, що належить позичальникові; застава майна інших осіб, підприємств і організацій; гарантії юридичних осіб, що мають у своєму розпорядженні кошти (або надійними джерелами цих коштів), достатні для виконання зобов'язань по кредиту; цінні папери, депозити позичальника, розміщені в банку; страхування відповідальності позичальника за непогашення кредитів; переуступка на користь МФО права вимоги по зобов'язаннях, платниками по яких є підприємства і організації з надійною, на думку МФО, фінансовою репутацією; зобов'язання в інших формах, погоджених із МФО. При цьому форми забезпечення позики визначаються у кожному конкретному випадку з урахуванням особливостей та специфіки діяльності підприємства, якому надається позика. У тих випадках, коли предметом застави є цінні папери у вигляді векселів, МФО перевіряє їх на предмет відповідності реальним угодам, що мають товарне покриття, економічної і юридичної надійності, правильності заповнення всіх реквізитів, повноти оплати гербового збору, повноважень осіб, чий підпис є на векселі.

Загалом, розрахунки кредитоспроможності позичальника деякою мірою носять теоретичний характер і можуть не збігатися зі швидко мінливою практикою, тому забезпечення виступає як одне з найважливіших умов повернення позики. У той же час, хоча при наданні позики на умовах гарантії платоспроможність гаранта підтверджується необхідними документами (включаючи копію балансу), рішення про позику базується на перспективі її ефективного використання, а не на привабливості забезпечення. Тобто, якщо позика необхідна для здійснення комерційної операції, пов'язаної з підвищеним ризиком, то видача мікрокредиту підприємцю навіть під гарне забезпечення, як джерело погашення позички, може виявитися помилкою (власне питання про забезпечення вирішується вже після того, як надання позики визнане з боку МФО прийнятним щодо ризику і повернення коштів).

Форми забезпечення позики повинні відповідати певним критеріям: забезпечення завжди достатнє для розумного покриття суми позики (вартісний аспект); відповідає позиці (довгострокова позика не повинна бути забезпечена короткостроковими активами), не використовується у якості компенсації «невпевненої» платоспроможності позичальника-підприємця. Загалом, МФО вдаються до забезпечення у разі нестабільності відносин між новими клієнтами та МФО і за умови, коли фінансова структура підприємства не відповідає нормам МФО (наприклад, наявність високого коефіцієнта заборгованості або коли активи позичальників здебільшого представлені у вигляді гарантій по інших фінансових зобов'язаннях).

Оскільки при переході права власності на майно до третьої особи застава такого майна зберігається, як і юридична чистота прав власника на майно за наявності встановлених законом або договором обмежень,

пов'язаних з можливістю передачі майна у заставу, МФО оцінює майно за допомогою двох способів: паритетної техніки (визначення ринкової вартості майна шляхом порівняння схожих об'єктів у одному секторі, які недавно були продані; використовується, як правило, для оцінки житлової нерухомості) і техніки доходу (визначення ринкової вартості майна на основі стандартизованого дисконтованого чистого доходу за рік, тобто, розрахунок ціни, яку заплатив би інвестор у залежності від очікуваного доходу і рентабельності вкладень; використовується для визначення платоспроможності й доступної суми позики) [13].

МФО при виборі майна як предмета застави оцінює також можливості заставаутримувача по контролю поточного статусу майна. Так, наприклад, у якості предмета застави виступають частки участі (акції) у компаніях: акції акціонерних товариств, частки у статутних капіталах товариств із обмеженою відповідальністю, угоди-поручительства, на підставі яких поручитель бере зобов'язання перед кредитором оплатити при необхідності заборгованість позичальника; крім цього, вся існуюча і майбутня рухома власність підприємства (верстати, устаткування, інструменти, автотранспорт, товари для продажу, патенти та торговельні марки, і т.п.) також використовується для реалізації заставних зобов'язань на реальне майно. В окремих випадках гарантами можуть виступати й самі фірми-позичальники. Наприклад, у США фірми-позичальники перед одержанням позики формують у банку депозит за принципом «10 + 10»: позичальник ще до одержання позики повинен мати у банку депозит у розмірі 10% суми кредиту, а інші 10% він вносить на депозитний рахунок після надання кредиту – власний депозит клієнта-позичальника в розмірі 20% отриманого кредиту – це гарантія своєчасного його погашення [12, р. 142].

