

## Задолженность клиентов микрокредитования в Косово

### Результаты комплексного исследования со сбором фактических данных

Юстина Питковска, Центр микрофинансирования (MFC)

Сильвия Шпаннунт, "Finance in Motion"

### ЦЕЛИ ИССЛЕДОВАНИЯ

С целью выявления наличия проблемы (чрезмерной) задолженности клиентов микрокредитования в Косово Европейский Фонд для Юго-Восточной Европы (EFSE) заказал данное исследование<sup>1</sup>. После Боснии и Герцеговины, Косово стала второй страной, в которой проводилось исследование по чрезмерной задолженности клиентов микрокредитования. Цели исследования были следующими: (i) добиться понимания уровня задолженности и лежащей в ее основе структуры займов клиентов микрокредитования, (ii) определить факторы, как со стороны спроса, так и со стороны предложения, которые привели к возникновению чрезмерной задолженности или предотвратили ее; и (iii) предложить рекомендации для предотвращения чрезмерной задолженности.

### МЕТОДОЛОГИЯ

**Выборка.** Исследование проводилось в период между сентябрем 2010 года и июлем 2011 года на основе выборки 1,200 заемщиков микрокредитов в четырех лидирующих микрофинансовых организациях и трех банках. Выборка проводилась на пропорциональной основе, отражающей долю каждой организации на рынке

микрокредитования<sup>2</sup>. Клиенты организаций - участников исследования выбирались произвольно с тем, чтобы обеспечить достоверность и репрезентативность данных. Принимая во внимание широту охвата организаций - участников, результаты представляют 83% рынка микрокредитования в количественных показателях заемщиков.

**Подход в два этапа.** На первом этапе, количественный анализ был выполнен на основе вторичных данных о 1200 клиентов из двух источников: (i) данные о займах и гарантиях, заявленных в кредитный регистр (CRK), который ведется Центральным Банком (по состоянию на 31 октября 2010 года), (ii) данные о демографических показателях семей и семейном доходе из досье клиентов соответствующих микрокредитных организаций. Анализ позволил получить достоверную картину о структуре займов и (чрезмерной) задолженности клиентов, включенных в выборку.

На втором этапе исследования были определены факторы, которые влияют на уровни задолженности. Со стороны предложения, были опрошены 18 кредитных менеджеров, начальников отделений и кредитных

<sup>1</sup> Исследовательская группа в составе Юстины Питковской (Центр микрофинансирования), Клауса Маурера и Сильвии Шпаннунт ("Finance in Motion" от имени Службы развития EFSE). Опросы на местах в Косово проводила компания "Index Kosova".

<sup>2</sup> Микрокредит был определен как кредит на предпринимательские цели на сумму, равную или меньше 10000 EUR (Евро).

специалистов организаций, участвующих в исследовании.

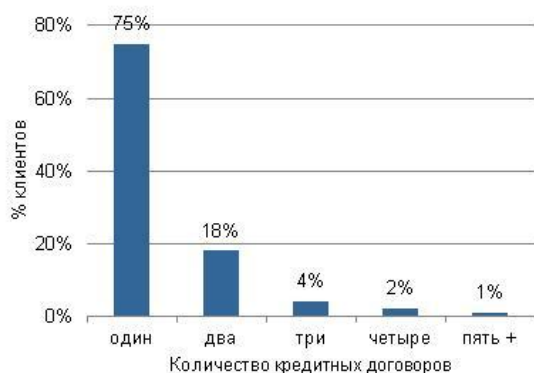
Со стороны спроса, был проведен опрос среди 778 клиентов шести организаций -участников исследования.<sup>3</sup> При соотношении ответивших респондентов на уровне 80%, в конечном итоге, было проведено 619 опросов в апреле – мае 2011 года. Оставшиеся 20% клиентов отказались принимать участие в опросе, эмигрировали из страны или были вне досягаемости по той или иной причине.

Основные данные, полученные в результате исследования, представлены далее.

