



Таджикистан: заимствование частными лицами

Изучение отношения и готовности к задолженности
Краткое изложение вопросов и наблюдений

В партнерстве:



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Confederation



WORLD BANK GROUP

IFC International
Finance Corporation

ВВЕДЕНИЕ

Исследование было проведено в июне 2016 года с целью изучения опыта в получении займов физическими лицами в Таджикистане. Основные параметры оценки заключались в следующем:

- широкая демографическая характеристика заемщиков – физических лиц;
- основные характеристики их финансового положения и бюджета;
- отношение заемщиков к кредитам и кредитным учреждениям.

Основная цель исследования состояла в изучении масштабов и последствий чрезмерной задолженности среди заемщиков. Для достижения указанной цели была разработана соответствующая структура исследования. Таким образом, задача исследования заключалась не в том, чтобы изучить коммерческие и социальные показатели сектора кредитования, а то, в какой степени такие показатели влияют на бюджет и уклад жизни заемщиков – физических лиц.

4 000 человек, включая заемщиков микрофинансовых и банковских учреждений и несколько лиц, не являющихся заемщиками, приняли участие в исследовании. Методология исследования представлена в Приложении 1, а анкета, использованная при проведении опроса, представлена в Приложении 3.

Исследование было направлено на установление связи между «чрезмерной задолженностью» и доступностью задолженности, а также между адекватностью доходов и потребностями в расходах. Кредиты выдаются с учетом потенциала заемщика выполнить свои обязательства по своевременному погашению, при этом обращение поручителем взыскания на активы или платежи, в т.ч. путем продажи, не учитываются при выдаче кредитов. Поэтому основная цель исследования – получить больше информации о связи между количественными показателями финансовой позиции заемщиков и качественными показателями эмоций заемщика (его финансовой уверенности, уязвимости риску и влиянии задолженности на уклад жизни заемщика).

Аналогичное исследование проводилось в Таджикистане в 2014 году. С тех пор, в глобальной и национальной экономике и на рынках произошли существенные изменения, которые имели непосредственное влияние на заемщиков в Таджикистане. Структура исследования позволяет провести сравнительную оценку ситуаций в 2014 году и в 2016 году в части количественных и качественных показателей финансового и социального воздействия задолженности на уклад жизни заемщиков.

Аналогичные исследования проводились в ряде других стран: не так давно в Азербайджане (проводится в настоящее время), в Кыргызстане, Боснии и Герцеговине, что позволяет провести сравнительную оценку, которая послужит дополнительным вкладом и подтвердить отдельные выводы и заключения.

Настоящий документ состоит из четырех разделов:

1. **Краткое содержание исследования** – где представлены основные выводы и заключения проведенного исследования;
2. **Краткое изложение наблюдений** – где представлены отдельные аспекты основных выводов и заключений;
3. **Вопросы для рассмотрения** – где определены факторы, влияющие на чрезмерную задолженность;
4. **Вопросы и ответы** – где представлены вопросы и ответы, включая обобщенные данные по ответам и мнениям респондентов, а также детальный обзор данных опроса.

Приложение 1. Методология обследования и оценка действительности ответов.

Приложение 2. Методология классификации рисков.

Приложение 3. Анкета опроса.

Приложение 4. Краткое изложение внешних данных.

Приложение 5. Структура управления риска и влияние кредитования.

Предполагается, что структура настоящего отчета и различные уровни детализации представленной информации поможет читателю обращаться к вопросам, особо интересным для читателя.

Автор отчета выражает надежду на то, что проведенное исследование внесет дополнительный вклад в развитие финансовых услуг и оказание поддержки для физических лиц, поскольку отражает различные индивидуальные характеристики, потребности и отношения заемщиков.

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Индивидуальные заемщики сталкиваются с большими трудностями, вызванными долговыми обязательствами, что приводит к проблемам с выплатами и социальному давлению. Качество кредитного портфеля (на институциональном и секторальном уровнях) особо уязвимо негативным тенденциям в хозяйственной деятельности, инфляции цен и уровню заработной платы. Заемщики все больше сталкиваются с негативным воздействием долгов на их семьи и уклад жизни, что способствует возникновению структурного поведенческого риска в исполнении обязательств по погашению кредитов. Стабильность и уязвимость практики кредитования при возникновении структурных рисков с 2014 года должны учитываться в стратегии и системе управления кредитных учреждений.

Доход и расходы

- структурное перераспределение кредитных портфелей в пользу заемщиков с более высоким уровнем дохода;
- рост случаев потери работы среди заемщиков и их супругов;
- улучшения в чистом располагаемом доходе в первую очередь в силу ограниченных расходов на продукты питания и более низкого уровня выплат по кредитам.... Но...
- существенный рост домашних хозяйств, чей семейный бюджет подвергается более сильному давлению.

Заимствование

- структурное перераспределение кредитных портфелей в пользу кредитов с более низкой фактической задолженностью;
- снижение количества новых кредитов / возобновления кредитов за 6 месяцев (с января по июнь) 2016 года;
- существенное сокращение количества кредитов в иностранной валюте, при этом крупные займы остаются непогашенными;
- более высокие остатки по кредитам и просроченные задолженности по обеспеченным кредитам.

Доступность

- у 80% заемщиков обязательные расходы (базовые домашние расходы и выплаты по кредиту) составляет более 75% дохода;
- чистый располагаемый доход (за вычетом затрат на кредит) неадекватный и не может соответствовать инфляции цен, особенно на непищевые продукты;
- заемщики все больше опираются на неформальные займы для того, чтобы продолжать выплаты по кредитам и покрывать расходы на проживание;
- доступность кредитов для заемщиков легко реагирует на любое существенное увеличение расходов на питание или предметы первой необходимости (базовые расходы домохозяйств).

Подверженность риску

- отмечается сильный рост просроченной задолженности по кредитам (15% заемщиков), а 60% заемщиков испытывают проблемы с выплатами по кредиту;

- рост случаев неудач в бизнесе среди самозанятых заемщиков и потери работы;
- кредиты, выданные под «собственный бизнес» и в иностранной валюте, демонстрируют самый высокий кредитный риск и высокую степень просроченных задолженностей по кредитам;
- отмечается высокая степень чувствительности и уязвимости постоянной инфляции и низкому экономическому росту.

