

MIKROFINANSE W POLSCE

NIEWYKORZYSTANY POTENCJAŁ FINANSOWANIA
NAJMNIEJSZYCH PRZEDSIĘWZIĘĆ GOSPODARCZYCH

*Opracowane przez zespół
Fundacji Centrum Organizacji Pożyczkowych*



FUNDACJA CENTRUM ORGANIZACJI POŻYCZKOWYCH
Microfinance Centre for Central and Eastern Europe and the New Independent States

Warszawa, grudzień 2002

Spis treści

Wstęp	4
1. Mikrofinanse na świecie	5
1.1. Koncepcja Mikrofinansów	5
1.2. Historia programów kredytowych w krajach rozwijających się i współczesne wzory praktyk mikrofinansowych	6
1.3. Miary efektywności instytucji mikrofinansowych na świecie	9
1.4. Rezultaty działalności instytucji mikrofinansowych w regionie Europy Środkowowschodniej i Wspólnoty Niepodległych Państw	10
2. Mikrofinanse w Polsce	13
2.1. Stan programów mikrofinansowych w Polsce	13
2.1.1. Zalecane kontinuum programów mikrofinansowych	13
2.1.2. Istniejące programy mikropożyczkowe w Polsce	14
2.1.2.1. Organizacje pozarządowe oferujące programy mikropożyczkowe odnoszące się do światowych standardów mikrofinansowania	14
2.1.2.2. Fundusze pożyczkowe nie odwołujące się do standardów światowych	15
2.1.2.3. Spółdzielcze Kasy Oszczędnościowo Kredytowe	15
2.1.2.4. Prywatne firmy	15
2.1.2.5. Banki	16
2.1.2.6. Programy publiczne (agencje rządowe, programy realizowane przez wojewódzkie i powiatowe urzędy pracy, programy pomocowe)	17
2.1.3. Klasyfikacja programów mikropożyczkowych w Polsce	19
2.1.4. Nieformalne źródła mikropożyczek	19
2.2. Miary efektywności instytucji mikrofinansowych w Polsce	20
2.2.1. Bariery instytucjonalne	20
2.3. Bariery prawne rozwoju mikrofinansów w Polsce	24
3. Propozycja modelu systemu mikrofinansowego dla Polski	25
3.1. Podstawowe założenia efektywnego programu mikrofinansowego	25
3.1.1. Know-how	25
3.1.2. Fundusze pożyczkowe – zasady funkcjonowania	26
3.1.2.1. Misja	26
3.1.2.2. Czynniki instytucjonalne	26
3.1.2.3. Zasięg i oferowane produkty	27
3.1.2.4. Rezultaty finansowe	27
3.1.2.5. Rentowność	28
3.1.2.6. Oprocentowanie pożyczek	28
3.1.2.7. Jakość portfela	29
3.1.3. Instytucja profesjonalizująca i rozwijająca fundusze pożyczkowe	29
3.2. Kształtowanie polityki sektora mikrofinansowego	31
Aneks nr 1 Zestawienia kosztów i przychodów funduszu pożyczkowego	32
Aneks nr 2 Działalność Fundacji Centrum Organizacji Pożyczkowych	34

Wstęp

Pierwsze **instytucje mikrofinansowe** zaczęły powstawać w krajach Europy Środkowowschodniej oraz krajach Wspólnoty Niepodległych Państw na początku lat '90. Wcześniej były one zjawiskiem zupełnie nieznanym. Zaczęły wyrastać w warunkach transformacji ustrojowej: rosnącego bezrobocia i powiększającego się ubóstwa. Dla wielu osób samozatrudnienie czy rodzinne firmy okazały się jedyną i najskuteczniejszą alternatywą dla utraconych miejsc pracy. Największą bolączką w prawidłowym funkcjonowaniu najmniejszych inicjatyw gospodarczych był brak kapitału umożliwiającego dalszy rozwój. Ze względu na brak zabezpieczenia czy brak historii kredytowej, sektor bankowy nie finansował (i ciągle nie finansuje) tego typu indywidualnych przedsięwzięć.

Tworzone **instytucje mikrofinansowe**, działające najczęściej w sektorze pozarządowym, zaczęły w szybki i elastyczny sposób odpowiadać na potrzeby środowisk lokalnych przedsiębiorców. Było to możliwe dzięki przeniesieniu doświadczeń z działalności instytucji tego typu w krajach Ameryki Łacińskiej, Azji oraz USA, jak również dzięki zaspokojeniu początkowych potrzeb kapitałowych tych instytucji przez organizacje rozwojowe takie jak: Amerykańska Agencja ds. Rozwoju Międzynarodowego (USAID), Bank Światowy, Open Society Institute i wiele innych.

Zrozumienie specyfiki najmniejszego przedsięwzięcia gospodarczego oraz dopasowanie instrumentów finansowych do jego potrzeb stało się kluczem do powodzenia rozwoju instytucji mikrofinansowych. Dzięki działaniu w oparciu o ściśle sprecyzowaną misję społeczną i przy jednoczesnym zachowaniu standardów dyscypliny finansowej formalnych instytucji finansowych około 200 organizacji stało się stałym elementem krajobrazu finansowego w regionie Europy Środkowowschodniej i w krajach Wspólnoty Niepodległych Państw. Obecnie największe z tych instytucji obsługują około 30 tysięcy mikroprzedsiębiorców. Dynamika rozwoju oraz ogromny popyt wśród najmniejszych przedsiębiorców wskazuje, że klientów tych instytucji będzie przybywać. **Jedną z niewątpliwych zalet mikrofinansów jest pobudzenie inicjatywy wśród ludzi, którzy w efekcie transformacji gospodarczej znaleźli się w sytuacji bez wyjścia.** Przez stymulację rozwoju najmniejszych przedsięwzięć gospodarczych mikrofinanse przyczyniają się do tworzenia dodatkowych miejsc pracy w środowiskach miejskich i wiejskich.

Oczywiście rozwój instytucji mikrofinansowych nie odbywa się bez problemów. Restrykcyjne uwarunkowania prawne niektórych krajów regionu, odziedziczone po systemie centralnego planowania, niejasności prawa bankowego, wątpliwości podatkowe, problemy z rejestracją, i wiele innych, często uniemożliwiają zakładanie i rozwój instytucji mikrofinansowych. **Przed wszystkim, brak jest ciągle wśród decydentów wiedzy dotyczącej roli mikrofinansów w rozwijaniu przedsiębiorczości i ograniczaniu bezrobocia.**

W Polsce duże nadzieje budzi rządowy program „Kapitał dla Przedsiębiorczych”, zakładający znaczącą pomoc państwa w tworzeniu funduszy pożyczkowych, które mają odpowiedzieć na potrzeby finansowe sektora małych i średnich firm. Chcielibyśmy, aby niniejsza publikacja przyczyniła się do lepszego zrozumienia roli i potencjału mikrofinansów w rozwoju ekonomicznym kraju oraz służyła jako wskazówka przy tworzeniu sektora silnych instytucji zaspokajających potrzeby setek tysięcy ludzi odciętych od usług sektora bankowego.

Grzegorz Galusek
Fundacja Centrum Organizacji Pożyczkowych

1. Mikrofinanse na świecie

1.1. Koncepcja Mikrofinansów

Mikrofinanse w ciągu ostatniego dziesięciolecia zyskały miano jednego z najbardziej efektywnych sposobów stymulacji rozwoju społeczno-ekonomicznego w krajach rozwijających się. Termin mikrofinanse obejmuje wiele narzędzi, z których najbardziej rozpowszechniony jest mikrokredyt, któremu coraz częściej towarzyszą specjalne pakiety oszczędnościowe i ubezpieczeniowe skierowane i zaadaptowane do potrzeb osób o niskich dochodach, w tym przede wszystkim do kobiet. Mikrokredyt jest małą pożyczką dla osób o niskich dochodach służącą głównie rozpoczęciu i/lub dalszemu finansowaniu własnej działalności gospodarczej.

Idea mikrofinansów ma swoje podstawy w stwierdzeniu, że brak dostępu do kredytu i innych usług finansowych jest podstawowym ograniczeniem rozwojowym dla ubogich osób pozbawionych stałych źródeł dochodu. Do tej grupy zaliczają się mikroprzedsiębiorcy i osoby bezrobotne, szczególnie z terenów wiejskich i z małych miast. Stąd mikrokredyt wydaje się być nieodłącznym elementem programów rozwojowych na wsi. Ponadto mikrokredyt jest atrakcyjny dla tej grupy, która wcześniej nie miała dostępu do usług sektora finansowego, ponieważ nie posiadała żadnych aktywów mogących posłużyć jako zabezpieczenie. Obserwuje się też, że większość programów mikrofinansowych zwiększa z roku na rok udział kobiet w ogólnej liczbie klientów. Doświadczenia światowe wskazują, że pożyczka udzielona kobiecie jest wykorzystana efektywniej niż pożyczka skierowana do mężczyzny¹.

Usługi mikrofinansowe są świadczone przez różnorodne organizacje (niezależne banki mikrofinansowe, organizacje pozarządowe, organizacje rządowe, międzynarodowe organizacje nadzorujące pomoc dla krajów biednych). **Głównym celem instytucji mikrofinansowej jest dostarczanie pożyczek bez fizycznego zabezpieczenia oraz innych usług finansowych dla osób o niskich dochodach w celu poprawy ich sytuacji materialnej przez możliwość samozatrudnienia.**

Instytucja mikrofinansowa tworzona jest przez kadry lokalne i zarządzana przez nie na wszystkich szczeblach – od dyrektora po doradcę pożyczkowego. Ważnymi cechami instytucji mikrofinansowej są także: wykorzystywanie lokalnych inicjatyw, idea wzajemnego i ciągłego uczenia się oraz decentralizacja podejmowania decyzji i zarządzania. Z decentralizacją wiąże się również fakt, że instytucje mikrofinansowe działają blisko klientów przez lokalne oddziały.

Podstawowa różnica między organizacjami świadczącymi usługi mikrofinansowe a komercyjnym sektorem bankowym polega na tym, że instytucja mikrofinansowa nie wymaga zabezpieczenia w tradycyjnej formie. Popularną formą zabezpieczenia są zwykle poręczenia w ramach grupy kredytowej, której członkowie są solidarnie odpowiedzialni za działalność kredytową grupy, wzajemnie się wspomagają i kontrolują. Właśnie forma świadczenia kredytu (małe kwoty, krótki okres spłaty, rygor towarzyszący spłacie kredytu) i częstość wzajemnych interakcji między członkami oraz doradcą pożyczkowym przyczynia się do sukcesu finansowego mikrokredytu.

Istotne jest, że mikrokredyt nie ma charakteru „charytatywnego”. Wręcz przeciwnie – jest on wprowadzany jako usługa, za którą trzeba płacić. Ze względu na wysokie koszty transakcyjne (działalność doradców pożyczkowych) oprocentowanie pożyczek jest zwykle nawet minimalnie wyższe niż średnie oprocentowanie kredytu w bankach komercyjnych. Tego typu podejście ma także za zadanie ułatwić klientowi przejście do komercyjnego sektora usług finansowych w miarę poprawy stanu jego aktywów.

Powszechnie uważa się, że **instytucje mikrofinansowe powinny dążyć do samowystarczalności finansowej, po wstępnym okresie dotowania w fazie budowy programu.** Taka koncepcja zwiększa efektywność działania i ogranicza marnotrawstwo.

¹ Hulme D., Mosley P., Finance against poverty, vol. 1 i 2, Routledge, Londyn 1996

1.2. Historia programów kredytowych w krajach rozwijających się i współczesne wzory praktyk mikrofinansowych

Usługi finansowe dla osób o niskim dochodzie są świadczone od dawna przez sektor nieformalny. Wśród ubogiej części społeczeństwa popularnością cieszą się pożyczki od znajomych, rodziny, osób prywatnych, sprzedawców oraz osadzonych w społeczności lokalnej samofinansujących się mechanizmów kredytowo-oszczędnościowych (tzw. *Rotating Savings and Credit Associations*). Dostarczają one pożyczek obarczonych wysokim ryzykiem, w wielu wypadkach – bardzo drogie, w niewielkich kwotach, na krótki okres, bez fizycznego zabezpieczenia.

W latach **pięćdziesiątych i sześćdziesiątych**, rządy i międzynarodowe organizacje filantropijne promowały **subsydiowany, niskoprocentowany kredyt rolniczy**, wychodząc z założenia, że osób o niskich dochodach nie stać na płacenie wysokich stawek procentowych. Działalność programów prowadzonych przez wyspecjalizowane państwowe banki wiejskie i rozwojowe okazała się **wielką porażką, spowodowaną brakiem efektywności** w docieraniu do docelowej klienteli i niską spłacalnością kredytów. Równoległe instytucje międzynarodowe zainspirowane modelem Raiffeisena z Niemiec, rozpoczęły tworzenie **kas oszczędnościowo-kredytowych** w krajach rozwijających się. Głównym celem tych instytucji było promowanie i mobilizowanie oszczędności na terenach wiejskich.

W późnych **latach siedemdziesiątych**, zaczęto szukać nowych metod rozwoju gospodarek lokalnych, które rozwiązałyby problem nieskutecznych rolniczych instytucji kredytowych. Pionierski eksperyment został zapoczątkowany w Bangladeszu przez profesora Muhameda Yunusa, który na przełomie lat 70-tych i 80-tych stworzył niezależny bank (**Grameen Bank**) działający na obszarach wiejskich. System pożyczkowy wypracowany przez profesora Muhameda Yunusa jest oparty na zabezpieczeniach grupowych. Ten innowacyjny system znalazł zastosowanie w wielu krajach, gdzie jest stosowany w działalności mikrofinansowej. **Model Accion** (polegający na tworzeniu przez przedsiębiorców grup pożyczkowych) zapoczątkowany został w programach Ameryki Łacińskiej, skierowanych do drobnych handlowców działających na terenach miejskich. Inne powszechnie stosowane rozwiązania mikrofinansowe to **system indywidualnych pożyczek i szkoleń dla mikroprzedsiębiorców** stosowany przez Fundacion Carvajal.

Mikrofinanse w Ameryce Łacińskiej rozwinęły się na większą skalę w latach '80 i '90. Dzisiaj, instytucje zapewniające dostęp do usług finansowych osobom prowadzącym działalność gospodarczą o niskich dochodach, stanowią trwały element rynków finansowych Ameryki Łacińskiej. Obsługują one ponad 1,5 mln drobnych i przeważnie biednych przedsiębiorców (o łącznej wartości portfela pożyczkowego 1,4 miliarda USD).

Z regionalnej perspektywy, Ameryka Łacińska wyraźnie wytycza **kierunek mikrofinansom na drodze transformacji z działalności samofinansującej się do dochodowego biznesu**. W żadnym innym regionie na świecie nie ma tak wielu samowystarczalnych finansowo instytucji mikrofinansowych (w/g *The MicroBanking Bulletin*, Sept. 2000, 77% raportujących instytucji z Ameryki Łacińskiej jest finansowo samowystarczalnych, analogicznie 54% w Azji i 36% w Europie Środkowo-Wschodniej).

Przez długi okres panowało przeświadczenie, że mikrofinanse nie mogą być samowystarczalne, a w żadnym przypadku dochodowe. Działalność i wyniki instytucji mikrofinansowych w Ameryce Łacińskiej zaprzeczają temu pogładowi. W Peru i Boliwii, gdzie istnieje najbardziej rozwinięty rynek usług mikrofinansowych Ameryki Łacińskiej, najbardziej dochodowymi instytucjami finansowymi w latach 1999 i 2000 były nie tradycyjne banki komercyjne, lecz skomercjalizowane instytucje mikrofinansowe. Również inne kraje tego regionu kontynuują owe pozytywne trendy, udowadniając, że działania mające na celu likwidację biedy mogą być połączone z dobrą praktyką biznesową.

Od lat osiemdziesiątych, po doświadczeniach z nierentownym i nieefektywnym subsydiowanym kredytem, zaczęło dominować przekonanie, że usługi finansowe dla osób o niskich dochodach wymagają rozwiązań o **charakterze rynkowym**. Zaczęto rozpatrywać mikrofinanse z perspektywy ich miejsca w systemie finansowym danego kraju, odżegnano się od szybko dystrybuowanych subsydiowanych pożyczek i skupiono na budowaniu **lokalnych, silnych, samowystarczalnych instytucji** docierających do osób o niskich dochodach oraz bezrobotnych.

Mikrokredyt ma dzisiaj charakter globalny (współcześnie funkcjonuje nie tylko w krajach biednych, ale także w krajach wysoko rozwiniętych, takich jak Stany Zjednoczone, Francja, Norwegia, itd.).