## СТРУКТУРА ЗАЙМОВ

**Четверть заемщиков имеют многократные займы.** Данные из кредитного регистра выявили, что 75% микрокредитных клиентов имели только один действующий кредитный договор (График 1). Клиенты имели в среднем 1.4 непогашенных кредитных договоров, при этом максимальное число составляет 8 договоров. Обычные срочные кредиты, выдаваемые микрофинансовыми организациями и/или банками, являются самыми распространенными продуктами. Уровень использования овердрафтов и кредитных карт является низким, составляя соответственно 5.9% и 1.8% от общего числа действующих договоров.

График 1: Многократные займы



**Перекрестное заимствование в организациях различных типов является относительно редким, поскольку большинство заемщиков выплачивают один заем.** Как результат, только

11% всех микрокредитных заемщиков одновременно являлись клиентами банков и микрофинансовых организаций (MFI) (График 2). Тем не менее, при рассмотрении подвыборки клиентов, имеющих многократные займы, оказалось, что 44% клиентов одновременно берут займы и у банков, и у микрофинансовых организаций. Это свидетельствует о наличии совмещения и интеграции микрокредитного и банковского секторов.

График 2: Источник кредита (% клиентов)



Перекрестное заимствование у организаций различных типов возрастает с количеством действующих кредитных договоров. В среднем, клиенты одновременно пользуются займами из 1.2 различных организаций; в крайних случаях, один клиент имеет займы в 4 организациях.

## ПОКАЗАТЕЛИ ПОГАШЕНИЯ

**8.4% клиентов имеют просроченную задолженность по погашению займов на 30 и более дней.** Хотя большинству клиентов (91.6%) удастся осуществлять ежемесячные платежи по возврату займов своевременно или в течение 30 дней, 4.5% клиентов имеют, по крайней мере, один договор с просроченной задолженностью от 30 до 180 дней, а 3.9% клиентов имеют просроченную задолженность по договорам более чем на 6 месяцев (Таблица 1). Общий показатель портфеля долговых обязательств по просроченным платежам на срок более 30 дней составляет 7.6%. Среди клиентов, имеющих просроченную задолженность, большинство имеют просроченные выплаты только по одному кредитному договору.

<sup>3</sup> На этом этапе одна организация выбыла из проекта.

**Таблица 1: Показатели погашения**

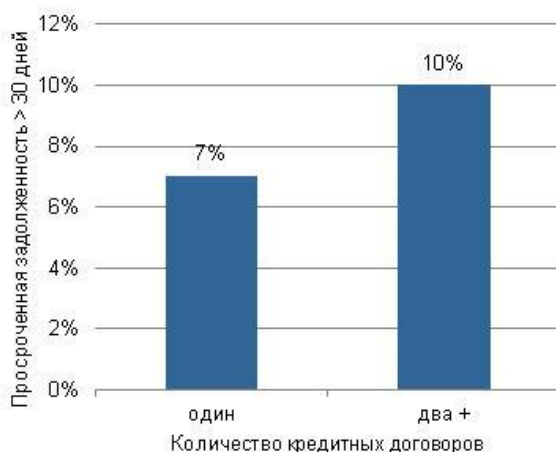
Погашение	% клиентов	% портфеля
Своевременное или просрочено < 30 дней	91.6	92.4
Просрочено 30-60 дней	1.8	0.9
Просрочено 60-90 дней	0.9	0.4
Просрочено 90-180 дней	1.8	1.1
Просрочено >180 дней или списано	3.9	5.2
Всего	100	100

**Показатели погашения начали ухудшаться в 2009 году.** Доля просроченных платежей по кредитам увеличилась в более чем два раза по сравнению с 2008 годом, поскольку она выросла до 3%. Тем не менее, наиболее значительное увеличение количества просроченных платежей наблюдалось в 2010 году. В среднем, 5.8% ежемесячных платежей, осуществленных в течение года, были просрочены более чем на 30 дней.

Исследование определило ряд факторов, влияющих на показатели погашения:

**Проблемы с погашением чаще всего возникают среди клиентов, имеющих многократные займы.** Проблемы с погашением усугубляются вместе с количеством займов. Если среди клиентов, имеющих один заем, 7% имеют задолженность, просроченную более 30 дней, этот показатель возрастает до 10% у заемщиков, имеющих два или более кредитов (График 3).

**График 3: Многократные заимствования и показатели погашения**



**Показатель погашения по кредитам, выданным микрофинансовыми организациями (MFI) хуже, чем по банковским кредитам.** Количество кредитов микрофинансовых организаций в просрочке свыше 30 дней (10%) более чем в два раза превышает количество аналогичных кредитов, выданных банками (4%).

