

Задолженность клиентов микрокредитования в Боснии и Герцеговине

Результаты комплексного исследования со сбором фактических данных

Клаус Маурер, Европейский фонд для Юго-Восточной Европы (EFSE)

Юстина Питковска, Центр микрофинансирования (MFC) Центральная и Восточная Европа (CEE) и СНГ

ЦЕЛИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Европейский Фонд для Юго-Восточной Европы (EFSE) заказал исследование¹ с целью анализа ситуации с задолженностью клиентов микрокредитования в Боснии и Герцеговине, которая была лидирующим рынком в области микрофинансирования в Центральной и Восточной Европе. Цели исследования были следующими: (i) добиться понимания уровня задолженности и лежащей в ее основе структуры займов клиентов микрокредитования, (ii) установить фактические объемы чрезмерной задолженности, (iii) пролить свет, как со стороны спроса, так и со стороны предложения, на факторы, которые привели к возникновению чрезмерной задолженности; и (iv) предложить решения и рекомендации для выхода из ситуации при возникновении возросшей чрезмерной задолженности.

МЕТОДОЛОГИЯ

Выборка. Исследование проводилось с июля по ноябрь 2009 года на основе выборки 887 заемщиков микрокредитов в шести лидирующих микрокредитных организациях и одном микрофинансовом банке. Выборка производилась на пропорциональной основе, отражающей долю на рынке каждой организации. Клиенты участвующих организаций выбирались произвольно с тем, чтобы обеспечить достоверность и репрезентативность данных. Принимая во внимание широту охвата участвующих организаций, результаты

представляют 56% рынка микрокредитования в количественных показателях заемщиков.

Подход в два этапа. На первом этапе, количественный анализ был выполнен на основе вторичных данных о 887 клиентах из двух источников: (i) данные о займах и гарантиях (по состоянию на 30 июня 2009 года), заявленных в кредитный регистр (CRK), который ведется Центральным Банком и (ii) данные о семейном доходе из досье клиентов соответствующих микрофинансовых организаций (MFI). Анализ позволил получить достоверную картину о структуре займов и (чрезмерной) задолженности клиентов, включенных в выборку. 367 клиентов или 41% выборки были идентифицированы как проблемные клиенты, т.е. имеющие проблемы с погашением и/или имеющие чрезмерную задолженность.

Второй этап исследования был сфокусирован на факторах, которые привели к чрезмерной задолженности. Со стороны предложения, были опрошены 22 кредитных менеджера и кредитных специалиста участвующих организаций. Со стороны спроса, был проведен опрос среди 367 проблемных клиентов, идентифицированных на первом этапе. При соотношении ответивших респондентов на уровне 65%, в конечном итоге, было проведено 239 опросов до конца 2009 года. Оставшиеся 122 клиента отказались принимать участие в опросе и 5 клиентов скончались.

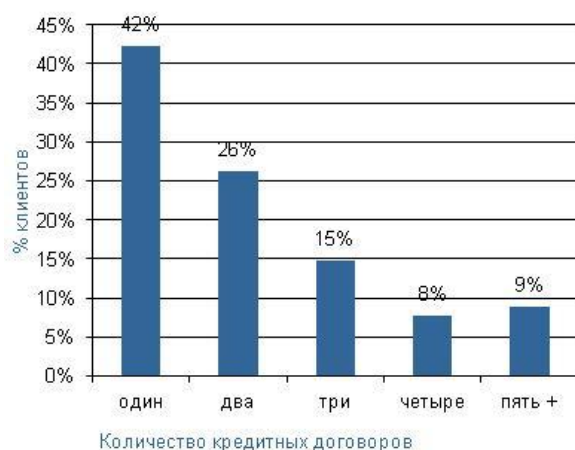
Основные данные, полученные в результате исследования, представлены далее.

¹ Исследовательская группа в составе Клауса Маурера (руководитель), Юстины Питковской из Центра микрофинансирования в Варшаве, Польша, Милены Бертрам и Николаса Карамбадзакиса из группы Службы развития EFSE. Опросы на местах в Боснии проводила компания "Prism Research".

СТРУКТУРА ЗАЙМОВ

Большинство заемщиков имеют многократные займы. После завершения сбора данных из кредитного регистра по каждому клиенту, было установлено, что 887 клиентов выборки имеют суммарно 2,021 действующих кредитных договоров, или в среднем по 2.3 договора на каждого клиента. 58% микрокредитных клиентов имеют более одного действующего кредитного договора (График 1). Значительная доля клиентов (17%) имеет одновременно четыре договора и более, при этом максимум составляет 14 договоров. Обычные срочные кредиты, выдаваемые микрокредитными организациями и/или банками, являются самыми распространенными продуктами. Использование кредитных карт и платежных дебетовых карт все еще остается низким, составляя 5.5%, соответственно 3% клиентов.