Микрофинансовые организации и банки

- более сильное операционное управление риском, но при этом большое воздействие оказывают портфельный и структурный риски;
- структура кредитов и исполнение кредитных обязательств со стороны МФО и банков схожи;
- демографические характеристики заемщиков МФО и банков схожи;
- остатки кредитных средств и обеспечение выше среди заемщиков – клиентов банков, чем среди клиентов МФО.

Влияние заимствования

- значительно большее количество заемщиков признает проблемы, возникающие в связи с их долговыми обязательствами;
- социальное воздействие задолженности на семью повышается, а также приводит к более распространенным финансовым проблемами и проблемам со здоровьем;
- заемщики все больше признают зависимость от кредитов для поддержания уклада своей жизни и жизни семьи;
- заемщики все больше признают необходимость в получении помощи для решения их финансовых проблем.

Ключевые вопросы

- существенная уязвимость структуры кредитов требует управление операционным, портфельным и стратегическим риском;
- сегмент «самозанятых» клиентов требует наличия целенаправленной стратегии для решения особых финансовых и социальных проблем;
- кредитные продукты и услуги должны быть согласованы с использованием кредитных средств и нуждами клиентов;
- «ответственное финансирование» со стороны кредиторов и заемщиков требует более сфокусированное использование финансовых услуг.

ОБЗОР ИССЛЕДОВАНИЯ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ОТНОШЕНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

КРАТКОЕ ИЗЛОЖЕНИЕ НАБЛЮДЕНИЙ

Расширение доступа к финансовым услугам

В период с 2014 по 2016 годы МФО и банки сократили объем работы с лицами из сегмента клиентов с самым низким уровнем дохода. Охват финансовыми услугами обоими типами учреждений остаются в целом одинаковым.

Три ключевых параметра «расширения доступа к финансовым услугам» зачастую определяется следующим: оказание кредитных услуг группе населения с более низким уровнем дохода, более широкий охват и расширение возможностей клиентов женского пола и уважение прав и интересов физических лиц со стороны кредитного учреждения.

- Структуры доходов заемщиков МФО и банков, в целом, схожи. Отмечается рост перераспределения кредитных портфелей в пользу заемщиков с более высоким уровнем дохода, которые превышает общенациональный показатель роста заработной платы. Однако согласно результатам обследования 2014 года сегменты заемщиков с самым низким уровнем дохода столкнулись с проблемами бюджета, а снижение доступа к кредитам может указывать на осторожную стратегию кредитования со стороны кредитных учреждений (хотя это и приводит к исключению некоторых категорий клиентов);
- Уровни дохода заемщиков женского пола были намного меньше уровня дохода заемщиков – мужчин в городской и сельской местностях. Такая разница в доходах отразилась в средних суммах кредитов, при этом заемщики-женщины имели соразмерный доступ к крупным кредитам. Заемщики женского пола не чувствуют себя исключенными из группы целевых клиентов кредитных учреждений.
- По мнению 96% заемщиков кредитные учреждения уважительно относятся к клиентам. Однако согласно результатам обследования, проведенного в 2016 году, отмечается некоторое снижение в восприятии заемщиков целостности, надежности и способности кредитных учреждений реагировать на возникающие проблемы.

С 2014 года финансовое давление на заемщиков существенно увеличилось. Сокращение расходов на питание и практика неформального заимствования средств у друзей / родственников стали основными механизмами для многих заемщиков, чтобы хоть как-то управлять семейным бюджетом и погашать кредиты.

Использование заемных средств оказывает негативное воздействие на финансово уязвимых заемщиков с низким уровнем дохода, что было отмечено в отчете по обследованию, проведенному в 2014 году. По результатам обследования за 2016 год указанное воздействие значительно снизилось.

Чрезмерная задолженность

Рост давления на семейный бюджет находит свое отражение в существенном росте задолженностей по кредитам, большем признании трудностей в выплате кредитов и большей зависимости от неформальных займов у друзей и родственников. Финансовое давление приводит к серьезным социальным и семейным проблемам.

С учетом широких дебатов относительно определения термина «чрезмерная задолженность», в настоящем обзоре чрезмерная задолженность определяется следующим образом:

- «Степень негативного воздействия взаимодействия количественных параметров погашения кредита на финансовое положение заемщика и качественных параметров

воздействия задолженности на финансовое доверие, уязвимость риску и уклад жизни заемщика и зависимых лиц (иждивенцев)».

С учетом вышеуказанного определение обследования 2016 года демонстрирует существенное ухудшение уровней чрезмерной задолженности среди заемщиков – физических лиц в Таджикистане. Снижение качественных мер по погашению кредита и количественных характеристик воздействия, а также менее благоприятное отношение к задолженности являются следствием роста численности заемщиков, для которых текущие долговые обязательства обременительны с учетом имеющегося у них дохода.

Согласно результатам обследования 2014 года, 3% заемщиков имели задолженности по кредитам, а 29% считали, что их выплаты по погашению кредитов больше, чем они могли себе позволить. К 2016 году указанные показатели увеличились до 15% (просроченные задолженности), а 50% заемщиков признались, что столкнулись с трудностями по выплате кредитов. Такое финансовое давление влияет на уклад жизни и сообщество заемщика. Достаточно сильные и негативные тенденции, продемонстрированные заемщиками в своих ответах на вопрос о влиянии кредитов на их жизнь в 2016 году, включают увеличение семейных проблем, неформальные займы и гарантии (поручительства) со стороны друзей, более широкое финансовое давление в сообществе и снижение влияния кредита на качество жизни.

Все это представляет собой пессимистическую картину. Будущее большей части заемщиков – это будущее, в котором [i] у 55% заемщиков уже есть обязательные расходы (продукты питания, предметы первой необходимости, коммунальные услуги и выплаты по кредитам), которые составили свыше 75% дохода (показатель не изменился с 2014 года, несмотря на повышение в распределении клиентов по уровню дохода); [ii] 50% заемщиков признали, что выплаты по кредитам больше, чем они могли себе позволить (2014 – 29%); [iii] 80% заемщиков считают, что им необходимо занять с тем, чтобы сохранить привычный уклад жизни (2014 – 48%) и [iv] несмотря на постоянную необходимость в финансировании долговых обязательств, 52% заемщиков хотят получить помощь в решении проблем задолженности с их кредиторами (2014 – 29%).