Наразі у якості забезпечення МФО використовують зобов'язання або товари, якщо надходження у вигляді позики сприяє збільшенню обігового капіталу, причому у звичайну практику перетворився запит поручництва з боку власників, акціонерів або партнерів підприємства-позичальника. Що стосується страхування неповернення позики/кредиту (не враховуючи при цьому його причин), то страхові компанії, як правило, встановлюють тариф на страхування у розмірі 5% від суми позики/кредиту. При цьому, з одного боку, користуючись послугами страховика і підвищуючи відсоткові ставки, МФО втрачають свої конкурентні позиції на ринку – зменшується кількість клієнтів, зацікавлених у одержанні таких дорогих позик. З іншого – страхування кредитора безумовно працює у випадку, наприклад, загибелі позичальника або втрати непрацездатності, оскільки, у обох цих випадках збитки МФО гарантовані, а відшкодувають їх лише страхові компанії.

МФО встановлює норму покриття позики у розмірі 75% ринкової вартості або собівартості нерухомого майна, а норма покриття позики для зобов'язань до одержання (застава прав вимоги) і запасів розраховується на основі відсоткової частки вартості цих активів (наприклад, для зобов'язань до виплати строком менше ніж 90 днів вона становить не більш 75% від вартості, для запасів готової продукції і сировини – 50%). Зобов'язання строком понад 90 днів, неліквідні запаси і незавершене виробництво не розглядаються МФО у якості забезпечення. Необхідно також зауважити, що різні МФО висувають диференційовані вимоги до відсоткової норми покриття – ставки різняться у залежності від конкретної галузі економіки та різних видів майна, однак вони є «захисною маржею» МФО, що збільшується за рахунок вилучення із списку забезпечення окремих видів власності і привілейованих зобов'язань (наприклад, заборгованості позичальника перед державою).

Існує суттєва різниця якості активів і ступеня їх ліквідності у різних галузях економіки, у одній і тій самій галузі та навіть на одному підприємстві із плином часу (наприклад, втрата вартості будинку при прискореній ліквідації залежить від його місця розташування і варіантів його використання, а ступінь втрат при ліквідації запасів сировини залежить від економічної ситуації та його унікальності). Тобто, запаси кави у зернах з Колумбії, ймовірно, будуть реалізовані значно швидше, ніж комплект спеціально виготовлених промислових запасних частин для будь-якого окремого підприємства. Тому МФО вимагає від позичальника на регулярній основі надання певної інформації (щомісячні і щоквартальні звіти, а також звітність на кінець року), здійснює моніторинг виконання умов кредитування (особлива умова договору про позику), що дозволяє оперативно виявляти аномалії підприємства (несвоєчасні платежі, спад продажів, і т.д.), пов'язані з рівнями прибутковості і ліквідності.

Для аналізу фінансового стану позичальника та оцінки кредитних ризиків використовується коефіцієнт надійності (K_n), який обчислюється на початковому етапі аналізу платоспроможності позичальника за формулою:

$$K_n = K_i + \sum_{i=1}^n \frac{(P_{O_i} + P_{K_i})}{Z_{K_i}}$$

де K_i – кредитна історія позичальника, $K_i \in \{0;1\}$,

P_{O_i} – прибуток від конкретного i -го виду діяльності;

P_{K_i} – сумарний капіталізований прибуток від діяльності позичальника в інших сферах та проектах;

Z_{K_i} – зобов'язання клієнта, $Z_{K_i} > 1$.

При $K_n \geq 2 \implies \min R_p$, $K_n \leq 1 \implies \max R_p$ (R_p – кредитний ризик).