График 1: Многократные займы



Перекрестное заимствование в различных организациях является распространенным явлением. В первоначальной выборке по 887 клиентам 81% был выбран из микрокредитных организаций (МКО) и 19% - из банка. Эта первоначальная картина значительно изменилась после того, как все данные о займах были получены из кредитного регистра. Оказалось, что многие клиенты (38%) одновременно берут займы у микрокредитных организаций и коммерческих банков (График 2). Это свидетельствует о наличии увеличивающегося совмещения и интеграции микрокредитного и банковского секторов.

График 2: Источник кредита (% клиентов)



Перекрестное заимствование у различных типов организаций возрастает с количеством действующих кредитных договоров. В среднем, клиенты одновременно пользуются займами из 1.9 различных организаций; в крайних случаях, один клиент имеет займы в 9 организациях. Даже среди клиентов, имеющих только два действующих кредитных договора, подавляющее большинство (86%) брали заимствования в двух различных организациях.

Некоторые заемщики, имеющие просроченную задолженность, даже получили новые займы. 6% клиентов получили новый заем, когда у них уже была просроченная задолженность по существующему займу. Такие займы выдавались как микрокредитными организациями (МКО) (56%), так и банками (44%).

ПОКАЗАТЕЛИ ПОГАШЕНИЯ

27% клиентов имеют просроченную задолженность по погашению своих займов. Хотя большинству клиентов (73%) удается своевременно осуществлять свои ежемесячные платежи по возврату займов, 11% имеют, по крайней мере, один договор с просроченной задолженностью до 30 дней и 16% клиентов имеют просроченную задолженность хотя бы по одному договору более чем на 30 дней (Таблица 1). Общий показатель портфеля долговых обязательств по просроченным платежам на срок более 30 дней составляет 13%. Среди клиентов, имеющих просроченную задолженность, большинство имеют просроченные выплаты только по одному кредитному договору.

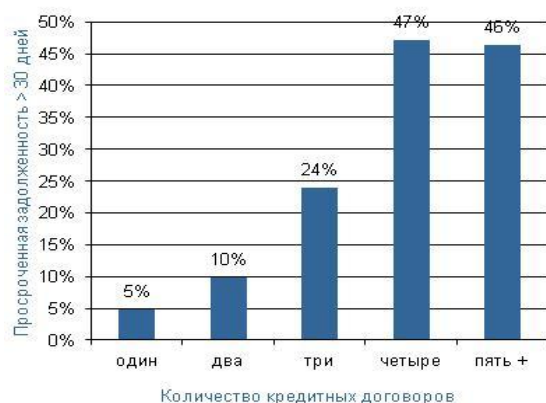
Таблица 1: Показатели погашения

Погашение	% клиентов	% портфеля
Своевременное	73	75
Просрочено 1-30 дней	11	12
Просрочено > 30 дней	16	13
Всего	100	100

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 возрастанием количества займов. Существует корреляция между количеством действующих кредитных договоров и количеством дней просрочки по выплате сумм задолженности. Среди клиентов, имеющих один заем, только 5% имеют просроченную задолженность более 30 дней. Этот показатель возрастает до 10% у заемщиков, имеющих два кредита, и приближается почти до 50%, когда клиенты берут четыре или больше займов (График 3).

График 3: Многократные заимствования и показатели погашения



Предоставление новых кредитов клиентам, которые уже имеют просроченную задолженность по существующим кредитам. У клиентов, которым были предоставлены займы, несмотря на то, что они просрочили платежи по возврату в рамках своих предыдущих кредитных договоров (6% клиентов), наблюдается самый худший показатель погашения. Не менее 75% клиентов данной группы имеют 30 дней

просрочки по платежам погашения по сравнению с 16% от общего количества клиентов.

Показатель погашения по банковским кредитам хуже, чем по кредитам, выданным микрокредитными организациями (МКО). Количество банковских договоров в просрочке свыше 30 дней (16%) вдвое превышает количество таких договоров с микрокредитными организациями (8%).

Кредитные договора на большие суммы и более длительный период чаще имеют просроченную задолженность. Кредитные договора, которые были просрочены более чем на 30 дней, составили 7,016 КМ в среднем, по сравнению с показателем 4,487 КМ для кредитов, не имеющих проблем. Средняя длительность кредитов также отличается: 45 месяцев для просроченных кредитов против 35 месяцев для своевременно погашаемых кредитов.