Если реальные уровни наличного дохода не будут существенно улучшены, текущий уровень долговых обязательств представляет собой основополагающую стратегическую проблему для кредитных учреждений, в которых необходимо провести переоценку структур кредитных продуктов, операционных критерий кредитов и подверженности стратегическому риску.

Взаимоотношения между кредитором и заемщиком

Репутация кредитных учреждений остается сильным фактором среди заемщиков, хотя с 2014 года отмечается спад. Заемщики продолжают демонстрировать сильную приверженность выполнению своих долговых обязательств, несмотря на повышающееся финансовое давление. Такая ситуация может отражать ожидания со стороны заемщиков постоянного наличия кредитов.

Отношения между кредитными учреждениями и заемщиками рассматривались с двух углов: во-первых, с точки зрения «ценностей» учреждения, которые отражены в стандартах его деятельности, а во-вторых, с точки зрения операционных отношений с клиентами.

Дополнительное финансовое и социальное давление на заемщиков отражается в снижении репутации, надежности и скорости реагирования кредитных учреждений на возникающие вопросы. Согласно результатам обследования, в 2014 году такие характеристики были оценены слишком высоко (свыше 95% заемщиков). Несмотря на некоторое снижение в 2016 году, ответы текущих и предыдущих заемщиков остаются достаточно стабильными (около 80-90%), что является положительным показателем в пользу кредитных учреждений. Заемщики имеют четкое мнение, что для сохранения их уклада жизни им необходим постоянный доступ к кредитам, тем не менее, в январе-июне 2016 года уровень кредитования снизился. Если в будущем объем выдаваемых кредитов сократится в связи с изменениями в кредитной стратегии и практике, это может оказать негативное воздействие на репутацию кредитного учреждения и рассматриваться как стратегический риск.

Ответы респондентов указывают на то, что кредитные учреждения продолжали поддерживать заемщиков посредством рефинансирования (которое, тем не менее, все еще не развито), нечастого принудительного обращения взыскания на активы и мер реагирования на отдельные проблемы с задолженностью в иностранной валюте. Однако если ситуация в сфере экономики и занятости в кратко- и среднесрочной перспективе остается неудовлетворительной, вполне возможно, что масштаб проблем кредитования увеличится, а варианты решения растущей проблемы финансового давления для многих заемщиков сократятся. При таком сценарии кредитные учреждения должны будут разработать кратко и среднесрочные стратегии для решения вопросов операционного управления кредитами заемщиков.

Ответы, полученные в ходе обследования, не показывают никакого точного проявления «вины» за рост давления, с которым сталкиваются заемщики. Однако заемщики (90%) указывают на то, что кредитные учреждения хорошо понимают финансовое положение на момент выдачи кредита, что подразумевает их способность оценить доступность кредита для заемщика (т.е. может ли заемщик позволить себе взять кредит). Сегодня все большее количество заемщиков признает, что «они заняли слишком много» (35%), «сталкиваются с трудностями в погашении кредитов» (50%) и «не могут решить проблемы со своими кредиторами» (39%).

В отношении объема и цели выдачи новых кредитов / продления действующих кредитов необходимо принять ключевые решения, учесть практичность и реальную стоимость залоговых активов, а также то, как обязательства по предоставлению гарантий будут выполняться на практике. Стратегия решения таких вопросов, вполне вероятно, может оказать непосредственное влияние на репутацию кредитных учреждений, надежду и чувство справедливости многих заемщиков на то, что есть выход из ситуации.

Влияние кредитов на заемщиков

Все меньше заемщиков считает, что кредиты способствуют их качеству жизни, а все большая часть заемщиков рассматривает кредиты как долговую зависимость, необходимую для поддержания уклада жизни их семей. Можно ожидать, что существенное сокращение кредитов окажет незамедлительное негативное воздействие на «надежду» заемщика на сохранение образа жизни своей семьи.

Заемщики показывают разительно противоположные тенденции в оценке влияния на них кредитов. Так, в 2016 году 67% заемщиков считают, что кредиты влияют на качество их жизни (для сравнения в 2014 году данный показатель составил 93%), а 80% заемщиков признали, что они зависят от кредитов, поскольку им необходимо поддерживать образ жизни своей семьи (для сравнения в 2014 году данный показатель составил 48%). Влияние кредитов приводит к социальным последствиям: так, семейные проблемы усугубились как результат роста численности заемщиков с 22% в 2014 году до 47% в 2016 году.

Несмотря на рост финансового давления и социальное воздействие задолженности, заемщики продолжают демонстрировать высокую степень обязательств и ответственности за свои долговые обязательства. Увеличение просроченной задолженности по кредитам достаточно резкое (с 3% до 15%), однако такое увеличение необходимо рассматривать в более широком контексте действий, предпринимаемых заемщиками для продолжения погашения кредитов, которые включают [i] постоянное сокращение расходов на питание 40% заемщиков (свыше 50% заемщиков, признающих трудности в погашении кредита); [ii] рост неформальных займов среди 30% заемщиков, преимущественно у друзей и родственников (на потребительские расходы); и [iv] повышение случаев предоставления гарантий (поручительств) друзьям и со стороны друзей в помощь выполнения обязательств по выплате кредитов.

Заемщики показывают, что давление, связанное с задолженностью, и финансовое давление все больше становятся характерной чертой общества. При этом 77% заемщиков (60% в 2014 году) признают, что «большая часть их друзей сталкивается с трудностями в удовлетворении потребностей своего домашнего бюджета». Такое более широкое признание может «нормализовать» финансовое давление и, тем самым, повлиять на потенциальное поведение заемщиков.

Влияние кредитов, судя по всему, сильно зависит от стабильности положения заемщика. Постоянное наличие кредитных средств и поддержание «надежды» или оптимизма на будущее, а также большая часть основных видов влияния - вне контроля индивидуального заемщика. Любое существенное искажение такой «надежды» можно рассматривать как потенциально существенный «риск неблагоприятных событий».

Социальное воздействие заимствования

Рост объема неформальных кредитов предоставляет заемщикам краткосрочные преимущества, а также имеет положительное воздействие на уровень выплат по кредитам. Однако, если такие средства не могут быть погашены или же «друг-кредитор» чувствует себя незащищенным, предоставляя такую поддержку, это может привести к возникновению социального напряжения в сообществе.