**Платежная дисциплина ослабевает по мере того, как приближается конец срока погашения кредита.** 8.5% кредитов, срок выплат по которым достиг второй половины, выплачиваются с задержкой, по крайней мере, на 30 дней, тогда как только 1.6% кредитов до достижения середины срока погашения, просрочены более чем на месяц.

**Кредитные договора на большие первоначальные суммы чаще имеют просроченную задолженность.** Кредитные договора, которые были просрочены более чем на 30 дней, в среднем, были на одну треть больше при выдаче (5850 EUR против 4410 EUR).

**Показатели погашения были хуже среди клиентов, имеющих более высокую задолженность.** Чрезмерные долговые обязательства связаны с просроченными платежами погашения. В следующем разделе более подробно рассматривается данная взаимосвязь.

## **ЧРЕЗМЕРНАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ**

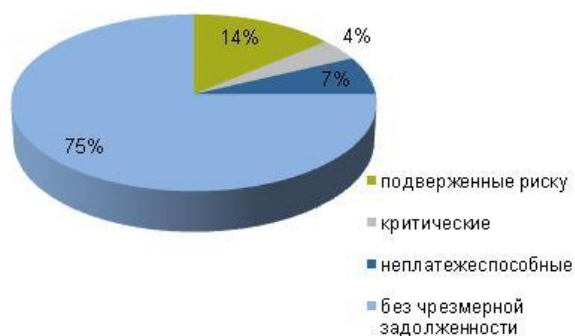
**Определение.** Уровень задолженности оценивался с использованием двух показателей: (i) объективный показатель: платежи в счет обслуживания долга по отношению к чистому доходу (индекс чистой задолженности) и (ii) субъективный показатель: восприятие долгового бремени.

**Объективный показатель.** Индекс чистой задолженности был рассчитан с использованием следующей формулы: *общие ежемесячные выплаты по семейной задолженности/чистый*

месячный семейный доход<sup>4</sup>. На основе расчета индекса чистой задолженности, клиенты были классифицированы по четырем группам:

- Неплатежеспособные – если клиент тратит весь чистый семейный доход на обслуживание долга – индекс чистой задолженности равен или превышает 100%
- Критические – если клиент тратит от 75% до 100% чистого семейного дохода на обслуживание долга - индекс чистой задолженности между 75% и 100%
- Подверженные риску иметь чрезмерную задолженность - если клиент потратил от 50% до 75% чистого семейного дохода на обслуживание долга - индекс чистой задолженности между 50% и 75%
- Не имеющие чрезмерной задолженности - если клиент тратит менее 50% чистого семейного дохода на обслуживание долга - индекс чистой задолженности ниже 50%

**График 4: Уровень задолженности (объективный показатель)**



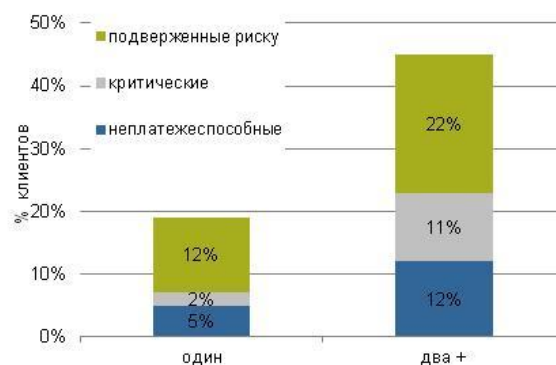
**25% микрокредитных клиентов имеют серьезную чрезмерную задолженность или подвержены риску чрезмерной задолженности.**

Тогда как только 7% клиентов тратят весь свой располагаемый доход на погашение долга, 4% находятся в критической ситуации, тратя три четверти всех денег, которые остаются в семье после осуществления всех необходимых расходов. 14% клиентов рассматриваются как подверженные риску иметь чрезмерную

задолженность, поскольку сумма, которая тратится ежемесячно на обслуживание долга превышает 50% их чистого семейного дохода.