Чрезмерная задолженность некоторых клиентов явилась основной причиной проблем с погашением. Взятие на себя чрезмерного долга в соотношении с доходом привело многих клиентов к ситуации с возникновением чрезмерной задолженности и сложностей с погашением. В следующем разделе более подробно рассматривается данная взаимосвязь.

ЧРЕЗМЕРНАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

Определение. Уровень задолженности измеряется платежами в счет обслуживания долга по отношению к чистому доходу. *Индекс чистой задолженности* был сформирован с использованием следующей формулы: *общие ежемесячные выплаты по семейной задолженности/чистый месячный семейный доход*². На основе расчета Индекса чистой задолженности, клиенты были классифицированы по трем группам:

- Имеющие чрезмерную задолженность - если 100% чистого семейного дохода клиента было использовано для обслуживания долга,

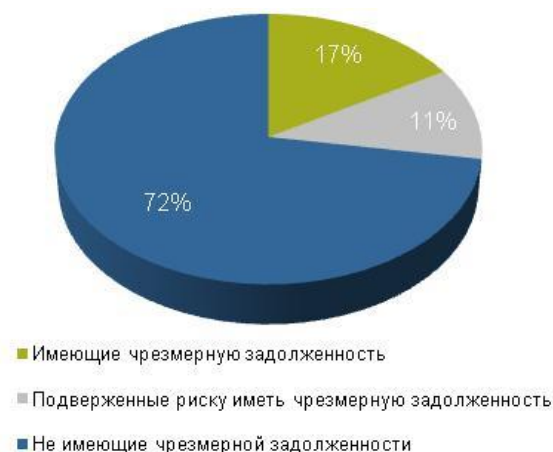
² чистый месячный семейный доход = общий месячный валовой доход семьи – общие месячные расходы семьи

Индекс чистой задолженности был равен или превысил 100%

- Подверженные риску иметь чрезмерную задолженность - если клиент использовал свыше 75% чистого семейного дохода для обслуживания долга - Индекс чистой задолженности между 75% и 100%
- Не имеющие чрезмерной задолженности - если клиент потратил менее 75% чистого семейного дохода на обслуживание долга - Индекс чистой задолженности ниже 75%

Пороговые величины для вышеуказанных категорий были разработаны группой, проводившей исследование, протестированы в экспериментальном исследовании и окончательно сформированы после консультаций с организациями, предоставляющими услуги микрокредитования.

График 4: Уровень задолженности

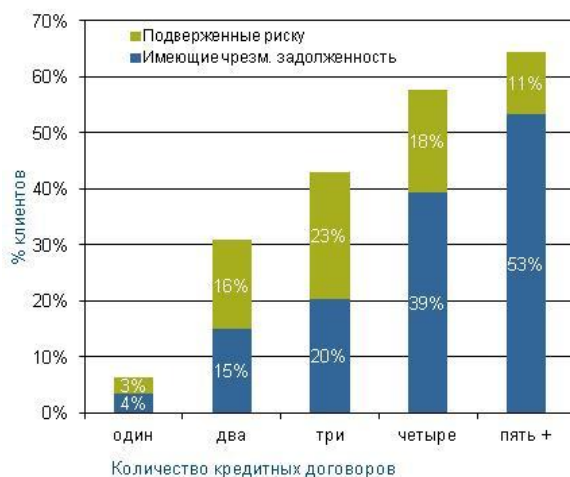


28% клиентов микрокредитования имеют серьезную задолженность или имеют чрезмерную задолженность. 17% клиентов имеют чрезмерную задолженность, поскольку сумма ежемесячных выплат по возврату долга превышает располагаемый доход семьи, и 11% рассматриваются как такие, которые подвержены риску иметь чрезмерную задолженность, поскольку сумма, ежемесячно истраченная на обслуживание долга, превышает 75% их чистого семейного дохода.

Многократное заимствование и чрезмерная задолженность идут рука об руку. Уровень задолженности возрастает вместе с количеством

действующих кредитных договоров. Среди клиентов, имеющих один кредит, только 4% имеют чрезмерную задолженность по сравнению с 53% тех клиентов, которые имеют пять или более кредитов (График 5).

График 5: Многократное заимствование и чрезмерная задолженность



Многократное заимствование в течение одного месяца также повышает уровень задолженности. Почти 5% клиентов взяли несколько кредитов в течение одного месяца. При выдаче нового кредита, финансовые организации не обновили информацию о клиенте, поскольку информация из самого последнего договора еще не была передана в кредитный регистр.