Воздействие заимствования и чрезмерная задолженность не ограничивается лишь только заемщиком и его близкими родственниками и иждивенцами. Согласно результатам обследования, проведенного в 2016 году, отмечается:

- все большая зависимость от неформальных займов друзей и семьи (особенно среди заемщиков, подвергающихся наибольшему давлению);
- резкий рост в предоставлении гарантий (поручительств) в поддержку займов друзей и семьи;
- повышенный уровень давления на бюджет среди круга и друзей заемщика;
- повышенный уровень неформальных кредитов, выдаваемых розничными торговцами, особенно среди заемщиков, подвергающихся наибольшему давлению;
- повышенный уровень просроченной задолженности по оплате за коммунальные услуги;
- увеличение проблем со здоровьем семьи (особенно среди домашних хозяйств с низким уровнем дохода).

Такие тенденции выявлены по различным доходным сегментам, но остаются особенно очевидными среди сегментов заемщиков с более низким уровнем дохода.

Таким образом, заемщики сильно зависят от финансовой поддержки в обществе и все больше понимают, что такое долг (что приводит к его социальной нормализации). Такая ситуация создает впечатление поддержки и солидарности в сообществе. Ответы заемщиков приводят к выводу, что указанные тенденции способствуют погашению кредитов, а в их отсутствие кредитные учреждения будут сталкиваться с более высокими уровнями проблемных кредитов.

Однако такая зависимость и осознание долговых обязательств затрагивают некоторые вопросы, которые могут привести к возникновению социальных проблем и напряжений. (автор настоящего отчета не является социологом и не имеет опыта работы с вопросами таджикской культуры, однако отмечает, что такие вопросы как, потенциальное воздействие «чрезмерной задолженности» вне непосредственного воздействия на сектор финансовых услуг).

- i. задолженность и финансовые средства зачастую являются причинами личных напряжений. Если «временная» поддержка приведет к более долгосрочным просроченным платежам, а также потенциальная неспособность погасить кредит может быть источником будущих трений среди участников неформальных займов;
- ii. в случае постоянного экономического давления некоторые из тех, кто предоставил кредиты, могут потребовать свои деньги назад для своих собственных нужд. Если деньги не возвращаются, неформальный кредитор может почувствовать себя ущемленным и подумать, что заемщик его «подвел»;

- iii. «Кредитор», имеющий свой собственный бизнес, предоставляя розничный заем, вредит движению наличных средств своего бизнеса (а заемщики несут расходы по оплате процентов по кредитам). Если заемщик не может погасить такой розничный заем, это повлияет на жизнеспособность его торговой деятельности. Такой розничный заем получают заемщики и лица, не получавшие кредиты/займы, при этом большой объем розничных займов приходится на сегмент «самозанятых».

Сегментация клиентов

Отдельные сегменты заемщиков особенно пострадали от экономических и рыночных кризисов, имевших место в период с 2014 по 2016 годы. Такие сегменты включают основные сегменты предпринимателей, заемщиков, взявших кредиты в иностранной валюте, и сотрудников государственного сектора. В настоящее время финансовое давление охватывает все доходные сегменты.

Состав заемщиков – физических лиц не однородный. Согласно результатам обследований, проведенных в 2014 и 2016 годах, отмечается разница между основными сегментами и различными тенденциями за последние два года.

Основная обеспокоенность, которая наблюдалась в ходе проведения обследования в 2014 году, касается уязвимости и чувствительности сегмента клиентов с самым низким уровнем дохода. Вопрос, связанный с погашением кредита, основывается на проценте дохода домашних хозяйств, который применялся к более высоким доходам. Однако, фактические затраты на питание и иные предметы первой необходимости (которые составляют большую часть дохода) не были отражены, что, как следствие, привело к непропорциональному отношению между выплатами по кредитам и чистым доходом. Согласно результатам обследования, проведенного в 2016 году, кредитные учреждения попытались решить данный вопрос за счет снижения доступа к кредитам для данного сегмента клиентов и сокращения сумм кредитов / выплат по кредитам. Это конструктивный и взвешенный подход к ответственному кредитованию, а многие бывшие заемщики (которые уже не имеют кредитов) имеют более высокий уровень чистого располагаемого дохода, чем ранее.

За последние два года заемщики кредитов в иностранной валюте столкнулись с существенными проблемами, вызванными девальвацией сомони по отношению к доллару США. Количество таких заемщиков снизилось с 27% до 7%. Такое снижение имело место, главным образом, за счет сокращения количества кредитов более низкой стоимости. Оставшийся портфель кредитов в иностранной валюте демонстрирует высокие риски: более высокие средние суммы кредитов, высокий уровень просроченных задолженностей по кредитам (40%), высокое залоговое обеспечение (60+%) и признание трудностей в погашении кредита (65%). В этом остается существенный операционный кредитный риск для МФО и банков, при этом особенно подвержены риску относительно небольшое количество заемщиков крупных кредитов большой стоимости. При этом такие заемщики сильно уязвимы внешним экономическим и валютным рискам.

Сегмент «самозанятых» составляет существенную часть¹ заемщиков по суммам кредитов и показывает значительное ухудшение качества кредита в период с 2014 по 2016 годы. Неудачи (провалы) в бизнесе в данном сегменте за последние 6 месяцев составил около 40%; более 20% заемщиков просрочили выплаты по кредитам, а 70% заемщиков работают в секторе розничной торговли. Особые характеристики и проблемы данной категории клиентов обсуждаются в разделе «Вопросы для рассмотрения» (пожалуйста, см. ниже). Рассматриваемый сегмент сталкивается с особыми макро и микроэкономическими сложностями и трудностями местного рынка, и он должен рассматриваться как сегмент высокого риска с точки зрения его

¹ Согласно обследованию 2016 года на «самозанятых» клиентов приходится около 65% фактической задолженности по кредиту. Цель выборки обследования не заключалась в определении средневзвешенной структуры кредитного портфеля МФО и кредитов. Выборка, как таковая, указывает только на потенциальные масштабы и воздействие категории «самозанятых» клиентов на кредитование в целом. Объем доступа к кредитам среди рассматриваемой категории различается по кредитным учреждениям.