Вже на першому етапі прийняття рішення щодо надання та забезпечення кредиту розрахунок коефіцієнта надійності K_n дозволяє виявити і оцінити надійних та ненадійних позичальників за наступною таблицею:

Коефіцієнти визначення надійності позичальника

Значення коефіцієнта кредитної історії	Значення коефіцієнта відношення сумарного прибутку до всіх витрат	Значення коефіцієнта надійності позичальника	Надійність позичальника	Висновок про надання кредиту
$K_i = 0$	$K_{ПЗ} \leq 1$	$K_{Н} \leq 1$	дуже ненадійний	<u>кредит не надається</u>
	$1 < K_{ПЗ} \leq 2$	$1 < K_{Н} \leq 2$	ненадійний	<u>кредит може надаватись</u> на суворіших умовах
	$K_{ПЗ} > 2$	$K_{Н} > 2$	надійний	<u>кредит надається</u>
$K_i = 1$	$K_{ПЗ} \leq 1$	$1 < K_{Н} \leq 2$	ненадійний	<u>кредит надається</u> на суворіших умовах
	$K_{ПЗ} > 1$	$K_{Н} > 2$	надійний	<u>кредит може надаватись</u> на пом'якшених умовах

Своїм кращим клієнтам, ризик яких є практично нульовим і моніторинг виплат вимагає мінімальних адміністративних витрат, МФО звичайно пропонує привілейовану ставку і невелику премію, інші клієнти сплачують за більш високою ставкою з врахуванням ризиків. Загалом МФО встановлюють відсоткові ставки на основі рейтингу кожної позики, а також змінних, що вимірюють кожний аспект ризику (алгоритм: «рейтингове значення надається кожній змінній залежно від її значення – розрахунок рейтингових значень у підсумку – одержання загального результативного рейтингу позики»), а між рейтингом і відсотковою ставкою існує прямий кореляційний зв'язок, причому забезпечення і спосіб оплати визначаються МФО після ухвалення рішення про надання позики.

Світова практика діяльності МФО свідчить, що програми мікрокредитування можуть ефективно обслуговувати МСБ, домагатися низьких рівнів неплатежів і втрат по позиках навіть при мікрокредитуванні починаючих підприємців. Наприклад, досвід програм «Грамін Банк» у Бангладеш, у Латинській Америці й багатьох інших свідчать, що високий рівень неплатежів найчастіше є результатом помилок у визначенні завдань, методології та у практиці здійснення операцій МФО, ніж у виборі цільових груп мікропозичальників та економічних умов. З одного боку, стихійні лиха (чинники непереборної сили – форс-мажор) і зміни державної політики (заходи держави, спрямовані проти МСБ або збільшення податкового тиску) можуть суттєво вплинути на якість портфеля МФО, що зобов'язує їх розробляти відповідні стратегії на цей випадок. Наприклад, після повені 1988 р. у Бангладеш, коли вона вкрила майже 80% території країни, «Грамін Банк» встановив період відстрочки платежів за поточними позиками, щоб позичальники (особливо починаючі підприємці) могли відновити свій бізнес, а отже і платежі та мінімізувати випадки неповернення. У зв'язку із цим деякі МФО створюють «фонди непередбачених випадків» або спеціальні фонди страхування, щоб захистити себе і своїх позичальників від непередбачених випадків неповернення. Наприклад, МФО Колумбії підтримують додатковий страховий фонд, до якого позичальники вносять 1% від суми позики щомісяця, а у надзвичайному випадку позичальник може позичити суму, що втричі перевищує його нагромадження у цьому фонді (тобто, у такий спосіб позичальник одержує додаткову можливість для рішення влясних проблем, при цьому продовжуючи платити по заздалегідь отриманій позиці вчасно); МФО використовують також процедури пільгового або навіть безпроцентного кредитування своїх членів, які потрапили у скрутне становище, зі спеціально сформованих для цих цілей підрозділів страхового фонду [14, р. 46; 15].

Розроблені МФО, у загальному контексті кредитної політики, програми підтримки МСБ не можуть передбачити настання і контроль випадків форс-мажору, проте у своїх методиках і процедурах збору заборгованості МФО закладає достатній потенціал на компенсацію втрат (в Україні, наприклад, де рівень підприємницької культури досить низький, МФО постійно позиціонує себе клієнтам як «формальну фінансову організацію», а не як програму розвитку «де гроші безкоштовні» з метою заохочення дисциплінованості у поведінці позичальників). Управління кризою неплатежів вимагає значних витрат часу, грошей, матеріальних і людських ресурсів, тому набагато легше і дешевше уникнути її. Сьогодні існує три ключові сфери, у яких сприяння своєчасним платежам з боку позичальників є критично важливим: філософія та імідж МФО, методологія кредитування і інформаційні системи, незадовільна робота у яких сприяє неплатежам і неповерненню позик.