Чрезмерная задолженность зависит от чистого семейного дохода. Среднемесячный доход клиентов, имеющих чрезмерную задолженность, ниже, чем половина уровня дохода клиента, который не имеет чрезмерной задолженности (Таблица 2) Клиенты с более высоким уровнем чистого дохода имеют значительно более низкую степень задолженности.

Таблица 2: Средний чистый доход по классу задолженности

Категория задолженности	Среднемесячный чистый семейный доход (КМ)
Не имеют чрезмерной задолженности	885
Подвержены риску	520
Имеют чрезмерную задолженность	427

Гендерные различия не имеют большого значения при чрезмерной задолженности. 31% всех мужчин имеют тенденцию к чрезмерной задолженности или подвержены такому риску по сравнению с только 24% женщин.

Не только микрокредитные организации (МКО), но также коммерческие банки страдают от чрезмерной задолженности клиентов. Как показано на Графике 2 выше, 52% клиентов, включенных в выборку, также берут займы в коммерческих банках, и среди проблемных клиентов (имеющих серьезную задолженность или чрезмерную задолженность) доля клиентов, которые имеют кредиты в коммерческих банках даже выше, составляя 61%.

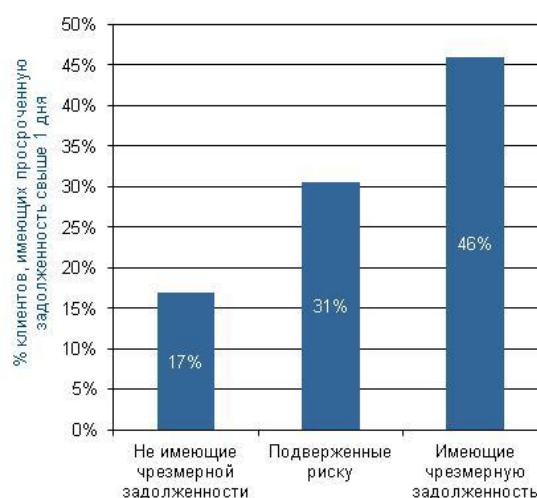
Чрезмерная задолженность с большой долей вероятности возросла за последние месяцы. Во-первых, имеется задержка во времени между влиянием мирового кризиса на занятость и доход в Боснии. Это влияющие эффекты не были полностью учтены более ранними данными, использованными в исследовании. Во-вторых, фактическая задолженность на уровне семей может быть выше, чем указано в данных кредитного регистра, который основывается на индивидуальных клиентах. В-третьих, некоторые микрокредитные организации не подавали отчетность в кредитный регистр до конца 2009 года; таким образом, масштаб задолженности был недооценен до недавних пор. В заключение, будет правдоподобным предположить, что приблизительно от 25% до 30% клиентов имеют чрезмерную задолженность.³

³ Данные, полученные на основе исследования со сбором фактических данных, наводят на мысль, что клиенты, которые изначально были отнесены к категории "подверженных риску иметь чрезмерную задолженность", в действительности стали

УРОВЕНЬ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ПОКАЗАТЕЛИ ПОГАШЕНИЯ

Показатель погашения соотносится с уровнем задолженности клиента. Тем не менее, данная взаимосвязь является косвенным результатом влияния количества кредитных договоров на уровень задолженности и показатели погашения. Задолженность усугубляется по мере увеличения количества кредитных договоров, которое ведет к ухудшению показателей погашения.

График 6: Показатели погашения и чрезмерная задолженность



Клиенты, испытывающие проблемы с погашением, имеют более высокий долг по отношению к доходу. Клиенты, имеющие просроченные платежи, имеют долг, в 12 раз превышающий месячный семейный доход, как показано в Таблице 3. Заемщики с хорошими показателями погашения значительно меньше подвержены риску задолженности, в среднем этот показатель составляет приблизительно 5 месячных доходов. Эти данные должны послужить микрокредитным организациям (МКО) и банкам для определения "здоровых" и максимальных уровней подверженности риску задолженности для клиентов, пользующихся услугами микрофинансирования.

такими, которые имеют чрезмерную задолженность, на протяжении кризисного 2009 года. В небольшой и нерепрезентативной подвыборке клиентов, процентное соотношение клиентов, имеющих чрезмерную задолженность, возросло с 31% до 59% для одной и той же выборки между первым и вторым этапом исследования.