**Многokратное заимствование и чрезмерная задолженность идут рука об руку.** Уровень задолженности возрастает вместе с количеством действующих кредитных договоров. Среди клиентов, имеющих один кредит, только 5% являются неплатежеспособными по сравнению с 12% тех клиентов, которые имеют два или более кредитов. Также, доля клиентов, находящихся в критической ситуации и тех клиентов, которые подвержены риску чрезмерной задолженности, значительно возрастает вместе с количеством займов (График 5).

**График 5: Многokратные заимствования и чрезмерная задолженность (объективный показатель)**



**Чрезмерная задолженность чаще всего наблюдается среди опытных клиентов.**

Неплатежеспособные клиенты были, в среднем, на четвертом кредитном цикле, тогда как клиенты, не имеющие чрезмерной задолженности, находились на втором кредитном цикле (Таблица 2).

<sup>4</sup> Чистый месячный семейный доход = общий месячный валовой доход семьи – общие месячные расходы семьи

**Таблица 2: Среднее количество кредитных договоров в прошлом по классам задолженности**

Категория задолженности	Среднее количество кредитных договоров в прошлом
Не имеющие чрезмерной задолженности	1.9
Подверженные риску	2.5
Критические	2.4
Неплатежеспособные	3.9

**Гендерные различия при чрезмерной задолженности имеют смешанный характер.**

Женщины реже оказывались неплатежеспособными (3% женщин против 7% мужчин), но они более склонны попадать в критическую ситуацию или быть подверженными риску чрезмерной задолженности.

**Субъективный показатель.** Восприятие долгового бремени оценивалось на основе подвыборки респондентов в рамках опроса клиентов. Клиентам был задан вопрос, указать в какой степени выплата долга явилась бременем для их семейного финансового состояния.

**Почти половина респондентов (49%) чувствуют, что погашение займа стало значительным бременем.** В то же самое время, только четверть не ощущают финансового бремени, связанного с кредитом (График 6). При этом данное бремя было постоянным для 30% респондентов, а для 34% оно появилось лишь недавно.

**График 6: Уровень задолженности (субъективный показатель)**

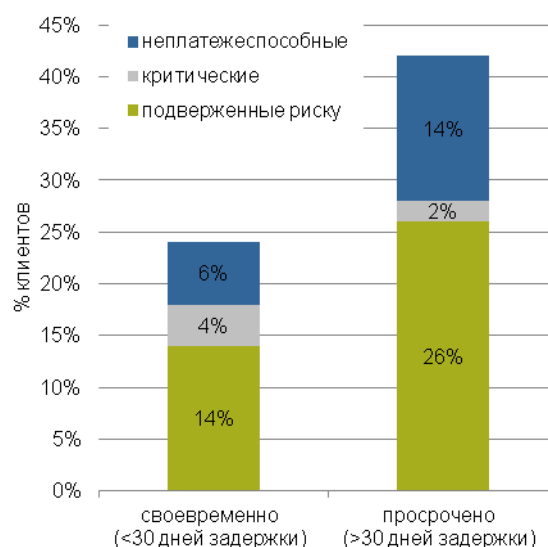


**Причинами восприятия обремененности долгами являются изменения доходов и расходов.** Клиенты приписывают ощущение долгового бремени росту стоимости жизни (82% клиентов, имеющих чувство обремененности), снижению доходов (72%) и непредвиденным расходам (25%). Те клиенты, которые совсем не чувствуют долгового бремени, приписывают это ощущение, главным образом, стабильности дохода (42% респондентов, которые не ощущают долгового бремени) и своим личным способностям – хорошему управлению денежными средствами (31%) или благоразумному заимствованию, т.е. осознанию своих собственных возможностей для погашения долга (23%). Только 2% отдали должное финансовой организации за то, что та не выдала им слишком большой кредит.

**УРОВЕНЬ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ПОКАЗАТЕЛИ ПОГАШЕНИЯ**

**Показатель погашения соотносится с уровнем задолженности клиента.** Клиенты, имеющие просроченные платежи свыше 30 дней, были более чем в два раза чаще неплатежеспособными и почти в два раза чаще были подвержены риску чрезмерной задолженности (График 7).

