

УДК 336.74

ШАКЕР Надежда Сами, аспирантка,
Департамент финансовых рынков и банков,
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации», Москва (E-mail: shaker-nadia@mail.ru)

Научный руководитель – Абрамова М.А., д.э.н., проф. департамента
Финансовые рынки и банки ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»

ИННОВАЦИИ В РЕГУЛИРОВАНИИ РИСКОВ РЫНКА МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация

Предмет/тема. В работе анализируется зарубежный опыт жилищного микрокредитования и даются предложения по внедрению данного финансового продукта в России.

Цели/задачи. Целью работы является внедрение нового вида микрокредитования как возможность развития микрофинансовых организаций в России.

Методология. В статье на основе зарубежного опыта определяется инновационный подход к исследованию жилищного микрокредитования.

Результаты. На основе исследования зарубежного опыта, автор предлагает внедрить новый финансовый продукт – жилищное микрокредитование, который даст конкурентное преимущество микрофинансовым организациям в условиях послекризисной кредитной политики, направленных на инвестиционный рост. В этом состоит и новизна научного исследования.

Выводы/значимость. В результате исследования определено, что микрофинансы для улучшения жилищных условий необходимы людям с низким уровнем доходов во всем мире и ЖМК является единственным продуктом, который поможет сократить затраты, улучшить жилищные условия, и энергоэффективность домов.

Ключевые слова: программа жилищного микрокредитования, микро-предпринимательский кредит, микро-ипотечный кредит, потребительский кредит, жилищный кредит.

JEL: A22

Nadezhda S. Shaker, postgraduate student, Department of Monetary and Credit Relations and Monetary Policy, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow (E-mail: shaker-nadia@mail.ru)

INNOVATIONS IN REGULATION OF RISKS OF THE MICROFINANCE MARKET IN RUSSIA

Abstract

Subject The author analyzes foreign experience of housing microfinance and gives suggestions on the introduction of this financial product in Russia.

Objectives The main goal of the work is to introduce a new type of microlending as an opportunity for the development of microfinance institutions in Russia.

Methodology The article presents an innovative approach to the study of housing microcredit on the basis of foreign experience.

Results Based on a study of foreign experience, the author proposes to introduce a new financial product - housing microfinance, which will give a competitive advantage to microfinance organizations in the conditions of post-crisis credit policy aimed at investment growth. This is the novelty of scientific research.

Conclusions As a result of the study, it was determined that microfinance for improving housing conditions is necessary for people with low incomes throughout the world, and the housing microlending is the only product that will help to reduce costs as well as to improve housing conditions and energy efficiency of houses.

Keywords: *the program of housing microfinance, micro-entrepreneurial loan, micro-mortgage loan, consumer credit, housing loan.*

На сегодняшний день в России рынок микрофинансирования делится на три сегмента, различающихся как по целевой аудитории, так и по объемам, срокам и эффективным ставкам – это кредиты до зарплаты (PDL), потребительские займы для физических лиц (Installments), и микрозаймы для малого и среднего бизнеса (SME)¹.

Микрозаймы для предпринимателей: займы в размере до одного миллиона рублей на начало ведения, поддержку и развитие малого бизнеса. Такой заём может быть выдан как юридическому лицу, так и индивидуальному предпринимателю. Такие займы позволяют предпринимателям начать бизнес, пополнить оборотные средства, покрыть кассовые разрывы, закупить новое оборудование или арендовать дополнительные площади. Обычно предпринимательские займы выдаются на срок от одного года до трех лет, как правило, без залога и по небольшому перечню запрашиваемых документов.

Потребительские микрозаймы: займы, выдаваемые гражданам (физическим лицам) на личные нужды на относительно длинный срок. Чаще всего потребительский заём берут на покупку крупной бытовой техники, срочный ремонт автомобиля или жилья, лечение, туризм, обучение или другие нужды. Как правило, МФО предлагают такие займы на срок от одного до шести месяцев, однако их возможно оформить и на срок до двух лет. Возврат потребительского займа обычно происходит несколькими (еженедельными или ежемесячными) платежами.