Таблица 3: Уровни задолженности и дохода

	Своевре- менные	Просрочен- ные >30 дней
Среднемесячный валовой семейный доход (КМ)	1,645	1,912
Первоначальная сумма кредита – все договора (КМ)	8,430	23,516
Среднее соотношение задолженности к доходу	5.1	12.3

Тем не менее, причинная связь между чрезмерной задолженностью и проблемами с погашением не является ни строгой, ни исключительной.

Дифференцированная взаимосвязь между уровнем задолженности (чрезмерная задолженность против отсутствия чрезмерной задолженности) и показателем погашения (своевременное против просроченного) показана на матрице ниже. Как и следовало ожидать, клиенты, которые имеют чрезмерную задолженность или подвержены серьезному риску чрезмерной задолженности, часто не возвращают свои кредиты своевременно (Группа D).

График 7: Матрица нарушения обязательств и задолженности

	Просро- ченная	Своевременная	Всего
Имеющие чрезмерную зadolженность	D 12%	C 16%	28%
Не имеющие чрезмерной зadolженности	B 14%	A 58%	72%
Всего	26%	74%	100%

Тем не менее, поразительно, но есть ряд клиентов (16%), которым, несмотря на чрезмерную задолженность, удается своевременно вернуть кредит (Группа C). Объяснением может послужить тот факт, что эти клиенты использовали механизмы приспособления, такие как поиск

дополнительной работы или обращение за помощью к семье и друзьям. И наоборот, есть группа клиентов (Группа B), которые не имеют чрезмерной задолженности, но просрочивают обслуживание своих долговых обязательств. Это свидетельствует о том, что, несмотря на достаточный доход, другие факторы мешают их способности осуществлять своевременные платежи по погашению. В определенной степени, это может объясняться поведенческими факторами, например, нарушением платежной дисциплины или нежеланием возвращать долг. Еще одним объяснением могут быть задержки с получением дохода (зарплаты, пенсии или средств от ведения бизнеса), что стало распространенным явлением в Боснии в период кризиса. Наконец, также возможно, что вследствие методологических недостатков (временная задержка между данными о доходах и данными о задолженности) уровень фактической задолженности некоторых клиентов был недооценен.

ГАРАНТИИ

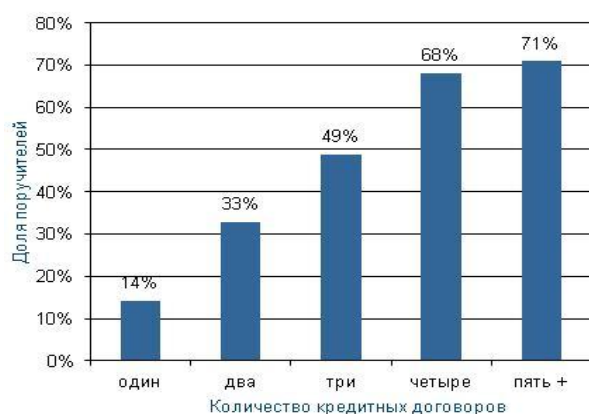
Более одной трети заемщиков являются поручителями других. Достаточно значительная доля клиентов (34%) выступают поручителями и регистрируются как таковые в базе данных кредитного регистра "CRK". Фактически, даже большее количество лиц несет обязательства по кредиту других лиц. Те лица, которые дают гарантию по долговым обязательствам в схемах кредитования солидарных групп, не регистрируются в кредитном регистре как поручители, но несут совместную ответственность по кредиту и с них могут потребовать участия в его погашении.

Гарантии стали общепринятой мерой при кредитовании микрокредитными организациями (МКО). Действительно, большинство гарантий предоставляется для кредитов микрокредитных организаций (МКО). Как правило, кредитные организации требуют, чтобы поручители имели постоянное место работы или регулярный и подтвержденный доход из других источников (пенсия, пособие по социальному страхованию). Это свидетельствует об определенном сдвиге в кредитной методологии микрокредитных организаций по

кредитованию микропредприятий на основе проведения анализа cash-flow.

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 14% предоставляют гарантию для других лиц (График 8). Доля поручителя возрастает до 70% для клиентов, которые взяли четыре или больше займов для себя. В среднем, поручитель предоставляет 2.1 гарантии, при этом максимальное количество составляет 11 гарантий.