По-перше, фінансові взаємини «організація-позичальник» (а не благодійні відносини «організація-одержувач») відрізняє філософію та імідж МФО від «роздаткових» програм підтримки МСБ, тобто, позики у дійсності – це власне заощадження вкладників їх співтовариства. При завищених очікуваннях з боку потенційних позичальників програми підтримки МСБ з боку МФО ґрунтуються не на активах або гарантіях,

наданих позичальником, а на його надійності, репутації та інших характеристиках, які відіграють важливу роль при поверненні позики.

По-друге, основою методології оцінки клієнтів МФО є вибір за особистими чинниками і моральними гарантіями (використовуючи механізм групової солідарної відповідальності), а не за діловими чинниками і фізичними гарантіями (на відміну від банків, у яких першочергову роль відіграють кредитна історія клієнта, наявні та фінансові гарантії пропонованого клієнтом бізнес-плану). Якщо групова моральна гарантія відсутня, більшість МФО вимагають наявності поручителя або фізичних гарантій у документальному вигляді (договор застави), причому у значній кількості випадків саме правові і фізичні гарантії допомагають у боротьбі з позичальниками, які можуть, але не прагнуть платити. Хоча солідарні групові позики зазвичай менші за обсягом і в основному використовуються у комерційній діяльності, вони свідчать про стійку тенденцію до більш низьких рівнів неплатежів, ніж індивідуальні позичальники. Так звані «просунуті» і «розумні» позичальники (на відміну від «добропорядних») ухвалюють для себе логічне або інтуїтивне рішення, засноване на наступному: «А до якої категорії відносяться мої своєчасні платежі – це мої витрати або це доходи МФО?». Однак, основною мотивацією своєчасної оплати залишається можливість у майбутньому одержати нову позику на більшу суму, результатом використання якої у перспективі є одержання прибутку, навіть за умови збільшення зборів і транзакційних витрат на оплату позики, скорочення строків її використання і т.п. (у групах із солідарною відповідальністю майбутні позики кожного із клієнтів залежать від «послужного списку» всієї групи). МФО також визначають додатковий відсоток із платежів, сплачених пізніше строку (штрафні санкції, спеціальні збори на ймовірність судового переслідування неплатників і т.п.).

По-третє, МФО з налагодженими інформаційними системами і програмним забезпеченням надають послуги більш високої якості та сприяють поліпшенню портфеля, проте дивним залишається факт, що значна кількість МФО не в змозі скласти точну картину якості власного портфеля. Так, МФО з високим рівнем неповернення позик мають три загальні ознаки, що базуються на невідповідностях у системі управління інформацією: а) відсутність інфраструктури бухгалтерського обліку (раннього інформування про неплатежі, своєчасних звітів про настання строків погашення і т.п.); б) відсутність стандартних вимог до персоналу на «периферії» при участі МФО у різних регіональних програмах; в) низький внутрішній контроль у МФО, що формує у частини персоналу і позичальників думку про те, що виплата позик не є строго обумовленою і, зрештою, не так важлива. Так, наприклад, сьогодні широко використовується «AMIO Teller» як додаток до програмного забезпечення SAF2000, яке встановлюється у смартфоні та дає можливість доступу до «особистих справ» позичальників у будь-якій місці перебування менеджера з позик МФО.

Оскільки навіть при наявності сучасних інформаційних систем «масовий» моніторинг позик вимагає часу і фінансових витрат, оскільки сьогодні окремі МФО впроваджують експериментальні програми з механізмами передачі зростаючих обсягів відповідальності на самих позичальників, намагаючись зменшити витрати і обслужити більшу кількість клієнтів. Так, у Гватемалі програма підтримки підприємців сприяла створенню Асоціації МФО, яка узяла на себе низку обов'язків по моніторингу і фінансовому аналізу, тим самим надавши можливість працівникам МФО приділяти більше часу діловому консультуванню клієнтів і безпосередній роботі з позичальниками.