Francja była pionierem mikropożyczek w Unii Europejskiej. Mikropożyczki zostały wprowadzone pod koniec lat '80, za przykładem Grameen Bank. Lata '80 były okresem znacznego bezrobocia, któremu przeciwdziałano głównie za pomocą środków typowych dla państwa opiekuńczego. W 1988 wprowadzono *Revenu Minimum d'Insertion*, zasiłek dla wszystkich osób powyżej 25 roku życia, które nie osiągają żadnego dochodu. Państwo opiekuńcze oferuje pomoc, szczególnie w sytuacjach nagłej biedy. Jednak w odległej perspektywie pomoc ta przynosi wiele skutków negatywnych. Osoby korzystające z niej tracą zdolności zawodowe i wiarę w siebie, a równocześnie, cała społeczność ponosi koszty tej pomocy, co wpływa negatywnie na rozwój gospodarki. Aby zapobiec podobnym skutkom, powstało **Association pour le Droit à l'Initiative Economique (ADIE): Stowarzyszenie na rzecz Prawa do Inicjatywy Gospodarczej.** Powstanie ADIE miało charakter wręcz rewolucyjny, jeżeli uwzględnimy fakt, iż w urzędach pomocy społecznej i urzędach pracy panowała opinia, że ich petenci nie są w stanie tworzyć przedsiębiorstw. Organizacje zajmujące się przedsiębiorczością podzielały ten pogląd. Początkowo, ADIE nie miało ani klientów, ani finansów, ani poparcia.

Obecnie, 13 lat później, sieć ADIE pokrywa wszystkie regiony Francji. Stowarzyszenie zatrudnia 240 pracowników, głównie młodych absolwentów ekonomii lub zarządzania oraz 650 wolontariuszy, wywodzących się z banków i sektora prywatnego. Co roku, działalność ADIE, obejmująca finansowanie i doradztwo, wzrasta o ponad 30%. Obecnie sieć ADIE pokrywa całe terytorium Francji za pomocą 20 biur regionalnych, 96 biur lokalnych oraz 300 punktów kontaktowych. **W 2002 r. ADIE udzieliło 5000 nowych pożyczek, a liczba aktywnych klientów przekroczyła 7500.** Plan ADIE przewiduje udzielenie 10 000 pożyczek w roku 2004. Stowarzyszenie prowadzi specjalne działania w najbiedniejszych dzielnicach miast, gdzie ludzie, wywodzący się w dużej mierze z emigracji, prowadzą różnorodną działalność gospodarczą "na czarno". Nie mogą jej zarejestrować, gdyż wysokość ubezpieczenia społecznego przewyższa ich zarobki, a niezbędna procedura jest dla nich zbyt skomplikowana. Pożyczając im niewielkie, ale systematycznie wzrastające sumy pieniędzy, które pozwalają im zwiększyć obroty (i tym samym dochody) oraz pomagając im w uregulowaniu sytuacji prawnej, ADIE zachęca ich skutecznie do aktywności gospodarczej. **ADIE prowadzi swoją działalność dzięki poparciu banków, które udzielają pożyczki oraz państwa, samorządów lokalnych i Unii Europejskiej, które finansują doradztwo.**

Według ekspertów ADIE rozwinięcie działalności mikrofinansowej nie jest ograniczone rynkiem – popyt jest oceniony na minimum 30 000 pożyczek rocznie – a raczej otoczeniem prawnym utrudniającym rozwój przedsiębiorczości i działalności kredytowej. Otoczenie to ulega stopniowym zmianom: w roku 2001 Parlament Republiki Francuskiej wprowadził zmiany w prawie bankowym, które pozwolą ADIE finansować pożyczki nie tylko z funduszy własnych lub przez współpracujące banki, ale również z linii kredytowych banków.

Dla przykładu w poniższym zestawieniu przedstawiono typologię programów mikrofinansowych w Stanach Zjednoczonych:

Typ programu	Cechy klienta	Typowe potrzeby finansowe	Typowe potrzeby pomocy technicznej
Programy zwalczające biedę	<ul style="list-style-type: none"> Osoba zajmująca się działalnością gospodarczą nieformalną lub w niepełnym wymiarze czasowym bądź planująca rozpoczęcie formalnej działalności 	<ul style="list-style-type: none"> Pożyczki w wysokości około \$1000 (do \$5000) Krótkoterminowe – do 12 miesięcy Zabezpieczenie niestandardowe, lub tylko częściowe Krótkoterminowy kapitał obrotowy 	<ul style="list-style-type: none"> Doradztwo przed udzieleniem pożyczki Podstawowe planowanie biznesowe i przepływów gotówki Wsparcie techniczne
Programy wspomagające powstawanie mikroprzedsiębiorstw i samozatrudnienie	<ul style="list-style-type: none"> Osoba rozpoczynająca działalność gospodarczą w pełnym wymiarze 	<ul style="list-style-type: none"> Pożyczki od \$2500 do \$15000 Okres 1-2 lata Zabezpieczenie: środki trwałe przedsiębiorstwa i poręczenie cywilno-prawne Zakup wyposażenia lub na kapitał obrotowy 	<ul style="list-style-type: none"> Specjalistyczna pomoc techniczna Zarządzanie finansowe Rozwój produktu Rozwój rynku Procesy produkcyjne
Programy wspierające rozwój mikroprzedsiębiorstw	<ul style="list-style-type: none"> Firma w fazie rozwojowej lub wzrostowej Może zatrudniać pracowników Produkty/usługi przetestowane na rynku 	<ul style="list-style-type: none"> Kwota pożyczki od \$10 000 do \$25 000 Okres pożyczki 1-5 lat Zabezpieczone środkami trwałymi firmy i poręczeniem Kapitał obrotowy średnio okresowy, finansowanie środków trwałych (do 3 lat) 	<ul style="list-style-type: none"> Doradztwo techniczne odpowiednie do sektora Zarządzanie kapitałem obrotowym i gotówką Ogólne zarządzanie finansowe Rozwój nowych rynków zbytu Procesy produkcyjne Zarządzanie zasobami ludzkimi

Źródło: *Microcredit In Transitional Economies, LEED, OECD, Paryż, 1996.*

Współcześnie solidna instytucja mikrofinansowa to instytucja o **wyraźnie sprecyzowanej misji** umożliwiająca **stały dostęp** do swoich **usług**, nie będąca jedynie jednorazowym przedsięwzięciem. Tylko stabilne instytucje mogą zagwarantować osobom o niskich dochodach niezbędny w ich sytuacji, stały i wiarygodny dostęp do usług finansowych.

Jedną z cech silnej instytucji mikrofinansowej jest jej nakierowanie na **jasno sprecyzowaną grupę docelową**, co wyraża się w oferowaniu **usług dopasowanych do potrzeb** tej grupy. W przypadku pożyczek są to odpowiednio dobrane: wielkość pożyczki, okres spłaty, rodzaj zabezpieczenia, procedury udzielenia i spłaty pożyczki. Dobrze działająca instytucja mikrofinansowa powinna wykorzystywać odpowiednią taktykę udzielania atrakcyjnych i łatwo dostępnych dla grupy docelowej pożyczek. Badanie preferencji klientów instytucji mikrofinansowych wykazuje, że **niskie koszty transakcyjne, szybki i łatwy dostęp do pożyczek** mają zdecydowanie większe znaczenie niż cena oferowanych usług (oprocentowanie pożyczek).

W niektórych sytuacjach, potrzeby klienta w pełni zaspokajają standardowy rodzaj pożyczki, w innych pożyczka powinna być uzupełniona dodatkowymi usługami lub zastąpiona przez inne instrumenty finansowe takie jak np. oszczędności, transfery, polisy ubezpieczeniowe itp.

Miarą globalnego sukcesu mikrofinansów jest współczynnik spłaty kredytu – większość instytucji mikrofinansowych wykazuje, że od 96% do 100% ich klientów spłaca zaciągnięte pożyczki.

Dodatkowo, **wiele dotychczasowych badań nad wpływem programów mikrokredytowych na poziom życia ich klientów wykazuje, że istnieje pozytywna zależność między uczestnictwem w programie mikropożyczkowym a poprawą warunków życia.** Zależność ta jest najbardziej widoczna w przypadku takich współczynników jak: rozwój przedsiębiorstw zarządzanych przez beneficjentów, wysokość wydatków gospodarstw domowych, liczba i wartość aktywów gospodarstwa domowego, poziom edukacji dzieci w rodzinach korzystających z usług programów mikrofinansowych².

Obecnie **silną tendencją** w sektorze mikrofinansów jest **dążenie do osiągnięcia niezależności finansowej** poprzez osiągnięcie samowystarczalności. Aby uniezależnić się od subsydiów wymagane jest by dochody przekraczały wszystkie koszty działalności instytucji, włączając straty z niespłaconych pożyczek, koszt alternatywny kapitału³, a także rynkowy koszt długu (wraz z inflacją). Większość instytucji mikrofinansowych na świecie znajduje się na drodze do samowystarczalności finansowej. Ważne jest ciągłe monitorowanie, w jakim stopniu dochody pokrywają koszty i jak szybko maleje zależność instytucji od zewnętrznego finansowania.

Banco Solidario (BancoSol) jest pierwszą instytucją mikrofinansową, która uzyskała licencję bankową.

BancoSol powstał w 1992 r. z przekształcenia organizacji pozarządowej, PRODEM w bank komercyjny. PRODEM powstało w 1986 i w momencie przekształcenia miało 45 000 klientów, którzy uzyskali pożyczki na sumę 28 mln. USD. Należy dodać, że wskaźnik złych pożyczek był równy praktycznie zero. Tak szybki rozwój PRODEMu wymusił zmiany instytucjonalne i przekształcenie organizacji w bank działający na zasadach rynkowych.

BancoSol jest obecnie czołową instytucją mikrofinansową, nie tylko w Boliwii, ale i w całej Ameryce Południowej. W ciągu dziesięciu ostatnich lat instytucja ta obsłużyła przeszło **650 000 klientów**. Działając w warunkach rynkowych, bank osiąga bardzo dobre wyniki finansowe, spełniając jednocześnie swoją misję społeczną.

BancoSol oferuje tak **pożyczki grupowe, jak i indywidualne**. Pożyczki grupowe są stosunkowo niewielkie (od 50 USD do 2000 USD dla każdego członka grupy) i są udzielane na okres maksymalnie 3 lat. Członkowie grupy udzielają sobie nawzajem poręczenia, dzięki czemu mogą uzyskać pożyczkę bez dodatkowego zabezpieczenia.

W 1998 r. bank wprowadził także pożyczki indywidualne dla działających przedsiębiorców. Pożyczki indywidualne opiewają na większe kwoty (do 30 000 USD), ale wymagają też dodatkowych zabezpieczeń.

² Op. Cit. Khandaker (1999), Hulme i Mosley (1996)

³ Przy obliczaniu samowystarczalności uwzględnia się rynkowe oprocentowanie kredytu niezależnie od źródła pozyskania kapitału przez instytucję mikrofinansową (np. nieoprocentowane środki od donorów).

Większość instytucji mikrofinansowych tworzona jest jako **organizacje pozarządowe**. Ta specyficzna struktura organizacyjna bardzo często wiąże się z **niedoborem kapitału** oraz **ograniczoną możliwością rozszerzenia usług** o takie, które umożliwiałyby zasilanie bazy kapitałowej. Brak prawnej możliwości gromadzenia oszczędności i ograniczony dostęp do środków donorskich powoduje, że instytucje zmuszone są do szukania finansowania z innych źródeł. Z tego względu **wzrasta zainteresowanie finansowaniem komercyjnym**. Nie jest to zjawisko jeszcze popularne, z uwagi na konieczność osiągnięcia samowystarczalności finansowej, którą charakteryzuje się jeszcze niewiele instytucji.

W latach '80, we wczesnym etapie rozwoju mikrofinansów na świecie, panowało przekonanie, że banki komercyjne nie zainteresują się obsługą sektora mikroprzedsiębiorstw ze względu na wysokie koszty obsługi niewielkich pożyczek.

Z czasem jednak okazało się, że banki komercyjne są zainteresowane tym sektorem i że mogą go obsługiwać osiągając zysk. Prekursorem był **Inter American Development Bank (IADB)**, który udostępnił bankom w Ameryce Południowej linię kredytową oraz know-how jak docierać do sektora mikroprzedsiębiorstw. Zachęcony sukcesami IADB, **Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju (EBOR)** zdecydował się zachęcić banki komercyjne z Europy Środkowowschodniej i Wspólnoty Niepodległych Państw do zainteresowania się sektorem mikrofinansów. EBOR przewidywał, że podstawowe korzyści z takiego podejścia to wykorzystanie:

- istniejącej sieci oddziałów banków do udzielania mikropożyczek;
- doświadczenia i know-how banków w udzielaniu kredytów;
- szerokiej gamy usług bankowych, łącznie z możliwością gromadzenia oszczędności i przelewami.

Korzyści dla banku komercyjnego z uczestnictwa w programie EBOR to:

- możliwość powiększenia przychodów;
- zdobycie know-how w dziedzinie mikrofinansów;
- ułatwiony dostęp do nowych klientów, mianowicie mikroprzedsiębiorców;
- dywersyfikacja portfela pożyczek;
- prestiż z udziału w programie EBOR.

Obecnie praktycznie w każdym kraju naszego regionu istnieją banki komercyjne obsługujące sektor mikrofinansowy. Część z nich korzysta z linii kredytowych udostępnionych przez banki rozwoju jak EBOR czy też niemiecki KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau). Istnieje także grupa banków komercyjnych, która stara się docierać do grupy najdrobniejszych przedsiębiorstw samodzielnie.

1.3. Miary efektywności instytucji mikrofinansowych na świecie

Instytucja mikrofinansowa działa na zasadach handlowych – pobiera opłaty od klientów (odsetki od pożyczek, opłaty manipulacyjne) umożliwiające pokrycie kosztów prowadzenia działalności.

Stosowane miary efektywności dotyczą następujących obszarów działalności instytucji mikrofinansowych:

- jakość portfela pożyczek;
- produktywność i wydajność;
- finansowa samowystarczalność;
- rentowność;
- zasięg, skala, dynamika wzrostu.

Wskaźniki te są pomocne w zarządzaniu instytucją, stanowią także narzędzie oceny instytucji użyteczne dla inwestorów lub donorów.

Miary jakości portfela dostarczają informacji o wielkości tej części portfela pożyczkowego, która nie zarabia, a zatem przyczynia się do zmniejszenia dochodu oraz płynności instytucji. Analizie poddaje się: spłacalność, jakość portfela oraz wskaźniki straconych pożyczek.

Przede wszystkim analizowana jest spłacalność wskazująca na stopień ryzyka obarczającego portfel pożyczkowy.

Wśród wskaźników jakości portfela wykorzystywane są następujące miary: wskaźnik niespłaconych pożyczek oraz udział portfela zagrożonych pożyczek w całkowitym portfelu pożyczek. Na wskaźniki jakości portfela wpływ ma polityka stosowana przez instytucję względem oceny niespłacalności, spisywania pożyczek, tempa wzrostu portfela oraz okresu spłaty pożyczki. Czynniki te powinny być brane pod uwagę przy interpretacji powyższych wskaźników.

Miary produktywności i wydajności dostarczają informacji o koszcie wygenerowania przychodu umożliwiającego pokrycie kosztów działalności instytucji. Kształtowanie się tych wskaźników w czasie opisuje jak instytucja maksymalizuje wykorzystanie swoich zasobów. Produktywność odnosi się do wielkości wygenerowanego dochodu na jednostkę zasobu. Wydajność mierzy koszt wygenerowania jednostki dochodu. Zarówno miary produktywności jak i wydajności są doskonałymi skalami porównawczymi dla efektywności i rozwoju jednostek operacyjnych (oddziałów, poszczególnych doradców pożyczkowych, itd.) oraz różnych instytucji. Przykładowe miary produktywności to: liczba aktywnych klientów, zadłużenie klientów, kwota udzielonych pożyczek w danym okresie w stosunku do liczby doradców pożyczkowych. Do monitorowania wydajności stosuje się takie miary jak: wskaźnik kosztów operacyjnych, wskaźnik wynagrodzeń do średniej wielkości zadłużenia klientów, koszt pożyczki jednostki kapitału, czy koszt udzielenia jednej pożyczki.

Samowystarczalność opisuje zdolność instytucji do pokrycia kosztów swojej działalności z generowanego dochodu i zachowania niezależności od finansowania ze środków subsydiowanych. Jeżeli instytucja sama finansuje swoje koszty operacyjne mówimy o samowystarczalności operacyjnej; gdy zaś generuje przychody na poziomie wystarczającym do pokrycia także subsydiów, kosztów kapitału oraz inflacji, jest samowystarczalna finansowo.

Miary rentowności dostarczają informacji o dochodzie netto w odniesieniu do struktury bilansu. Pozwalają one praktykom i inwestorom ocenić wysokość zwrotu z zainwestowanego kapitału. Najczęściej stosowanymi miarami są zwrot z aktywów (ROA), zwrot z kapitału (ROE).

Oprócz wskaźników finansowych instytucje mikrofinansowe gromadzą informacje dotyczące klientów, takie jak: liczba klientów obsłużonych od początku istnienia programu (skala zasięgu instytucji), typ obsługiwanych klientów i ich charakterystyka społeczno-ekonomiczna, lojalność (miary retencji klientów) i satysfakcja klientów z udziału w programie.

Sektor mikrofinansowy oferuje szereg systemów tworzących standardy wyników działalności instytucji mikrofinansowych, które mogą być wykorzystywane przez instytucję do oceny własnych wyników finansowych, a także porównania swoich osiągnięć z działaniami innych instytucji.