График 8: Многократное заимствование и выдача гарантий в пользу других



Гарантии основаны на принципе взаимности. Предоставление гарантий друг для друга является общепринятой практикой среди заемщиков, берущих частые и многократные кредиты. Для того, чтобы получить кредит, клиенту необходимо найти поручителя, и чем больше кредитов он берет, тем больше поручителей ему необходимо найти. В обмен на услугу клиент становится поручителем для тех лиц, кто ранее поручился за него. Взаимность стала правилом игры: *Я поручаюсь за тебя, ты поручаешься за меня.*

Поручители не отдают себе отчета о риске, который они на себя навлекают. Клиенты объясняли во время опроса, что действуя в качестве поручителя, они оказывали услугу с нулевым риском другим заемщикам, которые в свою очередь становились поручителями их собственных кредитов. Данное требование рассматривалось как чистая формальность и,

поскольку невозвраты кредитов были очень редкими, действие в качестве поручителя не влекло за собой каких-либо последствий. Как результат, зачастую поручители не интересовались уровнем задолженности лица, за которое они поручались. Треть поручителей лишь знали о сумме кредита, который брало данное лицо, но не знали о других долгах этого заемщика.

Клиенты, которые являются поручителями, чаще сталкиваются с проблемами при погашении своих собственных кредитов. 27% заемщиков, которые поручались за других лиц, имеют просроченную задолженность свыше 30 дней по своим платежам по сравнению лишь с 11% среди лиц, которые не являются поручителями. Наблюдаемое явление является следствием специфической структуры заимствования – клиенты, которые берут все больше и больше кредитов, с большей долей вероятности становятся поручителями, чтобы обеспечить доступ к "пулу" потенциальных поручителей своих будущих кредитов.

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

12% клиентов находятся в очень затруднительном положении. Данная группа клиентов сама завела себя в самую сложную ситуацию. Эти клиенты взяли многократные кредиты (в среднем 3.7), они имеют чрезмерную задолженность и испытывают трудности с возвратом своих кредитов. Кроме того, они предоставляют значительное количество гарантий (в среднем 2.9) в пользу других лиц. Большинство гарантированных кредитов также становятся просроченными, таким образом увеличивая вероятность требования гарантии. Данные примеры иллюстрируют сложность проблем, влекущих за собой множественную корреляцию факторов и серьезное накопление рисков.

Результатом является комплексная взаимозависимость заемщиков, взявших многократные кредиты, и поручителей, а также серьезное накопление рисков посредством чрезмерной задолженности и низких показателей погашения. Комбинирование

результатов из различных составных частей данного исследования свидетельствует о том, что четыре фактора являются коррелированными и взаимозависимыми: (i) многократное заимствование, (ii) предоставление многократных гарантий в пользу других, (iii) уровень просроченных платежей, и (iv) степень чрезмерной задолженности. Корреляция четко видна на Графике 9, на котором графически показаны четыре фактора.

График 9: Взаимозависимость и множественная корреляция

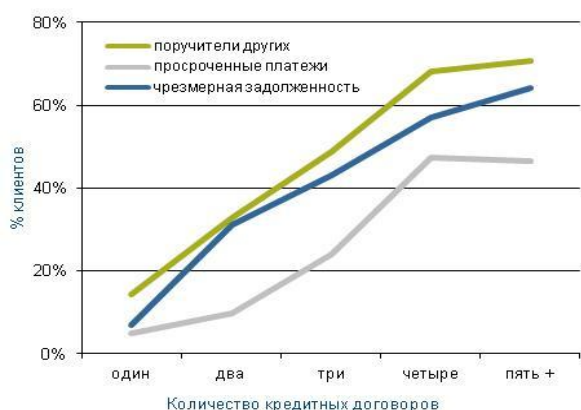


График показывает, что уровни риска значительно возрастают, когда люди берут три или больше кредитов одновременно: они стремятся дать больше гарантий другим лицам, уровень задолженности увеличивается и возникают проблемы с погашением кредитов. Исходя из имеющихся данных, группа, сталкивающаяся с данными рисками, оценивается в диапазоне от 25% до 30% клиентов. Вызов заключается в том, чтобы освободиться от комплексной взаимозависимости многократного заимствования в сочетании с поручительством других лиц, чрезмерной задолженности и низких показателей погашения.

ФАКТОРЫ, КОТОРЫЕ СПОСОБСТВОВАЛИ ЧРЕЗМЕРНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

На стороне спроса, при рассмотрении клиентов микрокредитования, было установлено два основных фактора, которые способствовали возникновению чрезмерной задолженности клиентов микрокредитования: (i) ухудшение экономических условий, и (ii) эволюция культуры доступных кредитов.

