

ОЦЕНОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

№4 | 12 2009

*Вексель
сегодня!
завтра!*

Время раздавать
кредиты – время
собирать долги

Вексель –
цена
обещаний

Оценщик –
адвокат
стоимости



2010
Вернуть долги
Долг платежом красен!

Социальный банк: реальность или утопия?

Человек, который создал новый формат банковского кредитования

Мировой экономический кризис и глобальная рецессия поставили под вопрос жизнеспособность традиционной модели развития банковского сектора. Часто банки взвинчивали объемы кредитования, предоставляя финансирование тем, кто в условиях благоприятной конъюнктуры выглядел кредитоспособным. Но, как оказалось, положительная кредитная история для большинства заемщиков закончилась там же, где начался экономический спад.



Мухаммад Юнус, лауреат Нобелевской премии мира, профессор экономики, основатель Grameen Bank, автор книг «Создавая мир без бедности» и «Банкир для бедных»

Альтернативную модель для развития банка по принципу социального бизнеса предложил 30 лет назад основатель Grameen Bank (Бангладеш) Мухаммад Юнус. На протяжении долгих лет бизнесмен Юнус успехом собственного проекта доказывал, что основа капиталистического мира – стремление к максимизации прибыли – не единственная успешная стратегия бизнеса. Профессор экономики сумел достигнуть баланса между общественным и частным интересами, используя рыночные инструменты.

Концепция социального банка, которой руководствуется в своем развитии Grameen Bank, основана на предоставлении финансовых услуг по себестоимости. Даже если прибыль возникает, ею финансируется расширение деятельности. В чем же тогда смысл? «В создании устойчивого бизнеса, который

бы помогал строительству устойчивого общества благодаря усилиям профессионального менеджмента», – отвечает Юнус.

ОТЕЦ МИКРОКРЕДИТОВАНИЯ

Термин «микрокредитование» появился в 1970-х и получил распространение не сразу, особенно в такой стране, как Бангладеш, где на заемное финансирование в классическом понимании этого процесса могли рассчитывать только богатые и успешные слои населения. Создав Grameen Bank, Юнус перевернул общепринятые представления о кредитовании с ног на голову. Его банк начал выдавать микрокредиты бедным по всей стране. Деньги ссужались на основе «системы солидарности», когда члены небольших групп (общин)

Хотите узнать больше о том, как работает первый в мире Социальный банк? Редакция ОД предлагает читателям уникальную возможность задать свой вопрос лауреату Нобелевской премии мира, профессору экономики и основателю Grameen Bank Мухаммаду Юнусу.

Вопросы можно прислать на адрес: info@smao.ru с пометкой «Вопрос нобелевскому лауреату».

Ответы будут размещены на сайте www.smao.ru

Текст: Семен Фомин

объединялись и на них возлагалась коллективная ответственность за возвращение кредитов. Нескольким членам общины мог быть выдан один кредит, который они погашали равными долями. Если кто-то опаздывал с погашением – штрафовались все.

За 30 лет Grameen Bank выдал кредитов на сумму 7,59 млрд долларов США (см. таблицу). Сегодня банк обслуживает 7,67 млн заемщиков, 97% которых, по данным самого банка, – женщины. Более 2,5 тыс. отделений Grameen Bank предоставляют услуги практически во всех деревнях Бангладеш. 6% банка принадлежит правительству Бангладеш, а остальное – его заемщикам.

Успех модели микрокредитования Grameen Bank послужил примером для других подобных предприятий не только в развивающихся странах, но и в индустриальном мире. Так, отделение Grameen Bank успешно работает в Нью-Йорке. Без сомнения, большие перспективы у него есть и в России, где банковские услуги очень сильно дифференцированы по доступности: жители некоторых регионов получают всего 4% услуг, доступных жителям крупных городов. В то время как в условиях кризиса в регионах происходит сокращение рабочих мест, по мнению ряда чиновников, микрокредитование может стать локомотивом, который способен потянуть за собой развитие частного предпринимательства, малого бизнеса и экономики в целом. Отец микрокредитования профессор Юнус с этим согласен и охотно делится своим опытом. Создатель Grameen Bank несколько раз бывал в России и участвовал во встречах с представителями власти. Недавно в Финансовой академии при Правительстве РФ прошла лекция о «Развитии микрокредитования».

БАНК НАОБОРОТ

«Иногда как экономист ты оказываешься бесполезен, но все еще можешь что-то изменить просто как человек», – говорит профес-

сор Юнус, рассказывая о том, с чего все началось. Успех Grameen Bank не был предопределен, и его создатель понимал, что, создавая уникальный продукт, нужно мыслить творчески. Вскоре он нашел институциональный способ решения проблемы бедности. Так появилась идея социального банка.

Во всем мире банковские услуги ориентированы в основном на состоятельные слои населения. На предложение выдавать ссуды бедным людям банки смотрят со скепсисом: этого нельзя делать, ведь заемщик некредитоспособен. Это значит, что банкиры априори начинают с анализа рисков невозврата. Тем самым они не допускают, что бедные люди в гораздо меньшей степени склонны к персональным дефолтам. Но в Grameen Bank возвращаемость кредитов достигает 99,3%. Богатые люди, напротив, с удовольствием принимают от банков льготы и бонусы, однако возвращать долги не торопятся. Примеры этого есть во всех странах, особенно в период кризиса.

«Многие думают, что, создавая Grameen Bank, мы много просчитывали, анализировали, изучали рынок. Все намного проще. Мы изучили, как работают традиционные банки, и сделали все наоборот», – объясняет Юнус. Традиционные банки ориентируют-

ся на богатых клиентов, а Grameen Bank – на бедных; традиционные банки выдают большинство ссуд мужчинам, а Grameen Bank – женщинам; традиционные банки работают в крупных городах, а Grameen Bank – в маленьких деревнях; традиционные банки просят обеспечение, а Grameen Bank этого не делает, поскольку людям, с которыми он работает, предоставить в залог нечего. К списку выгодных отличий Grameen Bank можно добавить следующее:

- у банка нет сложной процедуры принятия решения по кредитам;
- Grameen Bank на 94% является собственностью своих заемщиков – обычных деревенских жителей;
- клиентам не нужно приходить в офис, сотрудники Grameen Bank приходят к заемщикам сами.

Говоря об анализе деятельности потенциального заемщика, глава Grameen Bank говорит: «Нас не интересует их прошлое – нас интересует будущее». Пожалуй, это самый яркий лозунг, описывающий деятельность банка. Задача микрокредитования – не просто предоставить заемное финансирование, а изменить сознание людей. Бесспорно, это отличная концепция, в которой сегодня нуждается вся финансовая система. [ОД](#)

Основные показатели деятельности Grameen Bank в 2008 г., млн долл. США

Совокупные выданные кредиты (все кредиты)	7.591,3
Кредиты, выданные в течение года (все кредиты)	905,8
Остаток задолженности на конец года	646,1
Жилищные кредиты, выданные в течение года	2,2
Совокупное количество построенных домов	665.568,0
Всего депозитов (баланс)	933,9
Депозиты заемщиков (акционеров) Grameen Bank (баланс)	508,2
Депозиты акционеров Grameen Bank, в % от общих депозитов	54,0
Количество мини-групп заемщиков	1.210.343,0
Количество заемщиков (акционеров Банка)	7.670.203,0
% заемщиков – женщин	97,0
Количество деревень, обслуживаемых Банком	83.566,0
Количество филиалов Банка	2.539,0
Прибыль/Убыток на конец года	19,0

Источник: Grameen Bank