MicroBanking Bulletin (MBB) jest publikacją prezentującą wskaźniki finansowe najlepszych instytucji mikrofinansowych w różnych częściach świata. Wyniki prezentowane są zbiorczo dla grup instytucji charakteryzujących się podobną wielkością portfela, średnią wielkością pożyczki oraz podobnym położeniem geograficznym. Publikowane wskaźniki stanowią punkt odniesienia dla wszystkich organizacji, które poprzez porównanie z najlepszymi dążą do poprawy efektywności. Biuletyn jest publikowany dwa razy do roku na stronach internetowych www.microbanking-mbb.org

Od 2000 roku Fundacja Centrum Organizacji Pożyczkowych współpracuje z MicroBanking Bulletin (MBB). Obecnie 20 regionalnych instytucji z regionu Europy Środkowowschodniej i byłego ZSRR współpracuje z MFC w ramach systemu standardów MBB. W MFC trwają prace nad wypracowaniem bardziej szczegółowego systemu standardów dopasowanego do kontekstu poszczególnych krajów, który przyczyni się do sprawniejszego zarządzania i dostarczy efektywnego narzędzia służącego porównaniu działalności instytucji w regionie. Więcej informacji na temat projektu opracowania standardów regionalnych można uzyskać na stronie MFC www.mfc.org.pl/mbb.php4

1.4 Rezultaty działalności instytucji mikrofinansowych w regionie Europy Środkowoschodniej i Wspólnoty Niepodległych Państw

Uwzględniając fakt, iż instytucja mikrofinansowa jest podmiotem, którego misja ma dwa wymiary: wspieranie rozwoju działalności gospodarczej umożliwiającej poprawę warunków życia beneficjentów oraz osiągnięcie samowystarczalności finansowej przez instytucję należy rozpatrywać jej rezultaty w obydwu obszarach – finansowym i socjalnym.

W regionie Europy Środkowoschodniej i byłego ZSRR mikrofinanse zaczęły rozwijać się w drugiej połowie lat 90-tych, zatem sektor ten jest znacznie mniej dojrzały niż w innych częściach świata. Z drugiej strony, możliwość korzystania z zaadaptowanych najlepszych wzorców światowych pozwoliła instytucjom mikrofinansowym w regionie szybko osiągnąć **bardzo dobre wyniki finansowe**. Porównując wyniki z różnych części naszego regionu należy brać pod uwagę, bardzo różnorodne otoczenie prawne i ekonomiczne dla sektora mikrofinansowego. Obecny stan i wyniki mikrofinansów w regionie prezentuje tabela poniżej zawierająca dane z września 2001⁴:

Podstawowe wskaźniki finansowe instytucji mikrofinansowych działających w regionie Europy Środkowoschodniej i Wspólnoty Niepodległych Państw (rok 2001).

		Balkany	Europa Środkowo-wschodnia	Azja Centralna i Kaukaz	Rosja, Ukraina Białoruś	Razem
Całkowita liczba instytucji	Organizacje pozarządowe	41	31	51	13	136
	Kasy oszczędnościowo-kredytowe	120	5200	370	185	5875
Wartość aktywnego portfela pożyczek (US \$)	Organizacje pozarządowe	63 mln	16 mln	21 mln	8 mln	108 mln
	Kasy oszczędnościowo-kredytowe	6,4 mln	386 mln	4,2 mln	11 mln	408 mln
Liczba aktywnych pożyczkobiorców	Organizacje pozarządowe	70 tys.	14 tys.	103 tys.	10 tys.	197 tys.
	Kasy oszczędnościowo-kredytowe	4,2 tys.	1,3 mln	8,7 tys.	81 tys.	1,4 mln
Wskaźnik zagrożonego portfela powyżej 30 dni ⁵	Organizacje pozarządowe	2,3%	3%	4,6%	1,8%	4,1%
	Kasy oszczędnościowo-kredytowe	9,3%	5,3%	1%	1,6%	6,0%
Wskaźnik spłacalności ⁶	Organizacje pozarządowe	98,5%	98,6%	99,6%	98,6%	99,6%
	Kasy oszczędnościowo-kredytowe	97,5%	99,9%	bd	bd	98,8%
Wskaźnik kosztów operacyjnych ⁷	Organizacje pozarządowe	21%	31%	35%	51%	31%
	Kasy oszczędnościowo-kredytowe	12%	9%	bd	bd	10%
Samowystarczalność operacyjna ⁸	Organizacje pozarządowe	117%	93%	115%	64%	110%
	Kasy oszczędnościowo-kredytowe	86%	263%	bd	bd	176%
Samowystarczalność finansowa ⁹	Organizacje pozarządowe	87%	84%	81%	56%	83%
	Kasy oszczędnościowo-kredytowe	75%	146%	bd	bd	125%
Zwrot z aktywów ¹⁰	Organizacje pozarządowe	2%	-14,8%	6%	-20%	0,3%
	Kasy oszczędnościowo-kredytowe	-3,6%	6,2%	bd	bd	2,3%

⁴ The State of Microfinance in CEE and the NIS, MFC, Warszawa, 2002

⁵ wartość portfela, w którym spłata co najmniej jednej raty jest opóźniona powyżej 30 dni

⁶ wartość portfela – wartość niespłaconej pożyczki

⁷ koszty operacyjne/wartość aktywów

⁸ przychody operacyjne/koszty operacyjne

⁹ przychody operacyjne/(koszty operacyjne + koszt kapitału + inflacja + subsydia)

¹⁰ zysk netto/wartość aktywów

Mikrofinanse w Europie Środkowej rozwinęły się szczególnie intensywnie na Bałkanach po wojnie z lat 90-tych. W 1995 r. w Bośni i Hercegowinie, kraju, który szczególnie ucierpiał w wyniku 4-letniego konfliktu, organizacje pomocowe i charytatywne zainwestowały środki m.in. w sektor mikropożyczkowy. Prawidłowy i intensywny rozwój mikrofinansów w Bośni w dużej mierze wynika z sukcesu **projektu Banku Światowego – „Projekt Inicjatyw Lokalnych I i II”**.

W swym strategicznym podejściu do rozwoju mikrofinansów, Bank Światowy skupił się na:

- zapewnieniu dostępu do finansowania mikroprzedsiębiorcom;
- zapewnieniu wspieraniu rozwoju niezależnych, zdrowych finansowo instytucji mikrofinansowych, które będą w stanie długoterminowo zapewniać mikroprzedsiębiorcom dostęp do finansowania;
- zapewnieniu stworzeniu odpowiedniego środowiska prawno-regulacyjnego dla instytucji mikrofinansowych.

W ciągu 4 lat w ramach projektu udzielono 50 261 pożyczek dla mikroprzedsiębiorców. Łączna wartość pożyczek wyniosła 67 mln USD. **W Bośni istnieje aktualnie najlepiej rozwinięty sektor instytucji mikrofinansowych w Regionie Europy Środkowowschodniej.**

Projektem Inicjatyw Lokalnych początkowo objętych zostało 17 programów, lecz podczas jego realizacji – **z uwagi na cel, jakim było stworzenie niezależnych samofinansujących się instytucji – zapewniono dalsze finansowanie i wsparcie tylko dla 8 najlepszych.**

W latach 1995-1998 w Bośni istniało około 45 programów mikropożyczkowych. Część z nich spełniała warunki projektu, część nie potrafiła sprostać konkurencji. Dziś więc na rynku pozostało 17 programów mikrofinansowych (w tym 8 objętych projektem BŚ), które w większości stosują się do sprawdzonych standardów światowych. Programy działają w warunkach silnej konkurencji i bez dalszego widoku na kapitał subsydiowany.

Fundacja Centrum Organizacji Pożyczkowych prowadzi od 1999 roku prace badawcze dotyczące **wpływu działalności instytucji mikrofinansowych na warunki życiowe i przedsiębiorstwa beneficjentów usług mikrofinansowych.** Pierwsza część badań ilościowych (projekt AIMS finansowany przez USAID) przeprowadzona z trzema instytucjami (Inicjatywa Mikro w Polsce, Prizma i Partner w Bośni i Hercegowinie) na próbie 560 ich klientów została zakończona w 2000 roku¹¹. Dwa główne obszary badawcze dotyczyły wpływu korzystania z usług mikrofinansowych na gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa. Wyniki badań wykazały, że **wśród klientów instytucji mikrofinansowych następuje wzrost dochodu gospodarstwa domowego istotnie statystycznie większy niż w przypadku osób nie korzystających z tego typu usług.** Znacznie bardziej istotny statystycznie wpływ instytucji mikrofinansowych został zaobserwowany na poziomie rozwoju mikroprzedsiębiorstw. **Działalność Inicjatywy Mikro w rejonach Krakowa, Katowic i Bielska przyczynia się do wzrostu zysków oraz zatrudnienia w finansowanych firmach.** Zaobserwowane zmiany są statystycznie istotnie mniejsze w przypadku przedsiębiorców nie korzystających z usług Inicjatywy Mikro.

Opisując działalność instytucji mikrofinansowych na Bałkanach, warto podkreślić **działalność organizacji mikropożyczkowej PRIZMA. Misją PRIZMY jest dostarczanie usług finansowych grupie najuboższych kobiet,** oznaczające wspieranie ich w uzyskaniu podstawowych środków do życia. Prizma została założona w 1997 r. Działając w tak trudnym i ryzykownym środowisku, **PRIZMA osiągnęła w końcu 2001 roku samowystarczalność finansową.** Obecnie prawie 6000 kobiet korzysta z oferty Prizmy i spłaca bez opóźnień swoje pożyczki. Łączna wartość portfela pożyczkowego wynosi 2,4 mln USD. Średnia kwota pożyczki wynosi 417 USD, co wskazuje, że ta organizacja dociera do najuboższych kobiet w Bośni.

PRIZMA oferuje kilka produktów. Najbardziej powszechnym jest pożyczka grupowa, w przypadku którego pożyczkobiorczynie wzajemnie sobie poręczają w ramach grupy. Dla klientek, które szybciej i dynamiczniej rozwijają swe mikrofirmy, oferowana jest pożyczka indywidualna. Z kolei dla najuboższych kobiet istnieje możliwość zaciągnięcia niewielkiej pożyczki (do równowartości 1000 PLN) na zaspokojenie podstawowych potrzeb (instytucja nie stawia żadnych ograniczeń w jej zastosowaniu). Niedawno wprowadzono pożyczkę mieszkaniową, która ze względu na wyższą kwotę (do równowartości 20 000 PLN) i dłuższy okres spłaty (do 36 miesięcy) pozwala osobom o najniższych dochodach na remontowanie mieszkań.

¹¹ Report from the AIMS and MFC Impact Assessment Project, MFC, Warszawa, 2000.

2. Mikrofinanse w Polsce

2.1. Stan programów mikrofinansowych w Polsce

2.1.1. Zalecane kontinuum programów mikrofinansowych

Mikrofinanse są częścią krajobrazu finansowego odpowiadającą zapotrzebowaniu na zewnętrzne usługi finansowe mikroprzedsiębiorstw. Przypomnijmy, że działalność mikrofinansową charakteryzują następujące cechy:

- krótkoterminowe, niewielkie pożyczki;
- uproszczona procedura oceny zdolności kredytowej;
- alternatywne zabezpieczenia;
- dostęp do kolejnych pożyczek po terminowej spłacie pierwszej pożyczki;
- wysoki koszt transakcyjny pożyczek, który stanowi podstawę wyznaczania stóp procentowych;
- wysoka spłacalność pożyczek.

W warunkach polskiej transformacji gospodarczej **instrumenty mikrofinansowe stanowią skuteczne narzędzie stymulacji rozwoju sektora mikroprzedsiębiorstw**, który obejmuje przeważający odsetek sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Wspomagają również rozwój przedsiębiorczości i są alternatywą dla osób zwalnianych z nierentownych zakładów pracy, umożliwiając samozatrudnienie i ułatwiając przedsiębiorcom prowadzącym już działalność gospodarczą tworzenie nowych miejsc pracy.

Obecnie usługi mikrofinansowe oferowane są w Polsce przez całą gamę instytucji, poczynając od programów rządowych oferujących subsydiowane pożyczki, poprzez organizacje pozarządowe, SKOKi, instytucje prywatne wyspecjalizowane w różnych usługach finansowych, aż po wielousługowe instytucje bankowe. Te różnorodne instytucje kierują się odmiennymi celami, przybierają różne formy prawne, obsługują różne segmenty rynku, oferują różnorodne usługi finansowe jak i nie finansowe oraz robią to z różną skutecznością.

Skuteczny sektor mikrofinansowy w Polsce, którego rozwój należy wspierać, powinien składać się z następujących typów instytucji niepublicznych: organizacji pozarządowych, SKOKów, prywatnych firm oraz banków.

Kontinuum Mikrofinansowe w Polsce



Pożyczki
Dłuższe osiągnięcie samowystarczalności
Nie dla zysku

Różnorodne i innowacyjne instrumenty finansowe
Szybkie osiągnięcie samowystarczalności
Dla zysku

2.1.2. Istniejące programy mikropożyczkowe w Polsce

2.1.2.1 Organizacje pozarządowe oferujące programy mikropożyczkowe, odnoszące się do światowych standardów mikrofinansowania

Fundusz Mikro został utworzony w 1994 roku przez Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości (PAFP). Fundusz Mikro zapewnia dostęp do finansowania na warunkach rynkowych osobom, które nie mają szansy na skorzystanie z oferty banków. Fundusz udziela pożyczek w wysokości od 1 do 30 tys. PLN na okres do 1 roku, poprzez sieć 30 przedstawicielstw.

Inicjatywa Mikro jest programem pożyczek dla mikroprzedsiębiorstw działającym od 1996 roku. Powstanie programu było możliwe dzięki pomocy ze strony Opportunity International, międzynarodowej organizacji pozarządowej wspierającej rozwój przedsiębiorczości w różnych krajach świata, oraz dzięki środkom finansowym przyznanych Polsce przez Rząd Stanów Zjednoczonych. Pożyczki są udzielane w zależności od potrzeb i możliwości firmy w wysokości do 30 tys. PLN na okres od 3 miesięcy do 2 lat. Oprócz dostępu do środków finansowych, Inicjatywa Mikro oferuje swoim klientom możliwość dofinansowania koniecznych szkoleń oraz służy doradztwem w podstawowym zakresie prowadzenia działalności gospodarczej. Inicjatywa Mikro działa w Krakowie, będącego jednocześnie siedzibą programu, oraz poprzez biura w Katowicach oraz Bielsku-Białej.

Fundacja Rozwoju Polskiego Rolnictwa (FDPA) jest fundacją działającą głównie na terenach wiejskich. Komponent mikropożyczkowy funkcjonuje od 1993 roku i oferuje pożyczki na rozpoczęcie lub rozwój pozarolniczej działalności gospodarczej na terenach wiejskich lub w miastach liczących do 15 tys. mieszkańców. Pożyczki udzielane są osobom indywidualnym (zabezpieczone głównie przez poręczenie osób fizycznych) lub grupom pożyczkobiorców w wysokości do 20 tys. PLN. Oferta FDPA dociera do przedsiębiorców nie kwalifikujących się do uzyskania finansowania bankowego oraz ma na celu tworzenie dodatkowych źródeł dochodów dla ludności wiejskiej. Fundacja działa przez sieć 6 biur regionalnych.

Fundacja Wspomagania Wsi (FWW) ma na celu wspieranie inicjatyw gospodarczych, społecznych i kulturalnych mieszkańców wsi i małych miast oraz inicjatyw związanych z poprawą infrastruktury obszarów wiejskich. Fundacja wspiera również rozwój niekonwencjonalnych źródeł energii. Komponent mikropożyczkowy zainicjowany w 1999 roku funkcjonuje obecnie na terenie 27 powiatów przez sieć lokalnych doradców pożyczkowych i ma na celu ograniczenie bezrobocia na terenach wiejskich, dzięki stworzeniu szansy rozwinięcia działalności gospodarczej przez biedniejszych mieszkańców wsi oraz przez młodzież. Program polega na łączeniu szkoleń i doradztwa z możliwością uzyskania pożyczki przez zainteresowanych rozpoczęciem zarejestrowanej działalności gospodarczej lub prowadzących już taką działalność i mających trudności z uzyskaniem środków w istniejących instytucjach finansujących. Fundacja udziela pożyczek w wysokości od 3 – 15 tys. PLN.

Institucje pożyczkowe, działające według uznanych, światowych standardów mikrofinansowania charakteryzują się **jasno sprecyzowaną misją**, najczęściej sprowadzającą się do tworzenia nowych źródeł dochodów, aktywizacji mieszkańców obszarów wiejskich, czy też udostępniania finansowania dla potrzeb działalności gospodarczej podejmowanej lub prowadzonej przez najmniejsze przedsiębiorstwa, nie obsługiwane przez sektor bankowy.