Ухудшение экономических условий. Для большинства – 73% опрошенных клиентов – их финансовое состояние ухудшилось с того времени, когда они взяли свой последний кредит, что привело к сложностям с погашением. Чаще всего снижение дохода, задержки с выплатами зарплаты/пенсии и более высокая стоимость жизни привели к снижению дохода, располагаемого для возврата долга.

Эволюция культуры доступных кредитов. Вследствие простоты доступа к кредитам в последние годы, кредитная культура эволюционировала таким образом, что люди начали брать займы не только для видов деятельности, приносящих доход, но также все больше для потребительских целей и для повышения своих жизненных стандартов. Часто заемщики переоценивают свои возможности для погашения задолженности. 21% опрошенных клиентов признали, что они были слишком оптимистически настроены относительно своих будущих возможностей по возврату долга. В то же самое время, культура и отношение к экономии не слишком развиты, и на удивление, немногие люди имеют сберегательный счет.

На стороне предложения, т.е. кредитных организаций, целый ряд факторов способствовал данной ситуации: (i) жесткая конкуренция среди кредитных организаций, (ii) рискованное кредитование, (iii) быстрый институциональный рост, (iv) отсутствие отраслевого кодекса деловой этики, (v) отсутствие полной информации о задолженности клиентов, и (vi) высокий приток капитала в финансовый сектор.

Жесткая конкуренция среди кредитных организаций. С середины 2007 года конкуренция усилилась, поскольку банки начали предлагать кредиты мелким предпринимателям, а микрокредитные организации (МКО) начали обслуживать наемных служащих и пенсионеров. С другой стороны, коммерческие банки начали входить на рынок микрокредитования, предлагая кредиты для бизнеса, потребительские и жилищные кредиты мелким предпринимателям. Как отмечалось выше, 38% клиентов микрокредитных организаций также берут кредиты в коммерческих банках, зачастую

дешевле и на большие суммы. В некоторых случаях, коммерческие банки предлагали рефинансирование долга – выплату займов в других финансовых организациях. С другой стороны, возрастающее насыщение рынка микропредприятий мотивировало микрокредитные организации для предоставления своих услуг новым типам клиентов, таким как наемные служащие, пенсионеры, которые начали брать потребительские и жилищные кредиты. 33% всех клиентов МКО получали доход от постоянной работы или пенсии.

Рискованное кредитование. Конкуренция между таким большим числом финансовых организаций привела к применению более убедительных методов продаж, более быстрым выплатам после более поверхностной оценки способности погашения займов, излишнее доверие к личным гарантиям, кредитование рискованных клиентов. Действительно, 60% опрошенных проблемных клиентов придерживались мнения, что их текущая ситуация обусловлена поведением финансовых организаций, направленным на интенсификацию продаж. Опросы проблемных клиентов открыли тот факт, что 30% из них не было нанесено ни одного визита во время выполнения кредитной оценки.

Быстрый институциональный рост. Стремление к охвату более обширного рынка в сочетании с имеющимися фондами для освоения рынка привели к быстрому институциональному росту – новый, менее опытный персонал на местах начал работать с клиентами, повышение компетентности руководящих кадров среднего звена на уровне отделений не отвечало росту портфеля, находившегося под их управлением, что иногда способствовало применению нежестких правил кредитования и косвенно увеличивало чрезмерную задолженность.

Отсутствие отраслевых стандартов для кодекса деловой этики. Высокая конкурентная борьба за клиентов иногда провоцировала безответственное кредитование, которое не могло сдерживаться вследствие отсутствия кодекса деловой этики или стандартов ответственного финансирования. В таких случаях,

клиенты оставались незащищенными от недобросовестного обращения и злоупотреблений.

Отсутствие прозрачности относительно задолженности клиента. Хотя кредитный регистр (CRK) функционировал с 2003 года, микрокредитные организации строго не пользовались информацией CRK до последнего квартала 2008 года. До недавнего времени, лишь немногие организации проверяли записи CRK о других членах семей кандидатов на получение кредита. Тем не менее, опросы клиентов раскрыли, что в трети опрошенных семей более одного члена семьи были заемщиками.

Приток капитала в банковский сектор и сектор микрофинансирования. Высокий спрос на финансовые средства, в сочетании с высокой прибыльностью Боснийских микрокредитных организаций, объемы их операций, сроки погашения и опыт топ-менеджеров МКО позволили инвесторам из области микрофинансирования разместить значительные суммы и позиционировать Боснию и Герцеговину как самого крупного реципиента внешнего финансирования для небанковских микрокредитных организаций во всем регионе Восточной Европы и Центральной Азии.⁴ В то же самое время приватизации банков и реформы в финансовом секторе, наряду с улучшенными прогнозами роста, привлекли значительный приток капитала в банковскую систему в виде прямых иностранных инвестиций и долгосрочных займов со стороны филиалов иностранных банков.