воздействия на деятельность по выдаче кредитов кредитного учреждения, а также на социальную деятельность сообщества.

Сотрудники государственного сектора составляют около 50% заемщиков – физических лиц, не вовлеченных в предпринимательскую деятельность. Это значительный сегмент заемщиков. Доход данного сегмента оставался практически неизменным за последние 2 года. Несмотря на то, что средний уровень кредита и просрочки по их выплатам относительно низкий, совокупная подверженность риску такого большого количества заемщиков (28% клиентов и 15% суммы кредита) придает важность рассматриваемому сегменту для деятельности кредитных учреждений.

Клиенты, пользующиеся услугами МФО и банков, демонстрируют более высокий уровень риска, более высокие уровни фактической задолженности по кредитам и просроченных выплат по кредиту.

Операционное управление кредитами

В период с 2014 по 2016 годы кредитные учреждения ужесточили требования к операционному управлению кредитами. Несмотря на более высокие уровни просроченных задолженностей по кредитам, многие заемщики предпринимают усилия погасить кредиты и, тем самым, скрывают масштаб своих финансовых проблем.

Сравнений профилей обследований 2014 и 2016 годов позволяет предположить, что кредитные учреждения проводят ряд инициатив по операционному управлению кредитами. В ответах заемщиков указывается, что такие действия (со стороны МФО и банков) включают следующее:

- перераспределение кредитного портфеля в пользу клиентов с более высоким уровнем дохода;
- согласование соотношения выплат по кредитам в отношении клиентов с самым низким уровнем дохода с тем, чтобы отразить воздействие затрат на продукты питания и предметы первой необходимости на их семейный бюджет;
- замедление в количестве новых и/или продленных кредитов за последний 6-месячный период (январь – июнь 2016 года);
- продление сроков погашения кредитов (для некоторых заемщиков), тем самым создавая рост чистого располагаемого дохода;
- более высокий уровень рефинансирования / реструктуризации кредитов, особенно в отношении просроченных кредитов (хотя и уровни рефинансирования остаются низкими);
- более тщательное рассмотрение заявок на получение кредита, что приводит к более высокому уровню отказов в выдаче кредитов со стороны кредиторов (однако некоторые из таких заемщиков впоследствии получили кредит от других кредиторов);
- уровень кредитов, обеспеченных залогом, остался практически без изменений (35% заемщиков), что позволяет предположить, что такое обеспечение кредита, возможно, уже насыщено. Однако отмечается значительное повышение количества гарантий, предоставленных заемщиками (повышение с 35% до 90% заемщиков, предоставивших как минимум одну гарантию).

Такие действия указывают на то, что стратегия кредитных учреждений заключается в усилении операционной структуры кредитного портфеля и смягчении любых дестабилизирующих событий на рынке.

Несмотря на то, что просроченные задолженности по выплате кредита увеличились до 16%, уровень выплат остается устойчивым за счет различных действий заемщиков (в дополнение к обычным потокам доходов), которые включают:

- рост неформальных займов у друзей и семьи;
- постоянное снижение расходов на питание;
- сокращение незапланированных расходов на «семейные развлечения».

Теперь основную неопределенность вызывает баланс между [i] мерами заемщиков по экономии бюджета [ii] объемом дальнейшей поддержки ликвидности наличности посредством неформальных займов [iii] сравнительным ростом заработных плат и инфляции цен ... и, таким образом, [iv] потенциалом и желанием кредитных учреждений решить или допустить потенциальные портфельные и стратегические риски, вызываемые экономическими кризисами на глобальном и национальном уровнях.

Кредиты, обеспеченные залогом

Уровень обеспеченных залогами кредитов оставался, в целом, неизменным в период с 2014 по 2016 годы. Кредитные учреждения существенно повысили уровень личных гарантий / поручительств в поддержку заемщиков, хотя многие из таких гарантий / поручительств даются заемщиками, которые сами испытывают финансовые трудности.

Число заемщиков, предоставляющих залог, остается, в целом, неизменным в период с 2014 по 2016 года. Такая ситуация позволяет предположить, что рынок залогового обеспечения уже насыщен.

Стабильность в указанный выше период также касается количества заемщиков (около 35%) и суммы непогашенных кредитов (около 60%). Сумма задолженности существенно выше среди заемщиков, предоставивших обеспечение, по сравнению с заемщиками, не предоставившими залог. Такая ситуация позволяет предположить, что требование к предоставлению залога было «основным маркетинговым» инструментом в предоставлении кредитов на более крупную сумму, а не способом защиты кредитных учреждений, посредством которого задерживалась выдача кредитов.

Основные виды обеспеченных активов включали недвижимость (15% коммерческой недвижимости и 30% жилой недвижимости), семейные активы (16%), золото / ювелирные изделия (13%). Виды обеспечения заемщиков МФО и банков были схожи.

Обеспечение кредита – это основная дилемма для кредитного учреждения. В краткосрочной перспективе обеспечение кредита отражает основополагающую ценность заемщика: оно является средством мотивации заемщика, не желающего лишиться своих активов или же быть вынужденным продать их. Однако в случае невозможности погасить кредит (по причине отсутствия движения наличных средств), основной вопрос заключается в реальной стоимости актива в случае обращения на него взыскания в принудительном порядке.

Превалирующее большинство заемщиков живет в одном районе многие годы. Как следствие, любая попытка обратить взыскание, произвести отчуждение активов, вызовет резонанс среди общественности и может повлиять на репутацию кредитного учреждения (особенно, когда большая часть членов сообщества «не может уложиться в семейный бюджет»). Более того, продажная цена таких активов в случае принудительного обращения взыскания может вполне вероятно привести к ситуации, когда один член устоявшегося сообщества воспользуется неудачей другого, а это уже сложная социальная ситуация. Стратегия кредитных учреждений касательно последующих действий с заложенными активами может иметь серьезные последствия не только для суммы, подвергающейся риску, но и публично продемонстрировать заемщикам решительную настроенность учреждений принять меры.

Несмотря на неизменный уровень обеспеченных залогом кредитов, отмечается существенный рост количества гарантий / поручительств, предоставляемых заемщиков (предположительно в поддержку других заемщиков). Таким образом, состав таких поручителей такой же, как и состав заемщиков: просто заемщики поручаются друг за друга (в дополнение к неформальным займам у друзей). Однако никакого существенного благоприятного воздействия на качество кредитов такой рост не имеет. Безусловно, кредитор получает дополнительное право требования в случае невыплаты кредита первичным заемщиком, но большая часть таких поручителей сами испытывают серьезные финансовые проблемы.