Zwykle oferta tych instytucji kierowana jest do osób prowadzących działalność gospodarczą, które nie posiadają zabezpieczeń majątkowych, prowadzą księgowość w uproszczonej formie, zbyt krótko działają na rynku lub potrzebują stosunkowo niewielkich kwot – a jednocześnie wykazują **potencjał do dalszego rozwoju**. Ich klienci to, między innymi, właściciele niewielkich sklepów, firm remontowo-budowlanych, małej gastronomii, zakładów fryzjerskich i kosmetycznych, niewielkich firm produkcyjnych. Organizacje mają na celu dłuższą współpracę z pożyczkobiorcami przyjmując założenie, że stały dostęp do finansowania jest niezbędny dla rozwoju drobnych przedsiębiorców i ich firm. Dzięki pożyczkom niewielkie firmy mają możliwość zwiększenia obrotów, wprowadzania nowych produktów lub nowszych technologii, znalezienia dodatkowych odbiorców, uzyskania dogodniejszych warunków zakupu u dostawców itp., a niekiedy rozpoczęcia działalności. Efektem rozwoju tych firm jest tworzenie nowych miejsc pracy.

Wymienione programy mają służyć budowaniu silnych, stabilnych instytucji o zdrowej kondycji finansowej, które dzięki temu będą postrzegane jako wiarygodne i stabilne źródło finansowania dla swoich klientów. Jest to możliwe jedynie poprzez dążenie do samowystarczalności operacyjnej i finansowej, która umożliwia utrzymanie i rozwijanie szerokiej skali działalności, a także zaspokojenie potrzeb ludności o niskich dochodach, przy stosowaniu niższych (bardzo wysokie w tym sektorze) jednostkowych kosztów działalności.

2.1.2.2. Fundusze pożyczkowe nie odwołujące się do standardów światowych

Od początku przemian ustrojowych w naszym kraju powstało wiele organizacji pozarządowych, których celem było wspieranie rozwoju przedsiębiorczości. Organizacje te, działające w całej Polsce różnią się między sobą praktycznie pod każdym względem: zasięgu (od pojedynczej gminy po cały region), posiadanego kapitału pożyczkowego (od kilkuset tysięcy złotych po kilka milionów złotych), zakresu oferowanych usług (same pożyczki, łączenie działalności pożyczkowej z poręczeniową, doradczą itp.), źródła pozyskania kapitału (środki samorządowe, z budżetu centralnego, środki pomocowe), ilości udzielanych pożyczek itd. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości zidentyfikowała około 70 organizacji tego typu działających całej Polsce.

Jednym z pierwszych impulsów do powstania tego typu organizacji było rozpoczęcie programu Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej tzw. TOR#10 w 1994 r. Także PARS przyczynił się do rozwoju funduszy pożyczkowych poprzez udzielane od kilku lat dotacje na powiększenie kapitału pożyczkowego. Ostatnio Kanadyjsko-Polska Fundacja Przedsiębiorczości wspiera tego typu organizacje prowadząc za ich pośrednictwem Kanadyjski program pożyczkowy.

2.1.2.3. Spółdzielcze Kasy Oszczędnościowo Kredytowe

Instytucjami quasi-bankowymi oferującymi usługi mikrofinansowe są Spółdzielcze Kasy Oszczędnościowo-Kredytowe tzw. SKOKi. **SKOKi** są instytucjami finansowymi o charakterze samopomocowym, które szeroką gamę swoich produktów oszczędnościowych oraz kredytowych oferują wyłącznie osobom będących ich członkami. SKOKi rozpoczęły działalność w 1992 roku, wypełniając miejsce po likwidowanych zakładowych kasach zapomogowo-pożyczkowych. Warunkiem korzystania z ich usług jest członkostwo w konkretnej kasie. Kasy mają charakter zakładowy, ponadzakładowy lub środowiskowy. Działają głównie na terenach zakładów pracy lub parafii, a także w ramach tzw. kas wielośrodowiskowych, które skupiają przedstawicieli kilku zakładów pracy (parafii) lub działają przy stowarzyszeniach. Od marca 2000 roku SKOK uzyskały prawo finansowania działalności gospodarczej. **W czerwcu 2001 roku SKOK prowadziły około 10 tysięcy rachunków tego typu.** Oferują pożyczki konsumpcyjne i kredyty (pożyczka konsumpcyjna, linia pożyczkowa w rachunku ROR, pożyczka chwilowa, pożyczka balonowa, pożyczka członkowska pod zastaw, pożyczka mieszkaniowa, kredyt samochodowy, kredyt ratalny, kredyt dla osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą) o okresie spłaty od 3 miesięcy do 3 lat, kredyty mieszkaniowe, a także różnorodne usługi oszczędnościowe. Podstawowymi zabezpieczeniami są: weksel *in blanco*, poręczenie zwykłe, poręczenie wekslowe, oświadczenie notarialne, blokada rachunku SKOK, blokada rachunku w banku, zastaw sądowy oraz inne formy zabezpieczenia. Dodatkowo należy przedstawić zaświadczenie o wysokości zarobków pożyczkobiorcy i poręczyciela, zgodę współmałżonka. Przy pożyczkach do 1000 PLN wymagane jest poręczenie 1 osoby; powyżej 1000 PLN wymaga się 2 poręczycieli. Istnieje też możliwość udzielenia kredytów na indywidualnych warunkach. Członkowie SKOKu mają możliwość uzyskania pożyczek i kredytów bez poręczycieli w wysokości trzykrotności wynagrodzenia netto.

Kredyty udzielane na działalność gospodarczą są przyznawane osobom fizycznym, które otworzą specjalny rachunek w SKOKu. Kwota pożyczki jest ustalana na podstawie zdolności kredytowej i kondycji finansowej firmy; wymagane jest zabezpieczenie od 1 lub 2 poręczycieli, weksel oraz blokada na rachunku (ale także hipoteka, zastaw, przewłaszczenie, depozyt itp.).

2.1.2.4. Prywatne firmy

Firmy prywatne kierują swoją ofertę do liczego grona osób fizycznych, oferując szeroką gamę usług odnoszących się do różnych potrzeb ludności o niskich dochodach (kredyt konsumpcyjny, kredyt ratalny, leasing, itp.) i bez dostępu do finansowania bankowego; tego rodzaju pomoc nie jest skierowana do małych przedsiębiorstw.

O sukcesie tego typu firm najlepiej świadczy ilość klientów największej z nich a mianowicie firmy Provident Polska (561 tys. w listopadzie 2002 r.¹²) oraz wzrastająca ilość konkurentów na tym rynku. W II połowie 2002 r. na rynku pojawiły się wyspecjalizowane filie wielkich korporacji finansowych: CITI Financial oraz AIG Financial.

¹² WWW.providentpolska.pl

Największą firmą prywatną, o zasięgu ogólnopolskim, jest brytyjska firma **Provident**, dostarczająca pożyczki gotówkowe w wysokości od 500 PLN do 5 tys. PLN. Gotówka dostarczana jest do domu klienta w ciągu 48 godzin. Raty pobierane są na miejscu. Pożyczkę można uzyskać na 26, 39, 52 tygodnie, przy minimalnych formalnościach, jednakże po wysokich kosztach (oprocentowanie wynosi powyżej 100 % w skali roku). Firma ma 8 tysięcy lokalnych przedstawicieli działających w miejscu zamieszkania. Sukces Providentu spowodował, że pojawiło się wiele firm działających na podobnych zasadach, mają one jednak zasięg lokalny.

Przykładem instytucji prywatnych nastawionych na zysk są **lombardy**, których w Polsce funkcjonuje około 8 tys. Lombardy oferują „ekspresowe pożyczki” oprocentowane w wysokości 3-5% wartości zastawu dziennie.

Bardzo dynamicznie rozwijają się **firmy pośrednictwa kredytowego**, zwane również agencjami ratalnymi (Lukas, Żagiel, AIG Credit, Polskie Towarzystwo Finansowe, Chrobry, Cetelem, Heximp, Gwarant Spółem Kredyt, Invest-Kredyt, Best). Firmy pośrednictwa kredytowego najchętniej zajmują się udzielaniem kredytów samochodowych lub na zakup sprzętu gospodarstwa domowego (gdzie zakupiony artykuł jest zabezpieczeniem kredytu). Pożyczki gotówkowe są również oferowane, ale stanowią mniejszą część ich akcji kredytowej. Działają w imieniu lub na rzecz banków i specjalizują się w wybranych segmentach rynku (Lukas, Żagiel, AIG-Credit, SKK Kredit – finansowanie sprzętu gospodarstwa domowego, pożyczki gotówkowe: Best, Lukas). Agencje ratalne stosują bardzo uproszczoną (szczególnie w porównaniu z bankami) procedurę przyznawania kredytu – wszystkie formalności załatwia się na miejscu.

2.1.2.5. Banki

Banki komercyjne i spółdzielcze w coraz większym stopniu interesują się sektorem małych i średnich przedsiębiorstw, upatrując w nim szansę na pozyskanie nowych klientów. Rezultatem zainteresowania banków sektorem MŚP jest oferta stworzona specjalnie dla tego typu przedsiębiorstw. Przykładem wzmiankowanych tu działań dostosowawczych, podejmowanych przez sektor bankowy, jest oferowanie produktów pakietowych. Produkty te w zamyśle ich twórców stanowią kompleksową ofertę skierowaną do mikroprzedsiębiorcy. Najczęściej w zakres oferowanych pakietów finansowych wchodzi: prowadzenie rachunku bieżącego wraz z możliwością jego debetowania, automatyczny dostęp do linii kredytowej, udostępnianie kart płatniczych i kredytowych oraz zestawów innych usług, jak np. serwisu telefonicznego czy też bankowości internetowej.¹³

Jednakże szczegółowa analiza oferty bankowej pokazuje, że na rynku usług bankowych brak jest oferty dla przedsiębiorcy rozpoczynający działalność gospodarczą. Dotyczy to także banków – laureatów konkursu „Bank przyjazny dla przedsiębiorców” organizowanego przez Krajową Izbę Gospodarczą, Polsko-Amerykańską Fundację Doradztwa dla Małych Przedsiębiorstw oraz Warszawski Instytut Bankowości.

Oferta laureatów konkursu 2002 „Bank przyjazny dla przedsiębiorców”

PKO BP S.A. Pakiet Biznes Partner – przeznaczony dla małych przedsiębiorstw prowadzących uproszczoną księgowość dla celów podatkowych. Otwarcie rachunku zostało odformalizowane. Pierwsza wpłata wynosi 400 PLN. Od momentu otwarcia uzyskuje się możliwość zaciągnięcia debetu w wysokości do 1000 PLN. Istnieje także możliwość uzyskania – po 3 miesiącach – pożyczki w wysokości do 100.000 PLN. W zależności od obrotów i historii kredytowej mały przedsiębiorca uzyskuje możliwość zaciągnięcia kredytu inwestycyjnego (okres spłaty 5 lat) lub kredytu obrotowego (okres spłaty max. 3 lata). Uzyskanie tak kredytu, jak i pożyczki, wymaga udzielenia bankowi zabezpieczenia.

Bank Spółdzielczy w Ciechanowie BS w Ciechanowie przeznaczył dla małych przedsiębiorców specjalną linię kredytową charakteryzującą się ograniczonymi formalnościami (czas oczekiwania na decyzję to 2 tygodnie). Kredytobiorca musi jednak w 100% zabezpieczyć kredyt. Kredyt dostępny jest najwcześniej po miesięcznym okresie deponowania pieniędzy w Banku. Wielkość kredytu jest uzależniona od obrotów kredytobiorcy oraz od jego wcześniejszej historii kredytowej.

Analizując oferty banków – laureatów konkursu, okazuje się, że mikroprzedsiębiorca chcący uzyskać kredyt, musi się wykazać stałymi dochodami przez minimum trzy miesiące oraz posiadać odpowiednie zabezpieczenie. Z kolei wysokość kredytu jak i pożyczki jest uzależniona od uzyskiwanych dochodów.

¹³ Najbardziej popularne pakiety to: Ekstrabiznes (Kredyt Bank), Konto Zysk (Bank Śląski), Profit (Raiffeisen Bank Polska), Eurokonto Business oraz Business Lider (Pekao), Sezam Menedżer (BPH), Integrum Firma (BGŻ), Biznes Partner (PKOBP), Interkonto (Bank Handlowy).

Alternatywnym rozwiązaniem dla mikroprzedsiębiorców może być uzyskanie kredytu konsumpcyjnego i zaspokojenie nim swoich potrzeb obrotowych lub inwestycyjnych. Jednakże ta forma także jest dostępna wyłącznie dla mikroprzedsiębiorców o stałych dochodach i będących w stanie przedstawić żyłanta.

Oszacowanie rzeczywistego znaczenia i stopnia wykorzystania tego rodzaju ofert przez najmniejsze przedsiębiorstwa jest bardzo trudne z kilku co najmniej powodów:

- brak danych statystycznych. Główny Urząd Statystyczny nie podaje danych o kredytach dla mikroprzedsiębiorstw;
- samofinansowanie się mikroprzedsiębiorców kredytem konsumpcyjnym. Problematycznym jest określenie w jakim stopniu zastępuje on kredyt obrotowy lub inwestycyjny;
- brak informacji przekazywanych przez banki. Same banki nie są zainteresowane ujawnianiem danych dotyczących finansowania przez nie mikroprzedsiębiorstw.

Z powyższego zestawienia wynika, że oferta bankowa skierowana jest raczej do osób, które bądź już rozpoczęły działalność gospodarczą przynoszącą im dochód, bądź są w stanie wykazać się stałymi dochodami (najczęściej z umowy o pracę). W konsekwencji osoba chcąca rozpocząć działalność gospodarczą nie ma możliwości uzyskania finansowania w banku w inny sposób niż poprzez wykorzystania swojego rachunku osobistego.

2.1.2.6. Programy publiczne (agencje rządowe, programy realizowane przez wojewódzkie i powiatowe urzędy pracy, programy pomocowe)

W Polsce istnieje wiele programów pożyczkowych finansowanych ze środków publicznych. Podstawową ich cechą jest bardzo duże zróżnicowanie, zarówno pod względem odbiorców mikropożyczek, jak i sposobów dystrybucji, oprocentowania etc. Do najważniejszych z nich zaliczyć można:

Pożyczki udzielane przez powiatowe urzędy pracy osobom bezrobotnym na rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej (samozatrudnienie) oraz przedsiębiorcom tworzącym nowe miejsca pracy dla bezrobotnych.¹⁴

Zgodnie z rozporządzeniem Ministra Pracy i Polityki Socjalnej z dn. 24 marca 1995 r. osoba bezrobotna podejmująca działalność gospodarczą może uzyskać z **Funduszu Pracy** pożyczkę w wysokości nieprzekraczającej 20-krotności przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce.

Dodatkowo, osoby bezrobotne podejmujące działalność gospodarczą uzyskują możliwość umorzenia 50% pożyczki wraz z odsetkami przysługującymi od kwoty umorzonej pod warunkiem prowadzenia działalności przez 24 miesiące. Pożyczki udzielane są na cztery lata. Pożyczki oprocentowane są w wysokości 50% oprocentowania kredytu lombardowego NBP (30% w gminach zagrożonych szczególnie wysokim bezrobociem strukturalnym). Pomiędzy styczniem 1996 a grudniem 2000 r. udzielono łącznie 48 488 pożyczek (w tym ponad 78% stanowiły pożyczki na podjęcie samodzielnej działalności gospodarczej)¹⁵.

Do podstawowych wad systemu pożyczek z Funduszu Pracy należy **brak jednolitych kryteriów przyznawania tego typu pożyczek**. Ze względu na atrakcyjne warunki pożyczki, istnieje podejrzenie niejednolitego traktowania wnioskodawców. Drugim mankamentem jest uzależnienie udzielania pożyczek od zasobności budżetu państwa, co często czyni możliwość uzyskania pożyczki z Funduszu Pracy czysto hipotetyczną.

Pożyczki udzielane w ramach programu TOR#10.

Ministerstwo Pracy i Polityki Socjalnej uruchomiło w połowie lat 90 program „Promocja Zatrudnienia i Rozwój Służb Zatrudnienia” finansowany z pożyczki Banku Światowego oraz ze środków własnych. Jeden z 10 komponentów, z których składał się program, był poświęcony wsparciu rozwoju małej przedsiębior-

¹⁴ Zakres oraz zasady udzielania pożyczek reguluje rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Socjalnej z dnia 24 marca 1995 r. w sprawie szczegółowych zasad udzielania pożyczek z Funduszu Pracy, wysokości stopy procentowej oraz warunków spłaty, Dz. U. Nr 35 z 1995 r., poz. 174 (z póź. zm.).

¹⁵ Praca zbiorowa pod redakcją Ewy Balcerowicz, Mikroprzedsiębiorstwa – sytuacja ekonomiczna, finansowanie, właściciele; Warszawa, 2002, str.152

czości (tzw. TOR#10). Obecnie w ramach komponentu TOR#10 funkcjonują 34 tzw. Fundusze Rozwoju Przedsiębiorczości¹⁶. Fundusze ulokowane są w strukturach rozmaitych organizacji pozarządowych działających samodzielnie (patrz 2.1.2.2.). Pożyczki są skierowane przede wszystkim do mikroprzedsiębiorców zatrudniających do 10 osób lub osób chcących rozpocząć działalność gospodarczą. Pożyczki udzielane w ramach programu TOR#10 nie mogą przekraczać równowartości 20 tys. USD oraz muszą być ubezpieczone w wysokości 100% pożyczki. Zastosowane oprocentowanie pożyczek jest niższe niż oprocentowanie rynkowe (70% kredytu lombardowego NBP). Dodatkowo osoba ubiegająca się o pożyczkę musi wnieść minimalny wkład własny (np. istniejące firmy – w zasadzie 20% wartości przedsięwzięcia).