**График 7: Показатели погашения и чрезмерная задолженность (объективный показатель)**



Клиенты, которые ощущают значительное долговое бремя, чаще имеют задержки с выплатами. Тем не менее, следует отметить, что подавляющему большинству микрокредитных клиентов (чувствующих себя обремененными долгами или без такового чувства) удалось осуществлять свои платежи по возврату займов в течение 30 дней (График 8).

**График 8: Показатели погашения и чрезмерная задолженность (субъективный показатель)**



**Дополнительное место работы или сбережения являются наиболее распространенной подмогой при дефиците дохода.** Сбережения, в частности, оказались эффективными для облегчения долгового бремени. Клиенты, которые воспользовались сбережениями для погашения долгов, реже ощущали значительное долговое бремя по сравнению с теми, клиентами, которым пришлось одалживать у родных или друзей, чтобы придерживаться графика погашения.

**Тем не менее, взаимосвязь между чрезмерной задолженностью и проблемами с погашением является неоднозначной.** Хотя чрезмерная задолженность, определенная посредством индекса чистой задолженности и субъективного ощущения долгового бремени, соотносится с показателями погашения, прямая связь между

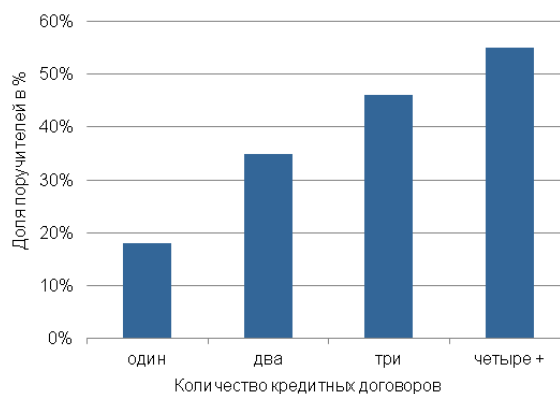
двумя показателями задолженности не была установлена.

## ГАРАНТИИ И СОВМЕСТНЫЕ ЗАЙМЫ

**Почти четверть заемщиков являются поручителями других.** Достаточно значительная доля клиентов (23%) выступают поручителями и регистрируются как таковые в базе данных кредитного регистра "CRK". Фактически, даже большее количество лиц несет обязательства по кредиту других лиц. Те лица, которые выступают со-должниками (11% клиентов) вовлечены в ежемесячные платежи по погашению кредитов, хотя степень такого вовлечения неизвестна. В некоторых случаях, со-должниками являются другие члены семьи (супруг (-а)) и, таким образом, они участвуют в погашении, которое осуществляется из общего семейного бюджета. В других случаях, роль со-должника очень близка к роли поручителей – с них требуют участия в погашении долга только тогда, когда основные заемщики не могут осуществлять выплаты.

**Получение многократных кредитов соотносится с предоставлением гарантий в пользу других лиц.** Чем больше кредитов люди берут для себя, тем больше гарантий они предоставляют для других. Среди клиентов, имеющих один кредит, только 18% предоставляют гарантию для других лиц (График 9). Доля поручителя возрастает до 55% среди тех клиентов, которые взяли четыре или больше займов для себя. В среднем, поручитель предоставляет 1.8 гарантий, при этом максимальное количество составляет 14 гарантий

**График 9: Многократное заимствование и выдача гарантий в пользу других**



**Клиенты, которые являются поручителями по просроченным договорам, чаще сталкиваются с проблемами при погашении своих собственных кредитов.** 33% заемщиков, которые поручались за просроченные займы, имеют просроченную задолженность свыше 30 дней по своим кредитам по сравнению лишь с 5% среди лиц, которые являются поручителями по договорам со своевременной оплатой. Это может быть результатом того, что эти клиенты участвуют в погашении гарантированных ими займов и, таким образом, не в состоянии выполнять свои собственные долговые обязательства.

**Подобная взаимосвязь наблюдается между показателями погашения по совместным займам и собственным займам.** 60% заемщиков, совместные займы которых просрочены более чем на 30 дней, несвоевременно погашают свои собственные кредиты. Тем не менее, масштаб таких нарушений является очень незначительным, поскольку подавляющее большинство совместных займов погашаются своевременно.