Таким образом, ценность большей части таких поручителей с финансовой точки зрения, вызывает сомнения, а сложности для кредитного учреждения связаны с их операционными процессами по приведению таких гарантий / поручительств к исполнению. Хорошо организованные сообщества проследят, чтобы информация о таких действиях была широко распространена, также, как и в случае с обращением взыскания на заложенные активы. И снова, аналогично ситуации с залогом стратегия кредитных учреждений может иметь серьезные последствия для репутации учреждений и надежности гарантий / поручительств.

Кредиты в иностранной валюте

Риск несоответствия задолженности в иностранной валюте доходам в местной валюте (выявленный в 2014 году) сильно возрос в связи с девальвацией сомони к доллару США. Объем кредитов в иностранной валюте сильно сокращается с 2014 года, а оставшийся портфель демонстрирует очень высокий риск.

В ходе обследования, проведенного в 2014 году, был выявлен риск несоответствия задолженности в иностранной валюте доходам в национальной валюте. Наступившая после этого нестабильность обменного курса валют продемонстрировала сильное воздействие таких структурных (а не операционных) рисков.

Несмотря на то, что количество клиентов сократилось с 27% до 7% от общего числа заемщиков (согласно выборке обследования²), а суммы непогашенных кредитов – с 43% до 27% (согласно выборке обследования), качество оставшейся части кредитного портфеля подвергается серьезному давлению.

Уровень залоговых кредитов высок: 64% клиентов предоставили залог (65% в виде недвижимого имущества); по 40% кредитам просрочены выплаты; 20% заемщиков взяли неформальные займы у друзей. Как таковые, характеристики риска высоки, при том, что 55% заемщиков, взявших кредиты в иностранной валюте, относятся к группе самозанятых.

Решение проблемы задолженности в данном сегменте должно стать частью средне и долгосрочной стратегии и структуры кредитного учреждения. Данный сегмент сохраняет высокую степень подверженности риску наступления неблагоприятных событий, в частности, в экономике, ликвидности местного рынка и потребительском спросе.

Местоположение

Существенная разница между регионами и городом, пригородной и сельской местности

Как отмечалось в 2014 году, существует существенная разница в структуре доходов, расходов и заимствований клиентов, проживающих в различных регионах. Кредитные учреждения также применяют различные стратегии в зависимости от региона.

Такая ситуация подчеркивает необходимость кредитных учреждений определять различные виды структур и бюджетные ситуации, а также разрабатывать приемлемые руководства и стандарты кредитования.

² ОСТОРОЖНО: это относится **только** к выборке обследования и не отражает средневзвешенную позицию по стране, может обозначить масштаб произошедших изменений, но не является обоснованным отражением всего портфеля.

Перспективы кредитования текущих заемщиков

Будущее кажется пессимистичным: все меньше заемщиков «чувствуют себя хорошо». Зависимость от долга повышается, а потенциал доступности кредита сокращается. Спрос на заимствование тесно связан с внутренними потребностями (42%). Если только не будет существенного повышения в реальном чистом располагаемом доходе, предложение кредитов и услуг должны быть пересмотрены.

Текущая ситуация безрадостная. За последние два года заемщики столкнулись с постоянными и растущими лишениями в результате более низких уровней экономического роста, инфляции (особенно на импортируемые непищевые продукты), вызванной сильной девальвацией обменного курса, и сокращения доходов от поступающих денежных переводов. Давление на финансовые бюджеты домашних хозяйств увеличилось, а факторы «удовлетворенности» были намного сильнее в 2014 году.

Реакция кредитных учреждений была выражена посредством усиления традиционных механизмов операционного управления кредитами и кредитной поддержки, которые были вкратце описаны выше. Заемщики отреагировали посредством «затягивания домашних поясов», сокращения домашних расходы.

Спрос на постоянный доступ заемщиков к кредитам повысился, что отражает мнение о том, что долговые обязательства являются единственным механизмом, с помощью которого заемщики могут поддерживать свой уклад жизни. Однако в ситуации, когда 25% кредитных средств используется для домашнего потребления (по срочным кредитам примерно на 18 месяцев), а также, когда существенная часть каждой выплаты по кредитам приходится на проценты, маловероятно, что такая ситуация продлится длительное время. Более того, сегмент «самозанятых» (преимущественно в секторе розничной торговли и услугах) испытывает кризис в торговле, если только не будет большого всплеска в экономической деятельности.

Поэтому перспектива кредитования в будущем требует от кредитных учреждений более пристального стратегического пересмотра и обеспечения взаимодействия между предлагаемыми продуктами и услугами с учетом потребностей и потенциала клиентов, а также наличие стратегии управления риском, отражающей операционный, портфельный и системный риски. Данные вопросы рассматриваются далее в разделе «Вопросы для рассмотрения».

ВОПРОСЫ ДЛЯ РАССМОТРЕНИЯ

Ответы респондентов, принявших участие в обследовании, обозначили ряд вопросов, имеющих важное стратегическое или операционное значение для кредитных учреждений и иных институциональных заинтересованных сторон. Ниже представлены комментарии, отражающие некоторые наблюдения, сделанные исключительно на основе выводов и заключений проведенного обследования. Многие из таких вопросов, возможно, уже были решены кредитными учреждениями и иными заинтересованными лицами, тем не менее, мы надеемся, что представленные в настоящем документе наблюдения (сделанные с учетом ответов клиентов) внесут дополнительный полезный вклад.

Сегмент «самозанятых»

начимость сегмента самозанятых обсуждалась в предыдущем разделе. Такие клиенты – это предприниматели, стремящиеся извлечь экономическую выгоду из кредитов и внести вклад в развитие местной экономики. Данный сегмент составляет существенную часть сумм непогашенных кредитов и, поэтому, является важным параметром стабильности кредитного риска кредитных учреждений.