Микрозаймы «до зарплаты»: займы, выдаваемые гражданам (физическим лицам) на личные нужды на очень короткий срок. Такие займы обычно берут в случае срочных и непредвиденных трат или

¹ Kan, Plotnikov (2015) – Galina Kan, Dmitry Plotnikov. Russian microfinance market - it's time to grow up, M: MCG, 2015

задержек ежемесячных выплат зарплаты. Проценты по таким займам выше, чем по потребительским займам и кредитным картам. Их преимущество в скорости и простоте оформления, однако, следует обращать внимание на высокую процентную ставку. Брать такой заём имеет смысл, если вы уверены в том, что точно сможете его отдать, а выгода от его использования перевесит понесенные затраты. Как правило, срок такого займа составляет от семи до тридцати дней, а сумма – около половины месячного дохода заемщика. Возврат займа «до зарплаты» и процентов за пользование деньгами происходит единым платежом в последний день срока, обозначенного в договоре.

Однако в зарубежных странах выделяется еще один немаловажный сегмент микрофинансирования, а именно программа жилищного микрокредитования (ЖМК) – особый финансовый продукт. Впервые был представлен на рынке более 55 лет¹ назад в информационной сети финансирования жилищного строительства (HOFINET). Все эти годы прилагались усилия, чтобы превратить ЖМК в широко распространенный и развитый инструмент кредитования. Сегодня ЖМК по-прежнему является инновационным продуктом.

Содействие этой инновации оказывает фонд «Microbuild», который начиная с 2012 года тратит по 50 миллионов долларов в фонд микрофинансовых институтов, для того, что бы они предлагали жилищные кредиты² на льготных условиях и с бесплатной технической поддержкой.

Программа ЖМК, требует финансовой помощи, бесплатного технического консультирования и дешевого финансирования. Имеет ли смысл для инвесторов, и государств продолжать оказывать поддержку развитию ЖМК и как эта поддержка принесет долгосрочные результаты.

Финансовый продукт ЖМК, при активном спросе, обладает устойчивым спросом со стороны заемщиков, желающих улучшить свои жилищные условия и является очень эффективным для финансовых учреждений. Причина, по которой большинство усилий по убеждению ФИ не имели успеха, основывается на множестве упущений (ошибок, недочетов, просчетов) в наиболее широко используемых подходах к продвижению ЖМК. В данной статье анализируются характер этих проблем и даются предложения по внедрению данного финансового продукта в России.

1. Что такое жилищные микрокредиты и почему финансовые институты должны быть заинтересованы в их развитии?

ЖМК является продуктом кредитования для домохозяйств с низким уровнем дохода и малого и среднего бизнеса. Необходимость улучшения условий их жизни и бизнеса. Данный продукт предоставляет кредиты людям с низким уровнем дохода для расширения и постепенной

¹ The first HMF product was launched in 1961 see at HOFINET <http://www.hofinet.org/themes/theme.aspx?id=56>

² See Habitat for Humanity website. http://www.habitat.org/lc/hw/inside_habitat/MicroBuild_Fund.aspx

реконструкции их домов. В случае невозможности оплатить ипотечный кредит, они пользуются услугами микрокредитных компаний для улучшения жилищных условий.

Микрофинансовые институты должны быть заинтересованы в ЖМК, т.к., этот продукт привлекает клиентов и развивает бизнес.

Большинство экономистов, рассматривающих проблемы ЖМК, сравнивают его с двумя типами кредитных продуктов, которые могут также быть использованы для финансирования улучшения жилищных условий для семей с низким уровнем дохода. Эти микро-предпринимательские кредиты¹ и микро-ипотечные кредиты². По мнению этих авторов, ЖМК гораздо более привлекателен для заемщиков.

Считается, что ЖМК более выгодны для заемщиков, которые кредитуются для улучшения жилищных условий, чем микро-предпринимательские кредиты, так как ЖМК, как правило индивидуальные, а не групповые кредиты, больше по размеру, имеют сравнительно более длительный срок, чем микро-предпринимательские кредиты.

По сравнению с микро-ипотечными кредитами, ЖМК более удобны для заемщиков с низкими доходами, потому что эти кредиты не требуют залога жилья, чьи дома имеют нетиповую оценку и не могут быть предметом залога, это является большим преимуществом, используют неформальную оценку надежности клиентов и сравнительно малы.

Вышеперечисленные кредиты - не единственные кредиты, доступные для людей с низким уровнем дохода для финансирования улучшения жилищных условий. Люди с низким доходом могут взять персональные (личные) кредиты, а также многоцелевые кредиты без залога или потребительские кредиты. В соответствии с широко используемыми определениями личных кредитов, это кредиты, в которых средства используются на усмотрение заемщика. Улучшение жилищных условий часто упоминается в качестве основного целевого использования личных кредитов³. Например, анализ персонального кредитного портфеля Аксес Банка в Азербайджане в 2011 году показал, что на 43% портфель был использован для улучшения жилищных условий нуждающихся.