## **ФАКТОРЫ, КОТОРЫЕ ВЛИЯЮТ НА УРОВЕНЬ ЗАДОЛЖЕННОСТИ**

Были проанализированы следующие два внешних фактора, влияющие или препятствующие возникновению чрезмерной задолженности: (i) эффекты внешних шоков и механизмов преодоления и (ii) роль кредитного регистра.

**Относительно низкое негативное воздействие финансового кризиса предотвратило чрезмерную задолженность в больших масштабах.** Экономический спад не был таким серьезным в Косово, как в других странах, и начался позже чем в соседних странах.

**Наличие механизмов преодоления в случае "шока доходов" позволило заемщикам придерживаться своих графиков погашения задолженности.** Несмотря на то, что около половины опрошенных клиентов столкнулись с ухудшением своего финансового состояния во время кризиса, большинству клиентов все еще удавалось выполнять свои обязательства по

возврату займов. Например, наличие сбережений значительно улучшило показатели погашения кредитов и освободило от чувства долгового бремени.

**Операции кредитного регистра сыграли важную роль в предупреждении чрезмерной задолженности.** Текущий кредитный регистр действует с 2003 года, при этом все кредитные организации (банки и MFI) предоставляют данные о клиентах с 2006 года. Опросы банков и микрофинансовых организаций (MFI) показали, что данные CRK о кандидатах на получение кредита, включая со-должников и ближайших родственников, всегда используются в процессе принятия решений о выдаче кредита. Данные доступны почти в режиме "реального времени", что играет решающую роль в предупреждении одновременного получения клиентами кредитов в нескольких организациях.

На стороне предложения, было установлено два основных фактора, которые влияют на задолженность микрокредитных клиентов: (i) интенсивность маркетинга и (ii) кредитная деятельность.

**Имеются указания на то, что микрокредитные организации не были вовлечены в недобросовестную конкуренцию и чрезмерное кредитование.** Несмотря на значительный рост кредитного портфеля, который наблюдался в 2007-2008 годах, и серьезную конкуренцию, имеются указания на то, что микрокредитные организации даже в период значительного роста не были вовлечены в чрезмерное кредитование и недобросовестную конкуренцию. Похоже, что методики продаж были сбалансированными и, в принципе, не подталкивали клиентов к получению кредитов. Благодаря наличию кредитного регистра с высококачественными статистическими данными о клиентах стала возможной тщательная оценка будущих клиентов на предмет способности своевременно погашать задолженность.

Анализ характеристик клиентов, которые ощущают себя обремененными долгами, привел к определению ряда **факторов на стороне спроса**, тесно связанных с восприятием долгового бремени.

Эти факторы включают:

- **внешние факторы** – бремя неблагоприятных событий, влияющих на финансовое положение
- **демографические характеристики** – нестабильные источники дохода, бедность, слабое здоровье
- **финансовое поведение** – отсутствие сбережений и финансового планирования, практика заимствования у других членов семьи
- **психологические характеристики** – внешний локус контроля (неверие в собственные силы), слабая самодисциплина, склонность к самонадеянности, отсутствие несклонности к долгам
- **социологические характеристики** – слабое социальное сопоставление, отсутствие экономической социализации

**Фактическая сумма задолженности не влияет на восприятие долгового бремени.** Скорее, низкий и нестабильный доход, отсутствие вспомогательных ресурсов в сочетании с некоторыми когнитивными искажениями, такими как общее чувство бесконтрольности и низкая самодисциплина, наиболее сильно влияли на восприятие бремени, связанного с долгами, особенно во время неблагоприятных экономических событий.

## **СОЕДИНЕНИЕ В ЕДИНОЕ ЦЕЛОЕ ОТДЕЛЬНЫХ ЧАСТЕЙ: МНОЖЕСТВЕННАЯ КОРРЕЛЯЦИЯ И КОМПЛЕКСНАЯ ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ**

**Взаимосвязь между показателями погашения, уровнем задолженности и рядом других факторов является комплексной. Более высокие уровни задолженности в сочетании с определенной структурой заимствований, внешними факторами, характеристиками и**

поведением заемщиков ведут к более серьезным проблемам с погашением кредитов. Хотя, даже несмотря на то, что многократное заимствование связано с большими задержками с погашением займов и более высоким индексом чистой задолженности, оно не влияет на восприятие долгового бремени, которое в значительно меньшей степени зависит от структуры заимствования, нежели от финансового положения семьи.