⁴ В конце 2008 года показатель обязательств Боснийских МКО перед международными инвесторами и местными банками увеличился на 37% и достиг 621 миллиона долларов США, что составило 39% от общего объема задолженности небанковских микрофинансовых организаций в 27 странах Восточной Европы и Центральной Азии ("Микрофинансирование в регионе Европы и Центральной Азии накануне финансового кризиса. Издание 2009 г.", Ю. Питковска, А. Макх, Центр микрофинансирования (MFC) для Центральной и Восточной Европы, СНГ, ноябрь 2009 год)

ВОЗМОЖНЫЕ РЕШЕНИЯ И РЕКОМЕНДАЦИИ

Признав серьезность ситуации, финансовые организации уже предприняли ряд мер для управления текущей задолженностью. Эти меры включают пересмотр графика погашения кредита, пролонгацию льготного периода отсрочки платежей, плотный мониторинг показателей клиента и совместное посещение и проверки клиентов. Превентивные меры включают возврат к базовым кредитным методологиям и первоначальному целевому рынку, более высокие квалификационные критерии для новых кандидатов на получение кредита, более тщательную оценку способности к погашению кредита, и более плотный кредитный мониторинг.

На основе результатов исследования, были подготовлены следующие рекомендации для ключевых групп заинтересованных сторон данной отрасли:

Организации, занимающиеся микрокредитованием. Рекомендации включают следующее: (i) ограничить объем кредитных средств, предоставляемых каждому клиенту, либо посредством установления лимита на количество одновременных кредитов, которые клиент может иметь, либо ограничив максимальные уровни задолженности по отношению к доходу, (ii) снизить стимулы для перекрестного заимствования в различных организациях, (iii) усилить кредитную оценку посредством обязательных посещений клиента и систематического анализа движения денежных средств, а также уменьшить степень зависимости от гарантий, (iv) освободиться от взаимозависимости заемщиков и поручителей, например, посредством ограничения количества гарантий, которые может выдавать одно лицо.

Ассоциация микрофинансовых организаций – АМФИ. Рекомендации включают следующее: (i) разработать отраслевые стандарты поведения с четко определенными индикаторами относительно максимального количества кредитов или уровня задолженности каждого клиента, (ii) внедрить мониторинг соответствия, посредством создания должности аудитора или арбитра и строго применяя процедуры

предусмотренных санкций, (iii) координировать и сотрудничать с Банковской ассоциацией, поскольку многие клиенты микрокредитных организаций также берут кредиты в банках.

Инвесторы и кредиторы. Рекомендации включают следующее: (i) оказывать поддержку микрофинансовой отрасли в разработке стандартов кодекса деловой этики, (ii) включить оценку соответствия по стандартам кодекса деловой этики в проведение экспертиз.

Кредитный регистр CRK. Рекомендации включают следующее: (i) гармонизировать и определить методологию классификации рисков (категории рисков от А до Е), (ii) гармонизировать методику отчетности по количеству дней просроченных платежей, поскольку в настоящее время организации подают отчетность о количестве дней просрочки двумя различными способами – только за последний месяц или накопительным итогом с момента выдачи кредита, (iii) четко обозначить реструктурированные кредиты, (iv) внедрить загрузку данных в реальном времени со стороны финансовых организаций, (iv) создать более удобный для пользователя вывод данных для финансовых организаций, например, формат для передачи данных, который бы позволял осуществлять электронное управление всей информацией о клиенте, (v) выполнять анализ тенденций на основе комплексных данных кредитного регистра CRK.

Консолидация микрофинансового сектора. Имеет место широкий консенсус относительно необходимости консолидации и реформирования микрофинансового сектора. Это включает (i) решение проблемы статуса собственности и внедрение надлежащего управления, (ii) принятие таких же высоких стандартов кредитного менеджмента и финансовой дисциплины, что применяются для коммерческих банков Банковскими Агентствами, (iii) обеспечение полного соответствия со стандартами Агентств. Эти и другие меры будут способствовать интеграции микрофинансирования в основной финансовый сектор.

Контактные данные: Служба развития EFSE,
Милена Бертрам, "Finance in Motion", Франкфурт,
Германия m.bertram@finance-in-motion.com.
"Finance in Motion" является Консультантом
Европейского фонда для Юго-Восточной Европы
(EFSE)