W okresie od stycznia 1995 r. do końca grudnia 2001 r. Fundusze Rozwoju Przedsiębiorczości udzieliły 3 249 pożyczek na łączną kwotę 63,9 mln PLN. Oznacza to, że średnia pożyczka wynosi około 19 300 PLN.¹⁷ Średnia wartość pożyczki wzrastała od 1995 r. aż do 2000 r. Dopiero w 2001 r. tendencja ta się odwróciła.

Pożyczki i kredyty nakierowane na uruchamianie lub rozwijanie działalności pozarolniczej na terenach wiejskich udzielane są przez Agencję Modernizacji i Restrukturyzacji Rolnictwa, Agencję Własności Rolnej Skarbu Państwa oraz Europejski Fundusz Rozwoju Wsi Polskiej.

Wyżej wymienione organizacje koncentrują się na wspomaganiu rozwoju wsi poprzez udzielanie pożyczek nakierowanych na wsparcie przedsięwzięć w zakresie małej przedsiębiorczości o charakterze pozarolniczym.

- Agencja Modernizacji i Restrukturyzacji Rolnictwa zajmuje się dofinansowywaniem kredytów i pożyczek na realizację przedsięwzięć gwarantujących powstanie nowych miejsc pracy w działalności pozarolniczej w gminach wiejskich i wiejsko-miejskich.
- Europejski Fundusz Rozwoju Wsi Polskiej udziela mikropożyczek na sfinansowanie inwestycji związanych z uruchomieniem nowych lub rozwojem istniejących pozarolniczych przedsięwzięć gospodarczych w dziedzinie produkcji, handlu lub usług we wsi i w miastach do 20 tys. mieszkańców. Kredyty udzielane są na okres do 2 lat w wysokości nie przekraczającej 20 tys. PLN. Stopa oprocentowania waha się między 50% a 70% stopy redyskonta weksli NBP.
- Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa uruchomiła linię kredytową na przedsięwzięcia w zakresie małej przedsiębiorczości o charakterze pozarolniczym przy zatrudnianiu bezrobotnych byłych pracowników PGRów oraz członków ich rodzin na terenach wiejskich lub w miastach do 20 tys. mieszkańców ze środków AWRSP z dopłatami do oprocentowania ze środków Funduszu Pracy. Kredyty udzielane są na okres 5 lat z roczną karencją w spłacie kapitału na uprzywilejowanych warunkach (0,8% *per annum* w gminach uznanych za zagrożone szczególnie wysokim bezrobociem strukturalnym oraz 4,5% *per annum* w pozostałych gminach).

Pożyczki przeznaczone na tworzenie miejsc pracy dla osób odchodzących z zakładów pracy przemysłów tradycyjnych (górnictwo, hutnictwo).

W ramach programu Inicjatywa II (finansowanego ze środków Programu Phare) pożyczki są udzielane odchodzącym z pracy hutnikom i górnikom oraz małym i średnim przedsiębiorstwom chcącym ich zatrudnić. Zgodnie z informacją zawartą na stronach internetowych PARP, do końca stycznia 2002 r., dzięki programowi Inicjatywa II utworzono 145 miejsc pracy.

Od ubiegającego się o pożyczkę wymagany jest udział własny w wysokości 25-30% oraz pełne zabezpieczenie pożyczki. Ich wysokość wynosi do 60 tysięcy PLN dla odchodzących i do 35 tysięcy PLN na jedno miejsce pracy dla przedsiębiorstw ich zatrudniających. Okres spłaty nie powinien przekroczyć 4 lat a karencja w spłacie kapitału wynosi do 1 roku. Oprocentowanie tych pożyczek miało zdecydowanie preferencyjny poziom (1/3 redyskonta weksli).

Kredyty udzielane w ramach zagranicznych programów pomocowych.

Drobni przedsiębiorcy mogą starać się o kredyt w ramach programu **SME Finance Facility** uruchomionego przez Komisję Europejską w krajach kandydujących do Unii Europejskiej. W Polsce linia kredytowa

¹⁶ K. Matusia, M. Mażewska, T. Niesiołowski, Lokalny System Wspierania Przedsiębiorczości, Warszawa, 1998

¹⁷ Informacja przekazana MFC przez MPIPS.

udostępniona przez EBOR obsługiwana jest przez pośredników finansowych programu: Bank Śląski, Fortis Bank, WBK, PEKAO. Oferowane są następujące produkty: kredyt obrotowy, kredyt na działalność gospodarczą oraz kredyt inwestycyjny. Kredyt przydzielany jest na maksymalnie 5 lata na warunkach korzystniejszych od rynkowych.

Nowo utworzone przedsiębiorstwa mogą także liczyć na wsparcie **Kanadyjsko-Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości**. Na podstawie umowy zawartej z rządem Kanady, Fundacja uzyskała dotacje przeznaczone na pomoc w finansowaniu sektora MSP w Polsce. W ramach Fundacji został uruchomiony Kanadyjski Program Pożyczkowy. Celem programu jest udzielanie za pośrednictwem wybranych organizacji pozarządowych (tzw. inkubatorów przedsiębiorczości) pożyczek na okres do 3 lat w wysokości nie przekraczającej 50 tys. PLN, skierowanych do przedsiębiorstw we wstępnej fazie rozwoju. Pożyczki muszą być zabezpieczone poręczeniem lub wekslem *in blanco*. Kwestie oprocentowania, prowizje i opłaty są bezpośrednio negocjowane z inkubatorem przedsiębiorczości udzielającym pożyczki.

2.1.3. Klasyfikacja programów mikropożyczkowych w Polsce

Przedstawione powyżej instytucje, mimo swojej oferty o charakterze mikrofinansowym, różnicuje szereg cech. Oprócz odmiennej formy prawnej, bogactwa stosowanych instrumentów mikrofinansowych i pozafinansowych, instytucje te różnią się realizowaną misją, stosowanymi standardami działalności, docelową grupą klientów, źródłem pochodzenia kapitału, rozmieszczeniem terytorialnym oraz przynależnością do różnego rodzaju stowarzyszeń lub organizacji zrzeszających.

Firmy prywatne oferujące usługi pożyczkowe jak np. Provident i jego lokalne odpowiedniki, a także agencje ratalne (Lukas, Żagiel, Best), lombardy, banki są instytucjami mającymi na celu generowanie zysku z prowadzonej działalności, a swoją ofertę kierują do szerokiej społeczności. Ich działalności nie przyświecają żadne cele społeczne, w odróżnieniu od działalności programów pozarządowych i inicjatyw finansowanych ze środków publicznych. Programy mają na uwadze wypełnienie celów społecznych takich jak np. wspieranie rozwoju sektora małych przedsiębiorstw, samozatrudnienia i tworzenia nowych miejsc pracy oraz dywersyfikowanie źródeł dochodu ludności. Prowadzą samowystarczalną działalność i reprezentowane są przez organizacje pozarządowe takie jak: Fundusz Mikro, Inicjatywa Mikro, Fundacja na Rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa, Fundacja Wspomagania Wsi. Wymienione organizacje stosują sprawdzone międzynarodowe praktyki prowadzenia działalności mikrofinansowej. Z kolei SKOKi, kierując się zasadą samowystarczalności i reinwestowania zysku w działalność statutową, promują oszczędzanie wśród ludności o niskich dochodach. Programy finansowane ze środków rządowych często wypełniają cele społeczne. Jednakże swoją funkcję programy te wypełniają doraźnie, gdyż są one całkowicie uzależnione od ciągłego dopływu środków publicznych. Pominięcie zasady samowystarczalności skutkuje przeważnie zbyt wysokim udziałem kosztów operacyjnych w prowadzonej działalności.

Wszystkie instytucje wypełniające cele społeczne adresują swoją ofertę do wybranej klienteli. W przypadku SKOK są to członkowie kas, czyli pracownicy danego zakładu, parafianie czy członkowie stowarzyszenia, przy którym SKOK został utworzony. Programy pozarządowe wspierają działalność mikroprzedsiębiorców lub, aczkolwiek w mniejszym stopniu, osoby rozpoczynające działalność gospodarczą, skupiając się przede wszystkim na pozarolniczej aktywności gospodarczej. Programy finansowane ze środków publicznych poza klientelą podobną do beneficjentów programów pozarządowych, częściej angażują się we współpracę z grupami podwyższonego ryzyka: osobami zwolnionymi w ramach restrukturyzacji gospodarki, osobami bezrobotnymi, osobami zmieniającymi profesję, absolwentami, itd.

2.1.4. Nieformalne źródła mikropożyczek

Na zakończenie należy wskazać na niesformalizowane źródła mikropożyczek. Jak wynika z licznych badań prowadzonych na różnych próbach mikroprzedsiębiorstw¹⁸, podstawowe znaczenie, dalece **bar-**

¹⁸ Można tu przywołać np. badania przeprowadzone w 2001 r. przez Fundację CASE, wśród mikroprzedsiębiorców oraz badania z 2000 r. wykonane przez Instytut Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji, opublikowane w raporcie pt. „Trendy ekonomiczne właściwe dla sektora MSP w świetle badań”.

dziej istotne, niż wszystkie oferty bankowe i pozabankowe, mają pożyczki ze źródeł niesformalizowanych. Chodzi tu przede wszystkim o kapitał pożyczany w gronie rodziny lub znajomych. Skala tego zjawiska jest nie do końca zbadana. O jego znaczeniu może jednak świadczyć fakt, iż w badaniu przeprowadzonym przez Fundację CASE na grupie przedstawicieli mikrofirm, **aż 40% respondentów wskazało, że korzystało z tego typu pożyczek**. W tym samym badaniu na korzystanie z kredytów bankowych wskazało 26% respondentów¹⁹. Tak ogromna popularność tego źródła finansowego może wynikać z kilku przestanków:

- mikroprzedsiębiorstwa mają stosunkowo małe potrzeby kapitałowe;
- koszt tego typu pożyczki jest przeważnie bardzo niski lub wręcz zerowy;
- pożyczki tego typu cechuje ogromna elastyczność;
- pożyczki w gronie przyjaciół i rodziny, nawet jeżeli są zaciągane z zachowaniem wszystkich formalności (umowa, odsetki, termin spłaty), bardzo rzadko wiążą się z koniecznością przedstawiania jakichkolwiek zabezpieczeń;
- skorzystanie z tego źródła kapitału nie wymaga ani przedstawienia jakiejkolwiek zdolności kredytowej ani potwierdzania kondycji finansowej.

2.2. Miary efektywności instytucji mikrofinansowych w Polsce

Ze względu na różnorodność przyjmowanych form prawnych, a przede wszystkim misji przyświecającej różnym instytucjom mikrofinansowym, **trudno je porównywać** pod względem efektywności ich funkcjonowania. Ze względu na charakter tego opracowania, przyjrzymy się bliżej wyłącznie instytucjom, które świadomie promują przedsiębiorczość, samozatrudnienie oraz rozwój mikroprzedsiębiorstw, a więc instytucjom, które mają na uwadze cele społeczne.

2.2.1. Bariery instytucjonalne

Programy publiczne oferujące usługi mikropożyczkowe mają już pewne doświadczenie w działalności w Polsce, **aczkolwiek do tej pory nie został wypracowany system standardów i oceny efektywności ich działalności**. Sam rozwój instytucji był do tej pory dość nieskoordynowany, a obecnie trwają prace nad zrzeszeniem tych programów oraz wypracowaniem standardów ich funkcjonowania²⁰. Biorąc pod uwagę ich misje oraz publikowane wyniki działalności, można dokonać szacunkowej analizy ich efektywności, która może być dobrym wstępem do wypracowania kompleksowego systemu monitorowania efektywności tych instytucji. Ze względu na dostępność danych, próba szacunkowej oceny efektywności opierać się będzie na materiałach dotyczących działalności funduszy pożyczkowych skupionych w ramach TOR#10.

Jako, że instytucje te nie są nastawione na osiąganie zysku, a raczej na wypełnienie konkretnych celów społecznych, miarami ich efektywności powinny być odpowiednie wskaźniki oceniające stopień wypełnienia ich misji. Wskaźniki rentowności stosowane w instytucjach nastawionych na wypracowanie zysku nie będą miały tu bezpośredniego zastosowania, aczkolwiek ważne jest, aby fundusze wykorzystywały przeznaczone im środki jak najbardziej efektywnie, przy najmniejszym koszcie. Dlatego interesujące byłoby przeanalizowanie strony kosztowej, produktywności i wydajności instytucji.

Fundusze pożyczkowe stworzone w ramach TOR#10 mają na celu finansowe wsparcie osób bezrobotnych podejmujących działalność gospodarczą, osób zagrożonych zwolnieniami, osób tworzących nowe miejsca pracy oraz tych przedsiębiorców, którzy na rozpoczęcie działalności gospodarczej otrzymali w ostatnich dwóch latach środki z Funduszu Pracy lub Funduszu Rozwoju Przedsiębiorczości. Miarami stosowanymi do oceny efektywności w realizowaniu celów społecznych są: liczba udzielonych pożyczek oraz liczba utworzonych miejsc pracy. **W ciągu 7 lat działalności, fundusze udzieliły średnio 3249 pożyczek (464 pożyczki rocznie) i utworzyły 6160 miejsc pracy**.

Jest to stosunkowo mała skala działalności w porównaniu z organizacjami pozarządowymi działającymi w oparciu o standardy światowe. Trzy z czterech instytucji wymienionych w punkcie 2.1.2.1. udzieliły

¹⁹ Patrz przypis 15, str.17

²⁰ Na konferencji funduszy pożyczkowych w Augustowie, która odbyła się 27-28 czerwca 2002, utworzono grupę roboczą, która ma być zaczątkiem stowarzyszenia funduszy pożyczkowych w Polsce i mającą za główny cel wypracowanie standardów oceny ich działalności.

30 969 pożyczek. Dzięki osiągnięciu efektu skali zdołały one dotrzeć do większej grupy drobnych przedsiębiorców. Podczas gdy są one bardziej efektywne pod względem skali, niekoniecznie mają one możliwość dotarcia do grup wysokiego ryzyka, którymi z założenia mają zajmować się programy subsydiowane. Jednakże miary siły dotarcia oraz efektywności dotarcia do docelowych grup programów subsydiowanych nie zostały zaprojektowane.

Jedyną miarą efektywności w wypełnianiu celów społecznych stosowanych przez programy subsydiowane jest średnia liczba tworzonych dodatkowych miejsc pracy, która wynosiła w całym okresie funkcjonowania 1,9 (czyli 19 nowych pracowników przypadło na 10 pożyczkobiorców). **Dane te dostarczają ogólnych informacji, nie są natomiast precyzyjnymi miarami oceny efektywności instytucji w spełnianiu celów społecznych.**

W celu stwierdzenia efektywności narzędzia, potrzebne byłoby **dostosowanie wskaźników do konkretnych grup docelowych** (bezrobotnych, zagrożonych utratą pracy, itd.), uzyskanie informacji o stabilności: tworzonych miejsc pracy, finansowanego biznesu i jego rozwoju oraz porównanie tych wielkości do średnich dla całych lokalnych populacji. Szczególnie istotne są społeczno-ekonomiczne ewaluacje programów, które pozwolą na porównanie korzyści społecznych uzyskanych dzięki działalności programów wobec poniesionych kosztów.

Słabą stroną jest **brak monitorowania osób akceptowanych do korzystania z usług w programie**. Instytucje te oferują pożyczki subsydiowane, dlatego ważne jest by docierały one do precyzyjnie zdefiniowanej grupy, nie wpływając negatywnie na rynek poprzez tworzenie niezdrowej konkurencji dla instytucji samofinansujących się²¹ oraz, aby docierały one do osób, które rzeczywiście takiego finansowania potrzebują (gdyż nie mają dostępu do finansowania oprocentowanego rynkowo). Oprócz miar efektywności „targetingu” przydatne byłoby stosowanie odpowiednich standardowych metod selekcji pożyczkobiorców.

Potrzebne jest także badanie dochodów i zapotrzebowania na pożyczki docelowych grup, aby określić zarówno rzeczywistą elastyczność popytu na pożyczki względem oprocentowania, jak i to, czy brak dostępu do komercyjnych źródeł finansowania jest rzeczywistą barierą rozwoju małych przedsiębiorstw.

W celu nie zakłócania działalności innych instytucji finansowych, subsydiowane programy powinny stworzyć system stopniowego przenoszenia małych przedsiębiorców z subsydiowanych programów o małej skali – do programów działających na zasadach rynkowych, na przykład poprzez stopniowe ograniczanie subsydiów wraz z wielkością i liczbą przyznawanych pożyczek.