В свою очередь, финансовое положение семьи, выраженное чертой бедности, стабильностью дохода, а также наличием денежных средств, влияет не только на субъективное долговое бремя, но также на фактическую своевременность платежей погашения.

В общем и целом, вероятность проблем с погашением возрастает на конечных этапах погашения кредита (в данном случае речь идет о небанковских кредитах), а также касается клиентов, имеющих более одного действующего кредитного договора, и которые дополнительно были вовлечены в просроченные совместные займы или гарантии, а также которые имеют чрезмерную задолженность. Косвенно, показатель погашения зависит от кредитной истории, поскольку клиенты с большим количеством кредитных договоров в прошлом имеют тенденцию к более высокому индексу чистой задолженности.

Кроме того, психологическая предрасположенность, например, краткосрочная перспектива и фокусирование на настоящем времени, а также общее восприятие незначительного контроля над собственной жизнью, усугубляет ощущение долгового бремени, которое влияет на своевременность погашения.



## РЕКОМЕНДАЦИИ

На основе результатов исследования, были разработаны рекомендации для ключевых групп заинтересованных сторон данной отрасли. Были определены три основных области, в которых могут быть приняты меры по улучшению текущей ситуации и предотвращению накопления задолженности: (i) прозрачность и совместное использование информации о кредитовании (ii) практика ответственного кредитования, и (ii) финансовое обучение клиентов.

### Микрокредитным организациям

**1. Периодически обновлять информацию о доходе и долговой нагрузке клиента.** Восприятие долга как значительного бремени для семейного бюджета влияет на показатели погашения. Кроме того, результаты показали высокую нестабильность дохода и изменения количества действующих кредитов со временем, что ведет к ухудшению показателей своевременного погашения в течение срока погашения кредита.

Таким образом, финансовым организациям рекомендуется периодически обновлять информацию по своим клиентам, а именно, об отношении долга к доходу в течение срока действия кредита посредством проверки уровня дохода клиентов и мониторинга уровня их кредитования другими организациями путем проверки данных из кредитного регистра CRK. Это позволит кредитным организациям определить риск дефолта и задействовать превентивные меры.

**2. Продолжать осуществлять ответственное кредитование.** Опросы кредитных организаций показали, что практика недобросовестного кредитования является довольно редким явлением, несмотря на определенные факты высокой конкуренции и документально зафиксированные периоды значительного роста сектора. Микрокредитным организациям рекомендуется продолжать применять практику ответственного кредитования и не участвовать в рискованном кредитовании.

### Ассоциации микрофинансовых организаций Косово (АМИК) и Банковской Ассоциации Косово (КБА)

**1. Содействовать прозрачности данных о кредитных операциях.** Ряд кредитных организаций выразили потребность в большем объеме информации о кредитных операциях банков и микрофинансовых организаций (MFI) в различных географических регионах и по разным типам клиентов (микрокредитование, малые и средние предприятия, различные виды бизнеса и виды кредита). Таким образом рекомендуется, чтобы обе ассоциации собирали и распространяли более детальные ежемесячные статистические данные.

**2. Содействовать надлежащему управлению денежными средствами среди заемщиков.** Было установлено, что заемщики, имеющие взвешенные финансовые привычки (например, бюджетное планирование), чувствуют себя менее обремененными долгом и возвращают свой долг своевременно. Ассоциации, совместно с микрокредитными организациями и другими заинтересованными сторонами финансового сектора, могут содействовать распространению надлежащей финансовой практики среди микрокредитных клиентов посредством проведения семинаров по финансовому обучению, предоставления консультационных услуг, брошюр, проспектов и т.д.

### Центральному Банку Косово (СБК)

**1. Публиковать более детальную информацию о развитии различных сегментов кредитного рынка.** Ряд финансовых организаций, опрошенных во время реализации проекта, выразили потребность в более подробной информации об объеме кредитов, выданных в сегментах микрокредитования, малых и средних предприятий и в корпоративном сегменте. В настоящее время, Ежемесячный статистический бюллетень СВК содержит только информацию об объеме кредитов коммерческих банков, выданных бизнес-клиентам, но данная информация не детализируется по величине

бизнеса. Таким образом, фактическая величина микрокредитов, выданных банками остается неизвестной.