В период с 2014 по 2016 годы качество кредитов рассматриваемого сегмента существенно ухудшилось: просроченные задолженности по кредитам резко увеличились, высокий процент неудач в бизнесе, более частое признание трудностей в погашении кредита. Сегмент предпринимателей высоко сконцентрирован в секторах розничной торговли и услугах, которые, как правило, отличаются низкими уровнями входа на рынок и выхода с него.

Такая торговая деятельность также напрямую связана с уровнем спроса потребителей и ликвидностью наличности в местных сообществах (экономиках), на которые негативно повлияли (в реальном выражении) резкая инфляция цен (на непищевые продукты), снижение поступлений денежных переводов извне и, в меньшей степени, замедление в выдаче кредитов физическим лицам.

Проблемы ликвидности бюджетов домашних хозяйств и их покупательская способность нашли свое отражение в повышении уровня неформальных займов у розничных торговцев, в частности, для целей потребительских расходов семьи. С одной стороны, такие «розничные займы» оказывают поддержку населению и домашним хозяйствам и помогают сохранять номинальный «оборот продаж», с другой стороны они не приводят к движению денежных средств от продаж. Поэтому такие неформальные займы, по сути, финансируются из кредитных средств, полученных для развития бизнеса по номинальной процентной ставке около 35-40% (около 75% годовой процентной ставки). Это достаточно существенные затраты, но, в какой степени они включены в структуру цены продажи, не известно. Таким образом, выдача кредитов таким клиентам из группы «самозанятых», является фактически выдачей кредита (частично) конечному потребителю, а не на торговую деятельность. Около 40-50% кредитов, выданных «самозанятым» клиентам, выдаются как «кредиты физическим лицам», а не как «коммерческие кредиты», что позволяет предположить, что кредитные учреждения не фокусируются на определенных потребностях / характеристиках таких заемщиков.

Это сложная ситуация. Динамика выполнения кредитных обязательств самозанятыми заемщиками отражает взаимодействие предпринимательской способности физических лиц (операционный кредит), качества движения денежных средств от предпринимательской деятельности по кредитам на торговую деятельность и розничной торговле (операционный кредит), условий местного рынка, включая приток / отток конкурентов, условий работы оптовых торговцев и дистрибьютеров (портфельный риск) и внешнего экономического давления и инфляционного изменения (структурный риск). Группа «самозанятых» заемщиков не показывает никакого существенного объема сэкономленных наличных денежных средств, с помощью которых можно профинансировать любое изменение в условиях торговли.

С учетом вышеизложенного, сегмент «самозанятых» заемщиков стратегически важен для стабильной работы кредитных учреждений, но в сегодняшней среде чрезвычайно уязвимый и подвержен широкому ряду контролируемых и внешних факторов риска.

Проблема: Сегмент «самозанятых» заемщиков имеет стратегическую и операционную важность для деятельности кредитных учреждений и системного риска отрасли. Определение структуры кредитных портфелей выходит за рамки обследования 2016 года, однако система управления указанной группой клиентов является важным аспектом стабильного функционирования сектора. Факторы, воздействующие на деятельность самозанятых заемщиков, сложные.

В этой связи, рекомендуется учесть следующее:

- i. система управления должна сфокусироваться на сегменте самозанятых заемщиков, а также необходимо провести детальную оценку их потребностей и торговой деятельности;
- ii. кредитные специалисты должны обладать соответствующими навыками, чтобы понимать, определять и реагировать на динамику торговой деятельности и движения наличных денежных средств среди самозанятых заемщиков;
- iii. необходимо разработать соответствующую структуру продуктов и их предложение, отвечающие коммерческим потребностям и движению наличных денежных средств самозанятых заемщиков. (Это, к примеру, может привести к различию между характеристиками финансирования неформальных розничных займов, реальными структурами долгосрочных выплат по кредитам в иностранной валюте и финансированием краткосрочных сезонных колебаний).

Структура риска

Согласно комментариям выше, несмотря на то, что кредитные учреждения и заемщики предпринимают шаги, направленные на усиление операционного кредита, качество кредитного портфеля существенно ухудшилось в период с 2014 по 2016 годы. Рынок сталкивается с постоянными экономическими стрессами, а отчеты, подготовленные внешними экспертами (что выходит за рамки компетенции автора настоящего отчета), позволяют предположить, что в краткосрочной перспективе ситуация, существовавшая до девальвации или же до экономической кризиса, не восстановится.

Как следствие, кредитные учреждения сталкиваются с тремя фундаментальными параметрами управления риском:

- Операционный риск – относится к качеству кредита и управлению индивидуальными кредитными ситуациями;
- Портфельный риск – относится к структурным рискам, оказывающим большее воздействие на определенные сегменты клиентов;
- Структурный риск – относится к систематическим рискам внешних неблагоприятных событий, имеющих широко распространяемое воздействие.

В обычной торговой среде особое внимание обращается на спрос на операционные кредиты. Согласно обследованию 2016 года (и в сравнении с 2014 годом) бывают «ненормальные» времена, а на финансовую состоятельность и умение физических лиц реагировать на возникающие проблемы влияет ряд внешних факторов вне их контроля (независимо от уровня их ответственности за исполнение кредитных обязательств, обычная динамика операционного кредита).

Такие внешние риски влияют на структуры портфельного и структурного рисков отдельных кредитных учреждений и всего сектора кредитования (последствия таких рисков для баланса, капитала и резерва на покрытие потенциальных убытков не рассматриваются в настоящем отчете).

Результаты обследования 2016 года демонстрируют ухудшающуюся ситуацию среди заемщиков: их семейные бюджеты подвергаются давлению, а уклад жизни - лишениям; они испытывают все большее социальное давление и видят все меньше преимуществ в заимствовании. Однако заемщики не видят будущего без долгов. Все эти факторы искажают «надежды» заемщиков.

Структурная подверженность системному риску связана с оценкой «переломных моментов» таких факторов, которая вызовет широко распространенные изменения в поведении заемщика.

Проблема: Согласно результатам обследования 2016 года такие широко распространяемые риски представляют собой существенную угрозу стабильности кредитных учреждений и всего сектора кредитования. Решение такой проблемы требует наличия структур управления риском, чьи функции и обязанности выходят за рамки управления операционным риском.