Kolejną barierą rozwoju tych instytucji jest ograniczenie kapitałowe i jednorazowość stosowanych rozwiązań. W celu zapewnienia przedsiębiorcom stałego dostępu do finansowania, fundusz powinien dbać o jakość portfela i odpowiednio zarządzać jego spłacalnością, która jest istotnym elementem zarządzania płynnością. Stosowane średnie wskaźniki spłacalności liczone narastająco dostarczają części informacji, natomiast nie odzwierciedlają bieżącej jakości portfela, uniemożliwiając efektywne zarządzanie płynnością funduszu i spłacalnością.

Dla zapewnienia stabilności funduszu w bieżącym czasie, **ważne jest efektywne, wydajne i produktywne zarządzanie powierzonym kapitałem**. W tym celu niezbędne jest monitorowanie strony kosztowej w odniesieniu do obsługi mikropożyczkowego programu organizacji. Mierniki kosztowe nie są liczone. Fundusze jako jedyny ze wskaźników kosztów podają koszt utworzenia jednego dodatkowego miejsca pracy jako średnią wielkość pożyczki na jedno utworzone miejsce pracy (przy wykorzystaniu środków FRP wyniósł on 10 206,81 PLN). Wskaźnik ten nie odzwierciedla jednak rzeczywistych kosztów obsługi pożyczki związanej z utworzeniem miejsca pracy. Porównując wydatki funduszy z liczbą tworzonych miejsc pracy, całkowity koszt poniesiony na utworzenie jednego miejsca pracy wyniósł 20 922 PLN, co w sumie daje wydatek niemal dwukrotnie większy niż deklarowany (10 715 PLN).

²¹ Jest to szczególnie istotne, ze względu na wysoki stopień ryzyka związanego z obsługą grup docelowych funduszy z jednej strony, a z drugiej strony atrakcyjnym, gdyż niższym niż rynkowe, oprocentowaniem, które zachęca do zarzucania obsługi grupy docelowej.

Wykorzystując informacje publikowane przez MPiPS można oszacować następujące wielkości. Porównanie wydatków z wartością pożyczek pozwala określić koszty obsługi portfela pożyczek – różnica to ponad 100%²², co oznacza, że dla obsługi złotówki pożyczonej potrzeba dodatkowej złotówki na jej obsługę. Koszt obsługi jednego pożyczkobiorcy wyniósł 20 315 PLN (ok. 5 000 USD²³), liczony jako wydatki funduszu dzielone przez liczbę udzielonych pożyczek. W porównaniu do funduszy działających według światowych standardów są to bardzo słabe wyniki. Dla porównania, całkowity koszt obsługi portfela pożyczek w podobnych instytucjach waha się w granicach 16-23% (tzn. obsługa pożyczonej złotówki kosztuje w granicach 16 – 23 groszy), a koszt obsługi jednego pożyczkobiorcy jest dziesięciokrotnie niższy (między 1 430 a 2 256 PLN.), pomimo zdecydowanie wyższych kosztów obsługi pożyczki ze względu na ich wielkość.

Analiza i symulacja przychodów funduszy pożyczkowych

Jak wynika z przeprowadzonej analizy, konieczne jest wprowadzenie twardych ograniczeń budżetowych oraz jasnych kryteriów kompleksowej oceny wydajności instytucji.

Rentowność programu jest bardzo wysoka i przychody pokrywają wydatki. Wskaźnik samowystarczalności operacyjnej wynosi 147,5%. Niestety, brak znajomości struktury przychodów nie pozwala stwierdzić, jakie są rzeczywiste przychody z tytułu udzielonych pożyczek. Przyjmując, że oprocentowanie pożyczek wynosiło 4-6 (średnio 5) punktów procentowych powyżej inflacji oraz, że była pobierana opłata manipulacyjna w wysokości średnio 2% (1-3%), przeprowadzono symulację przychodów z pożyczek, dla której przyjęto oprocentowanie wyższe o 7 punktów procentowych od inflacji (uwzględniono opłatę manipulacyjną). Symulowane przychody²⁴ uzyskane z pożyczek wyniosły 10 864 597 PLN. Samowystarczalność działalności funduszy pożyczkowych wynosi jedynie 16%. Jest to bardzo słaby rezultat w porównaniu z wynikami osiąganymi przez organizacje działające w oparciu o standardy światowe, gdzie wskaźnik samowystarczalności operacyjnej działalności pożyczkowej kształtuje się na poziomie 93-106%. Interesującym jest fakt, że fundusze finansowane ze środków publicznych dużą część przychodów uzyskują z odsetek lokat terminowych, zakładanych na niepracującym kapitale. Symulacja przychodów z lokat terminowych części kapitału bazowego (18,5 mln PLN), który nie pracował w latach 1995-2001 wykazała, że były one wyższe niż te z działalności pożyczkowej funduszy (prawie trzykrotnie).

Takiego wykorzystania środków praktycznie nie stosuje się wśród funduszy działających według praktyk światowych (niektóre z nich mają kapitał w ciągłym obrocie, u innych różnica w samowystarczalności operacyjnej z uwzględnieniem dochodów z lokat i bez jest niewielka: 108% w stosunku do 93%). Niskie oprocentowanie pożyczek, niższe niż oprocentowanie lokat terminowych, nie stanowi zachęty do działalności pożyczkowej wiążącej się z wysokim ryzykiem i kosztami. Brak określenia wymagań, co do części pracującej kapitału bazowego doprowadziło do sytuacji, gdy środki pomocowe, w większym stopniu były wykorzystywane do pokrywania kosztów operacyjnych funduszy niż pomocy małym i średnim przedsiębiorstwom.

Jak już wspomniano wcześniej, trudno stosować miary rentowności do programów, których głównym celem jest wspieranie nierentownych, ale niosących ze sobą korzyści społeczno-gospodarcze. Należy jednak wypracować miary pozwalające ocenić rentowność programów z jednoczesnym uwzględnieniem tych trudno wymiernych korzyści. Podczas gdy cena kapitału w programach nastawionych na samowystarczalność bądź maksymalizację zysku odzwierciedlana jest poprzez realną jego wartość, w programach subsydiowanych – jego realna wartość powinna być wyliczana również na podstawie wyceny społecznej korzyści, jaką dana jednostka kapitału niesie (tzn. inaczej cenić należy jednostkę kapitału wydatkowaną na stworzenie i utrzymanie nowego miejsca pracy niż tę przeznaczoną na rozwój istniejącej firmy).

²² Podobny wskaźnik dla regionu (bardziej precyzyjny) liczony jako koszty administracyjne do średniej wielkości portfela wynosi 22%.

²³ W naszym regionie, wielkość ta kształtuje się na poziomie 300 USD na pożyczkobiorcę .

²⁴ Symulacja zakłada 100% splatalność.

Część kapitału pracującego²⁵	
1995	5%
1996	19%
1997	33%
1998	36%
1999	32%
2000	35%
2001	31%

Symulacja przychodów z oprocentowania i opłat manipulacyjnych pożyczek (PLN)								
	stopa procentowa	kwota	średni okres	kwota spłacona po 1 roku	kwota spłacona po 2 roku	kwota spłacona po 3 roku	kapitał zwrócony	przychód z odsetek i prowizji
1995	0,348	942814	2,34	402912	0	0	402912	140213,4
1996	0,269	5433859	2,28	2383271	2322162	0	4705433	1265762
1997	0,219	11906926	2,36	5045308	5222336	1730066	11997710	2627498
1998	0,188	12815620	2,51	5105825	5430347	1573848	12110020	2276684
1999	0,143	10536218	2,68	3931425	4197696	1607220	9736341	1392297
2000	0,171	11135187	2,56	4349682	4154921	2262528	10767131	1841179
2001	0,125	10103330	2,49	4057562	3946613	2563531	10567707	1320963
								10864597

Symulacja przychodów z lokat terminowych (PLN)			
	kapitał nie będący w obrocie	stopa depozytów terminowych 12 mies. (czerwiec)	przychody z odsetek
1995	17960098	0,3	5388029,39
1996	23159604	0,225	5210910,866
1997	23801695	0,204	4855545,704
1998	22649946	0,21	4756488,646
1999	22456611	0,125	2807076,423
2000	20939020	0,162	3392121,305
2001	22356498	0,145	3241692,258
			29651864,59

Subsydiowane programy wymagają nałożenia twardych ograniczeń budżetowych, jasnych i kompleksowych miar monitorowania efektywności, zapewnienia odpowiedniej selekcji pożyczkobiorców i ustalenia odpowiedniej wielkości subsydiów. Ma to sprawić, że środki pomocowe trafią do wyznaczonej grupy docelowej i zostaną odpowiednio wykorzystane.

Warto również przyjrzeć się bliżej rozwiązaniom międzynarodowym oraz stosowanym przez polskie instytucje praktykom międzynarodowym. Biorąc pod uwagę ich produktywność, efektywność i skalę dotarcia do małych przedsiębiorstw, ich doświadczenia mogłyby być wykorzystane do tworzenia standardów działalności i monitorowania efektywności funduszy pożyczkowych w Polsce.

²⁵ Outstanding portfolio – część kapitału będąca bieżącym zadłużeniem klientów.

2.3. Bariery prawne rozwoju mikrofinansów w Polsce

Polski system prawny jest relatywnie przyjazny tworzeniu i działalności instytucji mikropożyczkowych.

Do podstawowych przeszkód prawnych na jakie napotykają fundusze pożyczkowe należą:

- **Uregulowania podatkowe.** Obecnie obowiązujący system prawny zwalnia z podatku dochodowego od osób prawnych wyłącznie dochody podatników (z wyjątkiem m.in. przedsiębiorstw państwowych, spółdzielni, spółek, przedsiębiorstw komunalnych), których celem statutowym jest działalność: naukowa, naukowo-techniczna, oświatowa, kulturalna, w zakresie kultury fizycznej i sportu, ochrony środowiska, wspierania inicjatyw społecznych na rzecz budowy dróg i sieci telekomunikacyjnej na wsi oraz zaopatrzenia wsi w wodę, dobroczynności, ochrony zdrowia i pomocy społecznej, rehabilitacji zawodowej i społecznej inwalidów oraz kultu religijnego (art.17 par.1c Ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych). Ze wspomnianego artykułu wynika, że dochody osiągane przez instytucje mikrofinansowe działające *not - for - profit* i przeznaczające całość swoich dochodów na własną działalność nie są zwolnione z podatku dochodowego, pomimo prowadzenia działalności społecznie użytecznej. Naszym zdaniem ustawodawca powinien dostrzec pozytywną rolę mikrofinansów w osiąganiu celów społecznie użytecznych i uzupełnić zapisy wyżej cytowanej ustawy o zwolnienia przedmiotowe dla podatników, których celem statutowym jest promowanie przedsiębiorczości i zwalczanie bezrobocia, w tym udzielanie mikropożyczek.
- Brak **szczególnych uprawnień dotyczących dochodzenia roszczeń** z tytułu niespłaconych pożyczek. Organizacje mikrofinansowe nie mogą korzystać ze szczególnego przywileju, jakim jest bankowy tytuł egzekucyjny. Prawo bankowe upoważnia banki do wystawiania bankowego tytułu egzekucyjnego. **Bankowy tytuł egzekucyjny** może być podstawą egzekucji prowadzonej według przepisów Kodeksu postępowania cywilnego po nadaniu mu przez sąd klauzuli wykonalności. Wniosek banku o nadanie klauzuli wykonalności sąd rozpoznaje niezwłocznie, nie później jednak niż w terminie 3 dni od dnia jego złożenia. W konsekwencji banki mają wyraźną przewagę nad innymi instytucjami udzielającymi zewnętrznego finansowania. Wydaje się słuszną koncepcją wyposażenia instytucji mikrofinansowych w podobny instrument dający możliwość skutecznego dochodzenia roszczeń.
- Interpretacja stanu prawnego dotyczącego możliwości **finansowania instytucji mikropożyczkowych ze środków samorządu terytorialnego**. Samorządy, jako jednostki publiczne, nie mogą wykonywać działań, a w szczególności wydawać środków, na zadania nie należące do ich kompetencji. Niektórzy reprezentanci samorządów oraz regionalnych izb obrachunkowych mają wątpliwości czy wspieranie finansowe instytucji mikrofinansowych jest zgodne z prawem. Naszym zdaniem aktualne brzmienie ustaw regulujących funkcjonowanie samorządu gminnego, powiatowego i wojewódzkiego nie powinno budzić wątpliwości, że udzielanie dotacji instytucjom mikrofinansowym, służącym takim celom należącym do zadań samorządu terytorialnego jak wspieranie przedsiębiorczości, aktywizacja lokalnego rynku pracy oraz zwalczanie bezrobocia, jest legalne. Zalecamy jednak **jednoznaczne wyjaśnienie powyższych wątpliwości** w celu ułatwienia samorządom finansowego angażowania się w instytucje mikrofinansowe.
- Istnienie **zasady, zgodnie z którą środki są przewidziane do wydatkowania w danym roku budżetowym**. Biorąc pod uwagę, że w przypadku działalności pożyczkowej wydatkami są wyłącznie wydatki na cele administracyjne (płace pracowników, czynsz, przejazdy), dużo bardziej skomplikowanym jest przekazywanie dotacji z budżetu państwa lub budżetów samorządowych na cele związane z udzielaniem pożyczek, gdzie trudno o pojęcie wydatku sensu stricto. Naszym zdaniem jednak, przekazanie środków (w formie dotacji) funduszowi pożyczkowemu może być uważane za wydatek w sensie ustawy o finansach publicznych. Niestety, podobnie jak w sytuacji finansowania ze strony samorządów, kwestia ta wydaje się być nie do końca jasna. Konieczne jest zatem uzyskanie jednoznacznej interpretacji tego problemu i upowszechnienie jej wśród decydentów.

3. Propozycja modelu systemu mikrofinansowego dla Polski

Mikrofinanse spotykają się na świecie z dużym zainteresowaniem ze strony międzynarodowych organizacji finansowych (takich jak np. Bank Światowy czy EBOiR), prywatnych fundacji i rządów poszczególnych państw. Ma to swoje źródło w dotychczasowych rezultatach osiągniętych przez sektor mikrofinansowy w tworzeniu nowych miejsc pracy, rozwoju najmniejszych inicjatyw gospodarczych oraz zwalczaniu ubóstwa. Samodzielne instytucje mikrofinansowe stały się motorem rozwoju ekonomicznego państw, gdzie obsługują setki tysięcy ludzi odciętych od usług finansowych sektora komercyjnego. Metodologie stosowane przez te instytucje zostały zaadaptowane również w krajach rozwiniętych takich jak USA, Francja czy Irlandia, by stać się skutecznym narzędziem w ograniczaniu bezrobocia i kreowaniu przedsiębiorczości przez zakładanie i rozwijanie najmniejszych firm.

Niniejsza część opracowania stanowi próbę zebrania najważniejszych doświadczeń światowych w rozwijaniu sektora mikrofinansów z uwzględnieniem warunków do tworzenia i rozwijania funduszy pożyczkowych w Polsce.

3.1. Podstawowe założenia efektywnego programu mikrofinansowego

Budowanie profesjonalnego sektora instytucji mikrofinansowych, efektywnie obsługującego mikroprzedsiębiorców na dużą skalę wymaga:

- „know-how” połączonego z dostępem funduszy pożyczkowych do finansowania (początkowo subsydiowanego, później komercyjnego);
- wpływu na politykę wobec sektora funduszy pożyczkowych i sektora MSP.

3.1.1. Know-how

„Know-how” związany z rozwojem funduszy pożyczkowych obejmuje:

- adaptację instrumentów finansowych do potrzeb i specyfiki określonej grupy docelowej (osoby bezrobotne, rolnicy, osoby prowadzące samodzielnie działalność gospodarczą, itd.);
- wiedzę i umiejętność zarządzania instytucją finansową.

Jedynie profesjonalnie zarządzane fundusze pożyczkowe są w stanie osiągnąć satysfakcjonującą skalę transakcji w grupie docelowej i jednocześnie tworzyć instytucje samowystarczalne finansowo. Dlatego strategia rozwoju sektora powinna wytyczyć ramy dla konsolidacji i profesjonalizacji istniejących funduszy, by w rezultacie koncentrować pomoc na programach działających najefektywniej. Strategia ta powinna uwzględnić również tworzenie od podstaw nowych programów w oparciu o kadre menadżerską rozumiejącą zasady działalności mikrofinansowej.

Znajomość zagadnień technicznych z zakresu mikrofinansów jest decydująca w prowadzeniu profesjonalnych instytucji mikrofinansowych. W ostatecznym rozrachunku rezultaty działalności tych instytucji uzależnione są wyłącznie od umiejętności kadry zarządzającej.

Instytucje finansujące lub pośredniczące w finansowaniu funduszy pożyczkowych muszą dokonywać ciągłej oceny jakości pracy finansowanych funduszy. Sprostanie temu wymaganiu możliwe będzie tylko wtedy, gdy instytucje te również zdobędą niezbędną wiedzę dotyczącą technik mikrofinansowania oraz umiejętność analizy finansowej instytucji mikrofinansowej. **Tworzenie skutecznego programu rozwoju sektora mikrofinansowego nie może odbywać się bez przeszkolonej kadry i ekspertów w dziedzinie mikrofinansów.**

3.1.2. Fundusze pożyczkowe – zasady funkcjonowania

Zasadniczy wpływ organizacji sponsorujących na realizację zadań mikrofinansowania powinien wynikać z **umiejętej selekcji funduszy, które mają te zadania realizować**. Ewaluacja funduszu pożyczkowego ubiegającego się o wsparcie finansowe powinna w pierwszej kolejności obejmować ocenę jego misji. Następnie, należy uwzględnić czynniki instytucjonalne, zasięg oferowanych produktów, wyniki finansowe, rentowność, oprocentowanie oraz jakość portfela.