**2. Наладить аналитическую функцию специально для анализа данных кредитного регистра.** В дополнение к предыдущей рекомендации, СВК также должен регулярно анализировать и публиковать статистические данные о показателях погашения по различным видам кредитов, используя данные, собранные кредитным регистром CRK. Анализ, выполненный во время проведения данного исследования, может служить примером для последующего воспроизведения. Кроме того, примеры отчетов, опубликованных кредитными агентствами в других странах, могут быть использованы для разработки ряда публикаций, которые будут периодически выпускаться на основе данных кредитного регистра. В дополнение, ретроспективный анализ использования кредитов и показателей их погашения позволят понять тенденции и принесут пользу данному сектору.

**3. Содействовать повышению финансовой грамотности среди заемщиков.** СВК, совместно с другими заинтересованными сторонами финансового сектора, может играть важную роль в повышении финансовой грамотности среди населения, например, посредством информационных кампаний для общественности, обучающих web-порталов, публикаций и т.д.

### **Кредитному регистру (CRK)**

**1. Собирать информацию о размере ежемесячных/ квартальных / полугодовых платежах.** В настоящее время, финансовые организации не могут проверить общую сумму платежей по погашению, которую клиент, подающий заявку на кредит, производит в пользу других финансовых организаций, должником которых он является. Такая информация позволила бы выполнить более качественную оценку способности клиента к погашению займа, поскольку финансовая организация, рассматривающая возможность выдачи нового

кредита, будет иметь возможность узнать затраты на обслуживание долга по кредитам, которые возвращаются заемщиком в настоящее время.

**2. Включить информацию о реструктуризации кредита.** В настоящее время фактически реструктуризированные кредиты не отражаются четко как реструктуризированные в данных кредитного регистра CRK. Финансовая организация, когда проверяет кредитную репутацию предполагаемого клиента, не имеет сведений об изменениях в кредитном договоре. Такая информация должна быть доступной, поскольку она значительно улучшит качество оценки клиента.

**3. Дальнейшее расширение объема данных кредитного регистра.** Чтобы обеспечить возможность полного охвата объема задолженности заемщиков, рекомендуется включить все финансовые организации в отчетность CRK. В настоящее время, в Косово предпринимаются усилия по интеграции отчетности страховых организаций и, в среднесрочной перспективе, по установлению связи/интерфейса с коммунальным сектором, чтобы иметь возможность более полной оценки платежных обязательств клиентов.

### **Инвесторам/донорам**

**1. Поддержка СВК в разработке аналитической и отчетной функции.** Инвесторы/доноры могут внести свой вклад в повышение способности соответствующего персонала в Центральном Банке регулярно готовить отчеты о кредитном рынке. Это может быть достигнуто посредством комбинирования экспертной технической помощи и/или организации визитов с целью равноценного обмена опытом среди кредитных бюро и национальных банков других стран.

**2. Поддержка MFI и Банковской Ассоциации в разработке новых функций.** Инвесторы/доноры могут внести свой вклад в разработку новых услуг посредством финансирования технической помощи и организации визитов с целью равноценного обмена опытом среди ассоциаций, которые являются более развитыми в таких сферах, как статистическая отчетность своих членов.

**3. Поддержка инициатив, способствующих финансовой грамотности.** Инвесторы / доноры также могут поддерживать отдельные микрокредитные организации в разработке инициатив по финансовому обучению клиентов.

**4. Продолжать оказывать содействие ответственному финансированию.** Результаты исследования показали, что, несмотря на быстрый рост сектора и сильную конкуренцию, финансовые организации не были вовлечены в чрезмерное кредитование, таким образом, защитив своих клиентов от чрезмерной задолженности. Поэтому очень важно, чтобы финансовые организации продолжали придерживаться такой линии поведения и получили одобрение и поддержку со стороны инвесторов и доноров, которые предоставляют средства для последующего кредитования конечного заемщика.

Контактные данные: Служба развития EFSE, Сильвия Шпаннунт, "Finance in Motion", Франкфурт, Германия [s.spannuth@finance-in-motion.com](mailto:s.spannuth@finance-in-motion.com). "Finance in Motion" является Консультантом Европейского фонда для Юго-Восточной Европы (EFSE)