Преимущества ЖМК по сравнению с персональными кредитами не являются очевидными. Эти два вида кредита по-видимому, очень похожи друг на друга. Как ЖМК, персональные кредиты для заимствования людьми с низким уровнем дохода в большинстве случаев индивидуальные (а не групповые) кредиты, не обеспеченные залогом и используют

¹ Strictly speaking, micro-entrepreneurial loans should not be used for home improvements, because their target use is micro-business

² Merrill Sally. Microfinance for housing: Assisting the “Bottom Billion” and the “Missing Middle”. IDG working paper, 2009. Pages 2-3

³ See for example a definition of personal loans at <http://www.businessdictionary.com/definition/personal-loan.html>; or at <http://credit.about.com/od/avoidingdebt/a/basics-of-personal-loans.htm>

неофициальную оценку клиента. Условия для обоих этих кредитов ограничивается только условиями обязательств кредитора (в случае предпринимательского кредита он ограничен производственным циклом). Размер личного кредита, а также ЖМК ограничивается платежеспособностью клиента (для ипотеки или микро-предпринимательских займов ограничением является цена имущества или размер инвестиции в микро-бизнес-проект)¹.

Ключевой разницей между персональными кредитами и ЖМК является то, что для первого, улучшение жилищных условий является одним из их возможных применений, в то время как для последнего это единственное разрешенное использование. Из этого следует, что эти виды кредитов конкурируют между собой. Если оба вида кредитов доступны на рынке, то заемщик может использовать для улучшения жилищных условий либо личный кредит либо ЖМК. Заемщик имеет возможность выбора между этими двумя конкурирующими типами кредитов. Заемщик предпочтет ЖМК персональному кредиту лишь в том случае, если он видит, что для финансирования улучшения жилищных условий ЖМК имеет некоторые преимущества в отношении личного кредита (более удобный, имеет лучшие условия, лучшее положение, более низкие процентные ставки и т.д.).

Невозможно предлагать ЖМК, если преимущества этих кредитов в сравнении с персональными кредитами не очевидны для их заемщиков.

2. Пониженные процентные ставки как конкурентное преимущество от ЖМК кредитования

Понятно, что ЖМК будут обладать преимуществами для заемщиков, если улучшение жилищных условий финансируемое в рамках ЖМК окажется менее дорогостоящим, чем улучшение жилищных условий при финансировании под персональные кредиты. Есть несколько вариантов этого. Наиболее очевидным является то, что процентные ставки по кредитам ЖМК ниже, чем на персональные кредиты.

Существует мнение, что микрофинансовые институты заинтересованы установить процентную ставку по ЖМК ниже, чем для личных займов, потому что кредитный риск для ЖМК ниже, чем для личных займов. Чем ниже кредитный риск, тем ниже вероятность дефолта и, следовательно, тем меньше потери с которыми микрофинансовые институты могут столкнуться. Если потеря ниже, финансовый институт может добавить меньшую маржу к процентной ставке, чтобы компенсировать потенциальные потери, т.е., кредитор может управлять ключевым риском улучшения жилищных условий - риском несоответствия между стоимостью такого улучшения и размером кредита.

¹ Size of the home improvement is also a limit for a HMF loan, but since the demand for home improvements of an average low-income household is normally much bigger than its repayment capacity, the latter is in fact the real limit

Риск несоответствия - это риск того, что стоимость улучшения домохозяйства может оказаться выше, чем размер кредита. Если это происходит, клиент столкнется с необходимостью завершить его и не будет иметь никакого выбора, кроме как взять больше денег из других источников. Общий долг превысит платежеспособность заемщика, и он / она окажется не в состоянии погасить кредит.

Для получения ЖМК, этот риск ниже, чем для персонального кредита. При персональном кредите, кредитор определяет максимальный размер кредита в основном на основании погашающей способности заемщика¹. В отличие от личного кредита, при ЖМК, кредитор просит каждого заемщика представить описание на обустройство дома и смету расходов. Эта смета расходов (в дополнение к платежеспособности заемщика) является основой для определения размера кредита ЖМК. Если кредитор видит, что стоимость улучшения домохозяйства выше погашающей способности заемщика, он / она отклоняет заявку на получение кредита. Это уменьшает кредитный риск на ЖМК и является причиной для снижения процентной ставки.