3.1.2.1. Misja

Najstuszniejszym krokiem organizacji finansującej jest wybór programu, którego misja (lub wizja) jest najbardziej zbliżona do celu działania jego własnej instytucji. Organizacje mikrofinansowe muszą mieć klarowną misję i wizję obejmujące 3 zasadnicze obszary ich działania:

- grupa docelowa: **Kogo obsługuje dana organizacja?** Osoby bezrobotne? Kobiety? Najmniejsze firmy na obszarach wiejskich? Jakie usługi dla grupy docelowej będą zapewnione?
- dążenie do stworzenia niezależnej, samowystarczalnej finansowo instytucji: Czy organizacja działa w oparciu o **samowystarczalność finansową**? Czy planuje rozwój w oparciu o samowystarczalność? Czy istnieje konflikt między osiągnięciem samowystarczalności a dotarciem do określonej grupy docelowej? Jak taki konflikt zostanie rozwiązany przez daną organizację?
- wizja długookresowa: **Czy organizacja będzie czynić starania, aby przekształcić się w samodzielną instytucję?** W jakiej formie prawnej? Czy istnieje wiarygodny plan transformacji z fazy projektu w samodzielną instytucję rozwijającą się w oparciu o komercyjne źródła finansowania?

Jeżeli fundusze ubiegające się o finansowanie nie posiadają klarownej wizji (lub nie posiadają jej w ogóle), instytucja finansująca powinna zachęcić do jej stworzenia, uzależniając jakiegokolwiek rozmowy o finansowaniu ich działalności od faktu ustalenia czytelnej misji. Równocześnie, **jeżeli fundusze pożyczkowe mają być skuteczne, to muszą same zdefiniować swoją docelową klientelę**. Instytucja finansująca, poszukując organizacji, które będą realizować jej strategię, powinna unikać zbytniego zawężania swoich preferencji (np. wprowadzenia wymogu, zgodnie z którym instytucje ubiegające się o pomoc muszą udzielać pożyczek wyłącznie przedsiębiorcom rozliczającym się w uproszczonych formach księgowości).

Bez wyraźnie sformułowanej misji żadna organizacja nie może działać skutecznie. Właściwie skonstruowana misja stanowi drogowskaz dla funduszu pożyczkowego, ponieważ wiąże w spójną całość wartości i przekonania jego członków oraz realizowaną strategię. Misja jest źródłem motywacji dla osób zaangażowanych w działania organizacji oraz podstawą dla rozwoju skutecznego planu strategicznego organizacji

3.1.2.2. Czynniki instytucjonalne

Kadra zarządzająca jest wyznacznikiem sukcesu danego funduszu pożyczkowego. Fundusze pożyczkowe muszą dysponować przedsiębiorczym przywództwem, realizującym misję tworzenia silnej, niezależnej finansowo firmy, odpowiedzialnej za długookresową realizację określonej misji społecznej. Osoby zarządzające muszą posiadać w szczególności umiejętność motywowania i zarządzania zasobami ludzkimi oraz zdolność kontrolowania wyników finansowych. Istotne też jest utożsamienie się osoby zarządzającej z misją funduszu pożyczkowego.

Instytucje finansujące działalność funduszy pożyczkowych powinny też zwrócić uwagę na **istnienie i skład rad nadzorujących fundusze pożyczkowe**. W przypadku rad organizacji pozarządowych funkcja członka rady pełniona jest najczęściej przez ochotników. Warto w takim wypadku zastanowić się czy skład rady odpowiada długofalowemu rozwojowi instytucji. Warto też sprawdzić, jak członkowie rady wypełniają swoją rolę. Dobrze funkcjonująca rada powinna być odpowiedzialna za strategię rozwoju funduszu pożyczkowego i powinna przekazywać osobom zarządzającym odpowiedzialność za realizację celów strategicznych funduszu.

Wydajnie pracujący i odpowiednio zmotywowani pracownicy funduszu pożyczkowego wpływają w sposób kluczowy na rozwój swojej instytucji. W szczególności dotyczy to **doradców pożyczkowych** bezpośrednio pracujących z klientami i podejmujących decyzję o udzieleniu pożyczki. Większość obecnie istniejących funduszy pożyczkowych nie posiada planów rozwoju profesjonalnego swoich pracowników. Oceniając przydatność danej organizacji do realizacji programu mikrofinansowego warto zwrócić uwagę na kilka czynników:

- jaka jest częstotliwość zmian w zatrudnianiu pracowników?
- jaki jest poziom wykształcenia pracowników i struktura płac?
- czy istnieją mechanizmy podnoszenia kwalifikacji zawodowych pracowników?
- jaka liczba pożyczkobiorców przypada na jednego doradcę pożyczkowego?
- czy istnieje system premiujący dla doradców pożyczkowych?

3.1.2.3. Zasięg i oferowane produkty

Docieranie z kapitałem do najmniejszych przedsiębiorstw gospodarczych **wymaga odpowiedniej metodologii, zupełnie odmiennie niż stosowana w sektorze bankowym**. W sektorze małych przedsiębiorstw brak jest zabezpieczeń i historii kredytowej i z tego powodu wymaga on innych rozwiązań, charakteryzujących się następującymi cechami:

- niekonwencjonalna forma zabezpieczenia: pożyczki grupowe (członkowie grupy poręczają sobie wzajemnie pożyczki), pożyczki indywidualne oparte na motywacji klienta do spłaty (polegają na budowaniu bliskiej relacji z klientem);
- małe kwoty pożyczek dopasowane do celu pożyczki;
- wizytacja mikroprzedsiębiorstw;
- stopniowy dostęp do większych kwot przy kolejnych pożyczkach;
- gwarancje dostępu do kolejnych pożyczek przy terminowych spłatach;
- uproszczone do minimum, przyjazne klientowi procedury.

Wysokie ryzyko związane z obsługą sektora małych przedsiębiorstw jest równoważone poprzez wprowadzenie odpowiednich **mechanizmów kontrolnych** takich jak: wysoka częstotliwość spłat, małe kwoty pożyczek oraz bardzo niska tolerancja dla nieterminowych płatności.

Aby zapewnić efektywność przy wysokich kosztach transakcyjnych, jakie związane są z obsługą tego sektora rynku, **fundusze pożyczkowe powinny oferować ograniczoną liczbę nieskomplikowanych produktów finansowych**. Umożliwi to dotarcie do większej liczby przedsiębiorców, a poprzez osiągnięcie wysokiej skali transakcji, prowadzić będzie do zmniejszenia kosztów. Stosowanie nieskomplikowanych wystandaryzowanych procedur pozwoli na skrócenie czasu poświęcanego przez pracownika na opracowanie i obsługę pożyczki i – wraz z decentralizowanym procesem zatwierdzania pożyczek, a także organizacją niedrogich biur – prowadzić będzie do dalszego zwiększenia efektywności.

Bardzo ważne w tej działalności jest wypracowanie równowagi między efektywnością, mechanizmami kontrolnymi oraz satysfakcją klienta. Potrzeby poszczególnych, wyraźnie sprecyzowanych segmentów rynku muszą być dokładnie poznane i zaspokojone w formie odpowiednich produktów.

Ze względu na specyfikę misji poszczególnych funduszy pożyczkowych, nie zaleca się replikowania gotowych rozwiązań w zakresie parametrów produktu lub procedur związanych z udzielaniem i spłatą pożyczek, ale tworzenia takich, które będą dostosowane do potrzeb klientów oraz zapewnią sprawne funkcjonowanie funduszu pożyczkowego poprzez odpowiednie adresowanie kwestii wysokiego ryzyka i wysokich kosztów transakcyjnych.

3.1.2.4. Rezultaty finansowe

Aby fundusze pożyczkowe mogły efektywnie wypełniać swoją funkcję **muszą mieć zapewnione odpowiednie warunki dla długookresowego funkcjonowania**. Dla zapewnienia stabilności finansowej w długim okresie bardzo ważna jest odpowiednia polityka zmierzająca do optymalizacji rezultatów finansowych.

Dążenie do samowystarczalności operacyjnej i finansowej (dochody z odsetek pokrywają koszty administracyjne, straty w portfelu i koszty finansowe) opiera się na:

- kształtowaniu **odpowiedniego oprocentowania pożyczek** (stopa oprocentowania powinna pokrywać koszt uzyskania kapitału, wydatki operacyjne, straty w portfelu itd.);
- dbaniu o **wysoką jakość portfela** (portfel pożyczkowy z niskim udziałem pożyczek opóźnionych i niespłaconych);
- rygorystycznej **kontroli kosztów** administracyjnych.

3.1.2.5. Rentowność

Dążenie do samowystarczalności funduszu pożyczkowego jest nie tylko warunkiem niezbędnym do osiągnięcia długoterminowej stabilności finansowej instytucji, ale także stymulatorem zwiększania efektywności. **Instytucje nastawione na osiągnięcie rentowności zmuszone są do obniżania kosztów operacyjnych** swojej działalności, a przez to także do zwiększania skali, co oznacza szukanie wszelkich sposobów dotarcia do jak największej liczby przedsiębiorców.

Oczywiście horyzont **osiągania samowystarczalności operacyjnej, a tym bardziej finansowej, jest stosunkowo odległy i dlatego niezbędna jest pomoc państwa**, czy innego donatora w początkowym okresie działalności. **Jednakże pomoc taka uzasadniona jest jedynie w sytuacji, gdy fundusz pożyczkowy ma na celu osiągnięcie samowystarczalności oraz posiada wiarygodny plan wypełniania tego celu, a plan ten utworzony jest w oparciu o społeczną misję funduszu.** Docelowo wszelkie dotacje, czy preferencyjne kredyty dla funduszy pożyczkowych powinny być zastąpione przez komercyjne źródła finansowania.

Inne rozwiązania, np. stały dostęp do dotacji, bardzo często stosowane w przeszłości w różnych krajach, nie zdały egzaminu i zaowocowały instytucjami o niskim stopniu trwałości lub też osiągającymi mierne rezultaty (wyrażane głównie niską liczbą udzielonych pożyczek).

W aneksie przedstawiamy symulację kosztów i przychodów przykładowego funduszu/biura pożyczkowego.

3.1.2.6. Oprocentowanie pożyczek

Jak wspomniane zostało wcześniej, instytucje mikropożyczkowe udzielają pożyczek o stosunkowo niewielkich kwotach (w porównaniu z sektorem bankowym) przy dużym nacisku na analizę indywidualnych potrzeb klienta. Tego rodzaju metodologia, konieczna ze względu na specyfikę działania tychże organizacji, jest kosztowna.

Chcąc jednocześnie zapewnić sobie samowystarczalność finansową, fundusz pożyczkowy **wyznacza stopę procentową na poziomie zapewniającym pokrycie wszystkich kosztów funkcjonowania oraz zwiększonego ryzyka.** Ze względu na wyżej wspomniany silny nacisk na bardzo dokładną wstępną analizę klienta przez doradcę pożyczkowego oraz niskie kwoty pożyczek, koszt udzielenia takiej pożyczki jest często wyższy niż w sektorze bankowym a w konsekwencji zmusza fundusze pożyczkowe do wyznaczania swojej stopy procentowej na poziomie równym lub nawet wyższym niż bank.

Doświadczenia instytucji mikrofinansowych wskazują, że przy ograniczonych kwotach pożyczek, nawet kilka punktów procentowych różnicy w ich oprocentowaniu (w stosunku do sektora bankowego), nie wpływa na zdolność pożyczkobiorcy do jej spłacenia. Warto przy tej okazji wspomnieć o zdecydowanie negatywnych skutkach stosowania subsydiowanych stóp procentowych, bowiem kredyt subsydiowany:

- kreuje wśród przedsiębiorców oczekiwania, że państwo zawsze powinno zapewnić dostęp do kredytu subsydiowanego;
- może być podłożem dla korupcji – ponieważ jest to kredyt tylko dla wybranych przedsiębiorców;
- może tworzyć nieuczciwą konkurencję – przedsiębiorcy, którzy go otrzymują, stosować mogą niższą cenę na swoje towary i usługi, w przeciwnej sytuacji różnica w cenie pokrywana przez podatnika jest dla nich czystym zyskiem;
- uniemożliwia budowanie instytucji dążących do samowystarczalności w oparciu o rynkowe oprocentowanie kredytu.

Warto przypomnieć, że celem instytucji pożyczkowej jest zapewnianie najmniejszym firmom trwałego dostępu do finansowania. W wypadku instytucji dążących do samowystarczalności, koszt pożyczki odzwierciedlać musi koszt prowadzenia programu pożyczkowego. Takie założenie wymusza na funduszach pożyczkowych docieranie do największej liczby klientów w grupie docelowej, oraz ciągłe obniżanie kosztów operacyjnych.

3.1.2.7. Jakość portfela

Z punktu widzenia organizacji stosującej alternatywne sposoby zabezpieczenia pożyczek oraz dysponującej ograniczonym kapitałem, jakość portfela odgrywa podstawową rolę.

Organizacje mikropożyczkowe nie stosują standardowych metod zabezpieczenia udzielonych pożyczek takich jak hipoteka, poręczenie czy też przewłaszczenie na zabezpieczenie, gdyż ich klienci nie dysponują majątkiem odpowiedniej wielkości czy jakości. Z tego względu, są one **zmuszone do korzystania z alternatywnych metod zabezpieczenia pożyczek** takich jak np. pożyczki grupowe. Metody te różnią się od metod tradycyjnych tym, że **mają charakter bardziej „psychologiczny” niż „monetarny”**. Wskaźniki monitorujące spłacalność pokazują, że skuteczność metod alternatywnych jest bardzo duża, jednakże w sytuacji całkowitej niemożności spłacenia pożyczki przez klienta, metody tradycyjne okazują się bardziej skuteczne, gdyż pozwalają stosunkowo łatwo zaspokoić roszczenia.

Z tego względu fundusze pożyczkowe powinny **bardzo wczesnie reagować** na wszelkie opóźnienia w spłacie pożyczki. Klient funduszu musi mieć świadomość, że nie spłacając pożyczki lub znacząco opóźniając raty, wyrządza sobie największą szkodę, gdyż zamyka w ten sposób drogę do uzyskania kolejnej pożyczki.

3.1.3. Instytucja profesjonalizująca i rozwijająca fundusze pożyczkowe

Programy profesjonalizacji i rozwoju instytucji mikrofinansowych są często realizowane przez instytucje typu **apex**. W mikrofinansach termin *apex* odnosi się do organizacji, których rolą jest jednocześnie wspieranie wielu instytucji mikrofinansowych.

W polskich warunkach instytucja profesjonalizująca powinna pełnić dwie zasadnicze role:

- **pośredniczyć w przekazywaniu funduszom pożyczkowym wsparcia finansowego**, rządowego lub prywatnego w formie kredytów, gwarancji kredytowych lub dotacji. W miarę rozwoju sektora mikrofinansowego w Polsce, należy się liczyć z sytuacją, w której *apexy* będą również pełnić rolę pośrednika między rynkami kapitałowymi a prężnymi funduszami pożyczkowymi;
- **tworzyć i rozwijać rynek** dążących do samowystarczalności funduszy pożyczkowych przez oferowanie usług służących wzmacnianiu – w zakresie instytucjonalnym oraz potencjału rozwojowego – nowo tworzonych lub istniejących funduszy pożyczkowych.

W celu skutecznego pełnienia wyżej wymienionych funkcji *apex* powinien tworzyć system bodźców służących ciągłemu rozwojowi funduszy oraz zapewniać pomoc techniczną jak również szkolenia dla personelu funduszy. Instytucje te powinny promować innowacyjne rozwiązania oraz najlepsze praktyki sektora mikrofinansowego.

Instytucja taka sama powinna dążyć do samowystarczalności. Działając niezależnie jako instytucja typu *not - for - profit* będzie mogła przyciągnąć fundusze prywatne. Działając jako inwestor, instytucja profesjonalizująca z natury spełniać będzie funkcję nadzorczą. Jeżeli potraktować dotację jako swego rodzaju inwestycję quasi-kapitałową, która ma przynieść określone rezultaty programowe i finansowe, lub też jeżeli kredyt dla rozwijanie funduszu pożyczkowego ma być terminowo spłacony, to instytucja taka musi **monitorować i dokonywać** oceny działalności finansowej i programowej funduszy pożyczkowych. Instytucje typu *apex* osiągają największą efektywność, gdy dostęp do finansowania połączony jest z systemem bodźców zachęcających do ciągłej profesjonalizacji i poprawy rezultatów operacyjnych oraz jest powiązany z realizacją precyzyjnie określonych rezultatów finansowych i programowych organizacji mikrofinansowych.