Одним із найважливіших інструментів управління портфелем є поділ прострочених позик на групи у хронологічному порядку залежно від характеристик різних програм кредитування МФО. Наприклад, у Болівії спеціальна програма підтримки підприємництва, працюючи із групами солідарної відповідальності МФО, визначає прострочені платежі протягом декількох годин і використовує щоденні звіти для вживання необхідних заходів; аналогічна програма у Ліберії, що надає довгострокові позики індивідуальним сільгоспвиробникам, поділяє прострочені позики на групи 0-3 місяці, 4-12 місяці, 13-24 місяці та більш ніж 24 місяці. Іншим інструментом управління портфелем є аналіз тенденцій, за допомогою якого МФО мають можливість аналізувати і порівнювати у часі суми, кількість і відсоток прострочених платежів, а також розмір «забрудненого» портфеля, використовуючи наступні змінні: а) термін заборгованості; б) географічне місце розташування підприємця і сфера його діяльності; в) вид і розмір позики; г) процедури відбору позичальників. Рефінансування позик і перегляд графіків погашення є третім суттєвим інструментом, який допомагає скоротити неплатежі, що також робить його привабливим для МФО, що мають проблеми з поверненням позик.

Хоча в основу Закону України «Про кредитні спілки» покладено американську модель кредитних спілок (КС), але він, по-перше, містить серйозні обмеження для організацій інших форм, які могли б розширити мікрофінансовий сектор в Україні, наприклад, для ошадних та кредитних кооперативів європейського типу. По-друге, Законом передбачено створення кооперативів тільки фізичних осіб на основі рівних прав усіх членів, що виключає формально зареєстровані підприємства з кола одержувачів фінансових послуг (а лише формальна реєстрація дозволяє вступати у контрактні відносини з постачальниками і переробними підприємствами, а також надає можливість формалізації власності). По-третє, визначені у Законі обмеження створюють перешкоди також для інтеграції інституціонального інвестора у пайовий капітал КС – в умовах, коли нерідко виникають проблеми з урядом, і коли додаткові кошти мають критично важливе значення для зміцнення можливостей КС щодо надання послуг своїм членам, це є ключовою перешкодою. По-четверте, українські КС мають дуже слабку базу капіталізації – основою їх діяльності (окрім вступних внесків) є членські внески, котрі вносяться як депозити і можуть бути вилучені в будь-який момент, і з цього приводу не можуть служити забезпеченням кредитної лінії рефінансування. По-п'яте, Законом дозволяється КС лише інвестування у облігації державних позик, передбачено, що КС повинні постійно підтримувати рефінансування на рівні не

більше 50% від суми всіх зобов'язань, проте ця вимога суттєво обмежує розвиток діяльності КС шляхом мобілізації додаткових ресурсів від рефінансуючих установ та від донорів; Закон не дозволяє виходити на міжбанківський ринок чи отримувати рефінансування від центрального банку (НБУ), проводити діяльність в іноземній валюті, ні депозитну, ні кредитну, що в країні, де грошові заощадження все ще значною мірою зберігаються в доларах, надає суттєву порівняльну перевагу комерційним банкам (це є вирішальною причиною того, що члени КС неохоче долучаються до середньо- та довготермінового вкладання коштів у депозитні рахунки, оскільки вони навіть позбавлені можливості залучення твердої валюти від емігрантів, котрі відіграють дедалі більшу роль в місцевій економіці).