Кажется очевидным, что ЖМК кредиторы имеют основание для снижения процентной ставки. Тем не менее, в действительности, ситуация не так проста, как кажется. В какой степени риск уменьшается, зависит от того, какова достоверность информации о доме и о стоимости его улучшения (смета расходов), что кредитор ЖМК получает от заемщика. Если оценка стоимости не точна, то существует риск что размер кредита все еще может оказаться меньше, чем стоимость благоустройства жилья.

Проблема, с которой сталкиваются кредиторы ЖМК в практике, является то, что большинство заемщиков с низким уровнем дохода не могут подготовить смету расходов. Чтобы получить более надежную оценку стоимости, сотруднику кредитора придется подготовить смету расходов для заемщика. Так как персонал займодавца, как правило, не имеют необходимого опыта для этого, то потребуются дорогостоящие услуги профессионального инженера. Если используются услуги профессиональных инженеров для проверки / подготовки сметы расходов, накладные расходы по ЖМК станут намного выше, чем расходы при персональном кредитовании. Но случаи, когда микрофинансовые компании предоставляют ЖМК кредиты по сниженной процентной ставке существуют. Это происходит в случае, если имеются льготные (субсидируемые) средства, выделяемые на кредитование ЖМК или если считают ЖМК социально значимым продуктом, который стоит субсидировать самим, хотя это снижает их прибыль.

Жилищное микрофинансирование (ЖМК) - это прежде всего предоставление необеспеченных микрокредитов, оно может включать в себя другие связанные с этим финансовые услуги, такие как доступ к

¹ This criterion is the key one though the credit history, public conduct, assets, etc. are also taken into account

сбережениям, денежным переводам и микрострахованию, для удовлетворения спроса семей с низким доходом на ремонт или улучшение существующих домов. Эти кредиты могут также требовать обязательной экономии или сериализованных активов и других залогов. Оценка кредита аналогична анализу денежных потоков и расследованию характера, применяемым к необеспеченным кредитам для малого бизнеса и для индивидуальных предпринимателей. Оценка также включает в себя документацию для проверки места жительства, список строительных материалов, которые будут куплены или которые уже были спасены заемщиком, и оценка специализированного труда. Оценка включает так же вопросы о социальном капитале заемщика для улучшения процесса постепенного строительства: социальные сети, контакты с НПО или поставщиками строительных материалов, а также бесплатные навыки, доступные домохозяйству, которые могут поддержать строителя.

Признавая, что рынок финансирования жилищного строительства с низкими доходами имеет высокую степень сегментации и должен удовлетворять целому ряду необеспеченных решений по продуктам, микрофинансирование в жилищном секторе все шире признается в качестве способа привлечения лиц с низким доходом, обычно исключенных из рынков финансирования жилья. Хотя микро-ипотеки являются важными аспектами продукта в таких странах, как Индия, Перу, Мексика, Кения и Филиппины, необеспеченные микро-кредиты на жилье обращаются к более широкому потенциальному рынку. Жилищное микрофинансирование не включает в себя финансирование строительства или проектного финансирования, а также многоцелевые потребительские кредиты. Жилищное микрокредитование - это целенаправленная сознательная форма необеспеченных финансовых услуг конечных пользователей, которая использует сбережения заемщика, часто работая через взаимное партнерство самопомощи с поставщиком строительных материалов.

Вывод.

Микрофинансовые ресурсы для улучшения жилищных условий необходимы людям с низким уровнем доходов во всем мире. ЖМК не единственный продукт, который может помочь им финансировать в свое жильё. Они могут использовать для этих целей личный (потребительский) кредит, а также микро-предпринимательский и микро-ипотечный кредиты. Тем не менее, ЖМК является единственным продуктом, который помогает сэкономить на затратах на строительство домов более устойчивых к стихийным бедствиям и с более высокой энергоэффективностью.

Список источников:

1. Галина Кан, Дмитрий Плотников. Рынок микрофинансирования в Российской Федерации – время взростеть, М:МCG, 2015
2. Меррилл Салли. Микрофинансирование жилья: помощь «низшему миллиарду» и «пропавшие без вести». Рабочий документ IDG, 2009. С. 2-3

References:

Galina Kan, Dmitry Plotnikov. Russian microfinance market - it's time to grow up, M:MCG,2015.

Merrill Sally. Microfinance for housing: Assisting the “Bottom Billion” and the “Missing Middle”. IDG working paper, 2009. Pages 2-3.