Programy profesjonalizacji i rozwoju sektora mikrofinansowego **bardzo efektywnie działają w Stanach Zjednoczonych**. Przykładem może być program szkoleniowy i ewaluacyjny funduszy pożyczkowych **Narodowego Stowarzyszenia Funduszy Pożyczkowych dla Społeczności Lokalnej (National Association of Community Development Loan Funds)** oraz program dotacji **Fundacji Ms**. Fundacja Ms uzależnia zobowiązanie się do finansowania instytucji mikrofinansowych w okresie kilku lat od ich określonych wyników operacyjnych. Przekazywanie dotacji w transzach uwarunkowanych wynikami operacyjnymi oraz rygorystyczne standardy dotyczące szkolenia kadry funduszy są zasadniczymi czynnikami wpływającymi na zmiany organizacyjne i rozwój poszczególnych instytucji mikrofinansowych. Przed podjęciem decyzji o finansowaniu z każdą z instytucji **negocjuje się konkretne rezultaty programowe i finansowe**. Przykładami takich rezultatów są: liczba udzielonych pożyczek, liczba aktywnych klientów, wskaźniki dotyczące jakości portfela, samowystarczalność operacyjna i finansowa. Planowane rezultaty zawsze **odpowiadają specyfice rynku**, na którym działają poszczególne instytucje mikrofinansowe – Fundacja Ms ma inne oczekiwania w stosunku do instytucji obsługujących kobiety na terenach wiejskich, a inne w przypadku analogicznym, lecz w obszarach miejskich. **Instytucje mikrofinansowe są monitorowane i poddawane okresowej ocenie**.

Oceny funduszy pożyczkowych mają na celu dokonywanie **niezależnej ewaluacji wyników operacyjnych i finansowych oraz zdolności kadry menedżerskiej funduszu do zarządzania własną instytucją**. Okresowe ewaluacje są też cennym narzędziem w zakresie rozpoznawania potrzeb szkoleniowych pracowników funduszy pożyczkowych. Organizacje sponsorujące podejmują wszelkie decyzje o kontynuowaniu finansowania funduszy pożyczkowych w oparciu o wyniki niezależnych ocen instytucji mikrofinansowych. W krajach, gdzie sektor mikrofinansowy jest rozwinięty, funkcjonują wyspecjalizowane agencje ratingowe, które dodatkowo oceniają ryzyko dla inwestora udzielającego kredytu instytucji mikrofinansowej.

W ostatnich latach pojawiły się na rynku wyspecjalizowane agencje ratingowe. Na swoje potrzeby stworzyły one odpowiednie narzędzia ewaluacji instytucji mikrofinansowych.

Systemy oceny dopasowane są zwykle do określonych potrzeb funduszu, instytucji sponsorującej lub inwestora. Przykładem tego jest ACCION International, która dokonuje oceny instytucji mikrofinansowych za pomocą narzędzia ewaluacyjnego **CAMEL** służącego ocenie umiejętności zarządzania poszczególnymi funduszami oraz porównaniu wyników funduszy zrzeszonych w ACCION. Światowa Rada Organizacji Oszczędnościowo-Kredytowych (WOCCU) utworzyła system ewaluacji **PEARLS** służący rekomendowaniu usprawnień, które mają na celu zwiększenie potencjału rozwojowego organizacji stowarzyszonych w WOCCU.

Micro-Credit Ratings International Ltd (M-CRIL) jest jedną z najbardziej znanych na świecie agencji ratingowych wyspecjalizowanych w ocenie instytucji mikrofinansowych. Została ona założona w 1998 roku przez największą azjatycką sieć instytucji mikrofinansowych – **EDA Rural Systems**. Powstanie M-CRILa stanowiło odpowiedź na coraz **większe zainteresowanie ze strony instytucji finansowych** (banków, funduszy inwestycyjnych, sponsorów) instytucjami mikrofinansowymi jako potencjalnymi kredytobiorcami. Instytucje finansowe nie dysponowały jednak należyłą wiedzą i doświadczeniem do oceny ryzyka związanego z finansowaniem sektora mikrofinansowego. Z tego względu konieczne było powstanie instytucji **dysponującej specjalistyczną wiedzą i doświadczeniem** w zakresie sektora mikrofinansowego w Azji. Oprócz wiedzy uzyskiwanej dzięki szczegółowym badaniom przeprowadzanym w instytucjach mikrofinansowych, M-CRIL dysponuje bazą danych zawierającą bieżące informacje o 120 instytucjach mikrofinansowych z 12 krajów azjatyckich. Dzięki tej wiedzy agencja jest w stanie stosunkowo szybko ocenić efektywność działania każdej instytucji mikrofinansowej funkcjonującej w Azji. Z usług tej agencji korzystają instytucje finansujące (inwestorzy lub sponsorzy) przed podjęciem decyzji o zaangażowaniu się finansowym w działalność instytucji mikrofinansowej.

Dodatkowo w miarę rozwoju funduszy pożyczkowych, cały system powinien być uzupełniony przez system **informacji o klientach nie wywiązujących się ze spłat (tzw. credit bureaus)**.

Skutecznie działające *credit bureaus* przyniosą korzyści:

- Funduszom pożyczkowym – poprzez szybką identyfikację klientów nie wywiązujących się ze spłat, co pozwala na zmniejszenie kosztów transakcyjnych, np. przez ograniczenie czasu (a przez to i kosztów) doradców pożyczkowych poświęcanego tym klientom. Utworzenie *credit bureau* zachęci pożyczkobiorców do terminowego spłacania zaciągniętych zobowiązań. Lepszy portfel pożyczkowy powinien przyczynić się do zwiększenia zyskowności funduszy pożyczkowych.
- Klientom – skuteczny system wynagrodzi dobrych pożyczkobiorców poprzez udzielanie im pożyczek na preferencyjnych warunkach (niższe oprocentowanie, szybsze procedury²⁶).

Tego typu system byłby zbliżony do istniejącego w Polsce Biura Informacji Kredytowej (tzw. BIK). Niewątpliwie bliska współpraca obu instytucji pozwoliłaby na zwiększenie skuteczności ich działania.

3.2. Kształtowanie polityki sektora mikrofinansowego

Przykładem dobrze funkcjonującego **credit bureau** jest bośniacki LRC. LRC jest prywatną spółką, która została założona przy wsparciu bośniackiego Ministerstwa Finansów, Banku Centralnego oraz Ministerstwa Sprawiedliwości. LRC rozpoczął swoją działalność w kwietniu 2001 r. i obecnie obsługuje 11 banków oraz 9 instytucji mikrofinansowych. Koszt udzielenia informacji o kliencie jest stosunkowo niski (3-12 USD), instytucja finansowa musi jednak zdobyć pisemną zgodę klienta na badanie przed zleceniem LRC pracy.

Znajomość zasad funkcjonowania i korzyści płynących z działania instytucji mikrofinansowych zarówno wśród decydentów jak i osób zarządzających istniejącymi w Polsce funduszami pożyczkowymi, jest wciąż niewielka. Dotychczas można było dostrzec niedocenianie roli mikrofinansów w strategicznych dokumentach rządowych dotyczących wspierania sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Ostatnio stan ten uległ zmianie – w ramach dokumentu rządowego dotyczącego wspierania przedsiębiorczości (Pakiet „Przede wszystkim przedsiębiorczość”) stworzono program „Kapitał dla Przedsiębiorczych”. Program ten zakłada rozbudowę systemu funduszy poręczeniowych i pożyczkowych dla sektora małych i średnich firm. Analiza założeń tego programu prowadzi jednak do wniosku, że ciągle brak jest wizji wsparcia kapitałowego najmniejszych przedsięwzięć gospodarczych. Z tego punktu widzenia ważne jest **upowszechnienie filozofii instytucji mikrofinansowych wśród decydentów i wskazanie podstawowych różnic między organizacjami pozabankowymi oferującymi finansowanie dłużne w Polsce**. Kluczem dla prawidłowego rozwoju funduszy pożyczkowych w Polsce byłoby zaakceptowanie modelu sektora mikrofinansowego działającego w oparciu o głęboko przemyślaną strategię działania. Strategia taka powinna uwzględnić różnorodność instytucjonalną (od organizacji pozarządowych udzielających pożyczek po banki wyspecjalizowane w usługach finansowych dla małych firm). Instytucje takie powinny rozwijać się w oparciu o stabilne rozwiązania prawne umożliwiające innowacyjność oraz wprowadzanie nowych produktów.

²⁶ INFOCORP (*credit bureau* z Chile) daje przykład obniżenia procedury udzielania pożyczki z 7 dni do jednego, w niektórych wypadkach – A. Campion, L. Valenzuela, *Credit Bureaus: a necessity for microfinance?*, DAI, 2000.

Aneks nr 1

Zestawienia kosztów i przychodów funduszu pożyczkowego

Rentowność instytucji mikrofinansowych jest jednym z podstawowych czynników oceny efektywności działania tychże organizacji. Do oceny rentowności służą następujące wielkości:

- ilość pożyczek;
- średnia wielkość pożyczki;
- okres trwania pożyczki;
- oprocentowanie pożyczki;
- ilość aktywnych klientów;
- zaangażowany kapitał;
- współczynnik niespłacalności;
- przychody i koszty funduszu.

Typową cechą kosztów instytucji mikropożyczkowej jest zdecydowanie dominujący udział w strukturze wydatków, kosztów stałych i semi-stałych (czyli takich, które będąc stałymi, zmieniają się skokowo po przekroczeniu wartości granicznych rozmiaru jej działalności). Kolejną cechą, charakterystyczną dla instytucji świadczących usługi niematerialne jest wysoki udział kosztów wynagrodzeń w strukturze kosztów.

Udział kosztów zmiennych w strukturze wydatków zależy od przyjętej metodologii liczenia kosztów instytucji mikropożyczkowej, tzn. czy są brane pod uwagę koszty straconych pożyczek, które nie stanowią typowego kosztu operacyjnego, czy też następuje wyłączenie tych kwot z rachunku kosztów. W drugiej sytuacji, zgodnej ze standardami rachunkowości w Polsce, koszty zmienne uzależnione od liczby udzielanych pożyczek wahają się w granicach 10%-20% kosztów działalności.

Opierając się na obserwacji aktywnych instytucji mikropożyczkowych działających w Polsce można przyjąć następujące założenie:

- średniej wielkości oddział/instytucja składa się z 4 wysoko wykwalifikowanych pracowników (1 kierownik/doradca pożyczkowy, 2 doradców pożyczkowych, 1 księgowy/kadrowy/administrator danych);
- każdy z 3 doradców pożyczkowych jest w stanie udzielić ok. 16 pożyczek miesięcznie (łącznie powinni udzielić miesięcznie ok. 50 pożyczek);
- średnia wysokość pożyczki wynosi 9 tys. PLN;
- pożyczki udzielane są na ok. 9 miesięcy.

Przyjmując powyższe założenia, przykładowa instytucja może udzielić w ciągu miesiąca pożyczek na sumę 450 tys. PLN, a po 9 miesiącach rozwoju działalności jest w stanie posiadać portfel 450 pożyczek i zaangażowany kapitał w kwocie ok. 2,3 mln. PLN. Zakładając rynkową stopę oprocentowania udzielanych pożyczek na poziomie 19% *per annum*, przychody z odsetek będą wynosić ok. 36,5 tys. PLN miesięcznie. Dodatkowo należy uwzględnić prowizję od pożyczki w wysokości 1,5%, co stanowi przychód w kwocie ok. 6,5 tys. PLN. Łączne przychody można więc oszacować na 43 tys. PLN.

Koszty funkcjonowania takiego biura wynoszą w przybliżeniu 20 tys. PLN w miesiącu przy założeniu średniego wynagrodzenia na poziomie 2,7 tys. PLN brutto, co wraz z obowiązkowymi składkami na ubezpieczenia społeczne oznacza koszt pracy czterech pracowników w wysokości 13 tys. PLN. Pozostałe koszty, takie jak: czynsz, telefony, zużycie materiałów biurowych, ubezpieczenie biura, podróże związane z udzielaniem i obsługą pożyczek, usługi bankowe i pozostałe, amortyzacja, oraz koszty akcji informacyjno-reklamowych (ulotki informacyjne, ogłoszenia w prasie lokalnej) nie powinny przekroczyć 6-8 tys. PLN miesięcznie. Budżet w tej wysokości daje instytucji/oddziałowi możliwość nieskrępowanego działania. Należy zaznaczyć, że są to koszty bezpośrednie funkcjonowania instytucji/oddziału, nie uwzględniające kosztów ewentualnych organów lub instytucji nadzorczo-zarządzających, a także specjalistycznych szkoleń dla pracowników.

Jednak decydującym czynnikiem warunkującym samowystarczalność funduszu i jego wynik ekonomiczny jest jakość portfela udzielonych pożyczek. Doświadczenia pokazują, że środki niemożliwe do odzyskania mogą wahać się w bardzo szerokich granicach – zwykle 1% - 10%. W omówionym wyżej przykładzie, w którym biuro udziela pożyczek na kwotę 450 tys. PLN miesięcznie, koszty z tytułu straconych pożyczek mogłyby wahać się od 4,5 tys. PLN do nawet 45 tys. PLN miesięcznie. W pierwszym wariantcie działalność biura przynosiłaby zysk i prowadziła do powiększania kapitału pożyczkowego; w drugim wariantcie działalność biura przynosiłaby stratę pomniejszając kapitał pożyczkowy. W konsekwencji, dbałość o jak najlepszą jakość pożyczek jest sprawą kluczową, bowiem niespłacenie 5% lub 10% udzielonych pożyczek – przy dużych kwotach zaangażowanych – stanowi poważną różnicę, sprawiającą, że koszty straconych pożyczek mogą nawet kilkakrotnie przewyższać koszty funkcjonowania biura. To, czy współczynnik niespłacalności będzie wynosił 1%, 5%, 10% czy 15% zależy w głównej mierze od dwóch czynników:

- odpowiedniej metodologii udzielania pożyczek, minimalizującej ryzyko udzielenia pożyczek, które nie zostały spłacone oraz;
- od odpowiednich kwalifikacji, doświadczenia i motywacji osób udzielających pożyczek.

Im niższy współczynnik niespłacalności, tym większa możliwość obniżenia oprocentowania pożyczek, bądź powiększania kapitału pożyczkowego bez obniżania oprocentowania. W wyżej przedstawionym biurze, utrzymanie współczynnika niespłacalności na poziomie 5% (co w naszym przykładzie przekłada się na koszt straconych pożyczek w wysokości 22 500 PLN) pozwoliłoby osiągnąć samowystarczalność instytucji, równoważąc przychody z kosztami²⁷.

²⁷ Dochody (43 000 PLN) – koszty funkcjonowania biura (20 000 PLN) – koszt straconych pożyczek (22 500 PLN).

Aneks nr 2



FUNDACJA CENTRUM ORGANIZACJI POŻYCZKOWYCH Microfinance Centre for Central and Eastern Europe and the New Independent States

Fundacja Centrum Organizacji Pożyczkowych (Fundacja MFC) jest instytutem szkoleniowo-badawczym w dziedzinie mikrofinansów oraz organizacją sieciową. Fundacja skupia 69 organizacji mikrofinansowych z 23 krajów Europy Środkowoschodniej oraz Wspólnoty Niepodległych Państw. Jej misją jest wspieranie rozwoju silnego i samowystacznego sektora mikrofinansowego w celu ułatwienia osobom ubogim, w szczególności mikroprzedsiębiorcom, uzyskania dostępu do usług finansowych. Fundacja MFC wypełnia swoją misję poprzez prowadzenie specjalistycznych szkoleń w języku polskim, angielskim, rosyjskim i serbo-chorwackim, świadczenie usług doradczych, prowadzenie badań w dziedzinie mikrofinansów oraz prac z zakresu analizy otoczenia prawnego dla organizacji mikrofinansowych.

Fundacja MFC została założona w 1997 roku i, oprócz głównego biura w Warszawie, działa również poprzez przedstawicielstwa w Moskwie i Belgradzie. Działalność Fundacji jest finansowana m.in. ze środków Banku Światowego, Amerykańskiej Agencji ds. Rozwoju Międzynarodowego (USAID), Fundacji Batorego, Fundacji Forda, Fundacji Charles'a Steward'a Mott'a a także przychodów uzyskanych dzięki prowadzonym szkoleniom i doradztwu.

Specjaliści Fundacji MFC pracują w oparciu o standardy międzynarodowe, które zostały dopasowane do realiów regionu Europy Środkowoschodniej oraz Wspólnoty Niepodległych Państw. W ich pracy pomagają im niezależni trenerzy i konsultanci.

O pracach Fundacji można się więcej dowiedzieć odwiedzając jej stronę internetową www.mfc.org.pl lub zapoznając się z jedną z jej publikacji.

Fundacja Centrum Organizacji Pożyczkowych
(Microfinance Centre for CEE and the NIS)
ul. Koszykowa 60/62 m. 52
00-673 Warszawa, Polska

Tel. (48 22) 622 34 65
Fax (48 22) 622 34 85

WWW.MFC.ORG.PL



Fundacja Centrum Organizacji Pożyczkowych
(Microfinance Centre for CEE and the NIS)
ul. Koszykowa 60/62 m. 52
00-673 Warszawa, Polska

Tel. (48 22) 622 34 65
Fax (48 22) 622 34 8

WWW.MFC.ORG.PL