Висновки. Отже, МФО для поліпшення якості свого портфеля позик, по-перше, аналізують оптимальність розмірів позик та їх умов для позичальників; по-друге, з'ясовують рівень заохочень для вчасної сплати позичальників; по-третє, здійснюють аналіз тенденцій різних змінних (вид діяльності, географічна зона, розмір позики і т.п.), що допомагає МФО виявити причини неплатежів. Більшість ситуацій несвоєчасної виплати позик, як свідчить досвід діяльності провідних іноземних МФО, пов'язані не з «недобросовісними» позичальниками, а з саме МФО, які не використовують ефективну методологію відбору позичальників і визначення вимог до гарантій, перегляду строків і розмірів позик, заохочення за своєчасні виплати і погашення позик, а також використання ефективних інформаційних систем. Для підтримки стабільної діяльності у сфері мікрокредитування предствників МСБ та починаючих власну справу підприємців МФО повинні використовувати ефективні методи контролю і нагляду, що допомагають дотримуватися встановленої кредитної політики організації, розробляти чіткі заходи щодо обмеження надлишкової концентрації позик, надання їх афілійованим особам, усуненню заборгованості по позиках і внесках та інших ризиків. Скорочення зусиль і адміністративних витрат по збору простроченої заборгованості здійснюється, насамперед, шляхом надання позик відповідно до кредитної політики МФО, регулярного моніторингу цієї політики у залежності від різних категорій позичальників. Однак, як свідчать факти, навіть незважаючи на послідовне застосування МФО ефективної кредитної політики і правил кредитування компетентними менеджерами по позиках, у будь-якому портфелі позик завжди присутній певний рівень сумнівних боргів. Тому сьогодні повний контроль кредитного ризику здобуває особливу важливість, оскільки позики становлять найбільшу частину активів і прибутку МФО. Якість портфеля є критичним чинником при оцінці ефективності і якості програми мікрокредитування МФО, але цей чинник не єдиний – неплатежі є лише однією з багатьох статей витрат, які повинні бути мінімізовані, а оптимальний портфель є головною метою по-справжньому успішної МФО. Враховуючи високий коефіцієнт мінливості кон'юнктури, посилення чинників невизначеності сучасних світових ринків товарів і послуг, необхідно мати на увазі, що у кожному конкретному випадку при використанні складових кредитної політики ніякі загальні критерії (якими б вичерпними і численними вони не були) не можуть замінити здоровий глузд, розважливість, доцільність і аналітику.

Список використаної літератури

1. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні / Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва. – Київ, 2014 – 40 с.
2. Слав'янська Н. Г. Мікрокредитування як спосіб фінансування малого бізнесу. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1203/1/Slavanska.pdf>
3. Антонюк Д.А. Узагальнена класифікація елементів інфраструктури підприємництва / Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – №4(16). – С. 12-17.
4. Варналій З. С. Конкуренція і підприємництво: монографія / З. С. Варналій. – Київ: Знання України, 2015. – 463 с.
5. Данилейчук Р. Б. Методологічні підходи до формування інфраструктури малого бізнесу в сучасних умовах господарювання / Р. Б. Данилейчук // Економічний форум. – 2011. – № 2. – С. 18-23.
6. Левченко В. Роль держави в підвищенні захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг / Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Сер. Економіка. – 2013. – № 135. – С. 11-14.
7. Науменкова С., Міщенко В. Системи регулювання ринків фінансових послуг зарубіжних країни. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=70699>.
8. Пивоваров М. Г. Стан і розвиток інфраструктури малого та середнього бізнесу в Україні та концепція її вдосконалення / М. Г. Пивоваров // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 6. – С. 128-136.
9. Кредитна кооперація України: сучасний стан та перспективи розбудови: Монографія / За заг. ред. доц. В. П. Хомутенко. – Одеса: Печатний дом “Друк Південь”, 2010. – 348 с.
10. Ayayi A., Sene M. What drives microfinance institution's financial sustainability / The Journal of Developing Areas. – 2010. – Vol. 44. – No. 1. – p. 303-324.
11. Esubalew A. E., Hermes N., Meesters A. Competition and Performance of Microfinance Institutions – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.cass.city.ac.uk/__data/assets/pdf_file/0008/86633/Hermes_Competition-and-Performance.pdf
12. The Handbook of Microfinance. Edited by Armendáriz B., Labie M. / University College London, UK & Harvard University, USA. 2011 – 704 p.
13. Gashayie A., Singh M. Factors that Affect Financial Sustainability of Microfinance Institution / European Journal of Business and Management. – 2015. – Vol. 7. – No. 7. – p. 223-228.
14. The Social Value of the Financial Sector. Edited by Acharya V., Beck T., Evanoff D., Kaufman G., Portes R. / London: Centre for Economic Policy (CEPR), UK, 2013 – 536 p.
15. Zerai B., Rani L. Is There a Tradeoff between Outreach and Sustainability of Micro finance institutions? Evidence from Indian Microfinance Institutions (MFIs) / European Journal of Business and Management. – 2012. – Vol. 4. – No.2. – p. 90-98.