Как следствие, кредитным учреждениям, сектору кредитования и иным соответствующим сторонам предлагается рассмотреть следующее:

- i. Каким образом кредитный портфель и структурные риски определяются и управляются на текущий момент; в чем заключается система управления такими рисками в отношении кредитных учреждений и деятельности сектора кредитования, в целом;
- ii. Необходимо определить масштаб и состояние основных кредитных портфелей и их уязвимость ряду сценариев «внешних событий и воздействия».

Фокус на продукты и услуги

Физическим лицам кредиты выдаются, главным образом, на определенный срок с выплатой фиксированных сумм на срок от 12 до 18 месяцев (в среднем около 18 месяцев). Цель таких кредитов (выдаваемых клиентам, помимо самозанятых) – покрыть потребительские расходы и иные расходы домашних хозяйств, связанные со здоровьем и образованием. Поэтому такие денежные средства используются в течение периода, который намного короче срока погашения кредита.

В настоящее время спрос на кредиты высок: около 75% заемщиков указывают на то, что они вынуждены брать кредиты для того, чтобы поддерживать уклад жизни в семье. Однако свыше 50% заемщиков также признает, что выплаты по кредитам больше, чем они могут себе позволить сегодня.

Такая ситуация приводит к основополагающей дилемме, хотя и среднесрочной. Указанная проблема отмечалась в обследовании 2014 года (при изучении проблемы доступности), а тенденции финансовых показателей и отношения заемщиков, наблюдаемые за последние два года, продемонстрировали уязвимость заемщиков неблагоприятным событиям и их ограниченный потенциал реагирования (заемщики только еще больше ограничивают свой уклад жизни и расходы на питание).

Заемные средств физические лица (кроме самозанятых) используют преимущественно для [i] краткосрочных потребительских расходов, [ii] оказания поддержки семье (на здоровье и/или образование), и [iii] приобретения или улучшения своего имущества. Кредитные и/или иные финансовые механизмы для удовлетворения указанных трех общих потребностей играют очень разную роль. При этом, по сути, для всех этих потребностей используется один и тот же кредитный продукт (срочный кредит). Движение наличных средств, сроки использования и воздействие на бюджет отличаются и редко связываются со структурой продукта (если только это не происходит случайно). Однако кредит, выдаваемый на определенный срок с фиксированными суммами выплат, возможно, самое экономичное и эффективное с операционной точки зрения предложение кредитных учреждений.

Проблема: Развитие рынков кредитования привело к относительно высокой «насыщенности» потенциальными клиентами. Рост кредитования на расширяющемся рынке на фоне относительно стабильной экономической ситуации имеет место за счет использования такого

кредитного продукта как, срочные кредиты, ограничения и неэффективность этого кредитного продукта выявляются текущими условиями рынка.

Кредитным учреждениям рекомендуется оценить, должна ли операционная эффективность и экономичность быть основной «движущей силой» при предоставлении продукта или оказания услуги? Или же для стратегического развития кредитных учреждений и всего сектора кредитования важно соответствие финансовых продуктов и услуг потребностям и потенциалу клиентов.

Расширение доступа к финансовым услугам и «ответственное» финансирование

Экономические и рыночные условия на глобальном и национальном уровнях, негативно влияющие на Таджикистан с 2014 года, находят свое отражение в повышении финансового и социального давления, как было определено в ходе проведения обследования в 2016 году.

Воздействие «ответственного» финансирования можно рассмотреть с точки зрения [i] ответственного финансирования, [ii] ответственного кредитования и [iii] ответственного заимствования (В последующих разделах предлагаемые определения терминов / концепций обозначаются курсивом в виду их множества, автор настоящего документа обозначил некоторые комментарии к обследованиям 2014 и 2016 годам).

Ответственное финансирование

Со стороны финансового учреждения – оказание финансовых услуг (продуктов), приемлемых для обеспечения баланса между коммерческой деятельностью такого учреждения и потребностями клиентов – получателей, которые также вносят положительный вклад в финансовое благосостояние клиента.

Со стороны клиента – реальное понимание возможного потока доходов и расходов в ближайшем будущем и в среднесрочной перспективе и поиск финансовых услуг, соразмерных такому предполагаемому движению денежных средств и использованию кредитных средств.

В подразделе «Вопросы для рассмотрения» выше был сделан следующий вывод: более развитый рынок и потребности клиента требуют прогрессивного развития продуктов и услуг. Если кредитное финансирование рассматривается просто как механизм предоставления товара, наличных средств, будет трудно определить преимущества кредита с точки зрения предоставления услуг кредитным учреждением.

Расширение доступа клиентов к финансовым услугам неизбежно приведет к тому, что большое количество клиентов, не имеющих адекватного опыта с финансовыми продуктами, будут испытывать трудности в понимании рисков, возможностей или приемлемости таких продуктов. В обследовании 2016 года отмечается, что заемщики использовали продукты, которые они считали приемлемыми, при этом кредитные средства не были использованы адекватно. Финансовым учреждениям следует изучить объем своей ответственности при оказании приемлемых услуг, которые могут и не включать выдачу кредитов в отношении определенного сегмента клиентов или же для целей расходования.

Проблема: Кредитным учреждениям следует изучить соответствие своих миссий и стратегий услугам и продуктам, предлагаемым клиентам, что позволит уточнить «движущие силы» бизнес стратегии и баланс между рыночным подходом, продиктованным продуктами / транзакциями, и отношениями с клиентами.

Ответственное кредитование – кредитное финансирование с помощью соответствующих продуктов на легко понятных условиях на благо клиентов, для которых выплаты по кредиту могут быть произведены из определенных и адекватных источников движения наличных средств и которые не приведут к ненадлежащему финансовому давлению или бюджетным ограничениям для заемщика и/или его иждивенцев.

Баланс между «ответственным кредитованием» и «пруденциальным и коммерческим менеджментом (управлением)» - это сложная дихотомия управления и менеджмента кредитного учреждения. Ответы, полученные в ходе опроса, раскрывают ряд ситуаций, когда ориентированное на клиента определение понятия «ответственное кредитование» подвергается риску со стороны «коммерческих факторов» (кредитоспособность кредитного портфеля, финансовые показатели и устойчивость учреждения).

Пример конкуренции между такими «движущими факторами» приведен ниже с учетом ответов заемщиков, принявших участие в опросе.

- В учреждениях с финансированием в долларах США выдача кредитов в иностранной валюте помогла улучшить сочетание баланса и валюты; но валютный риск перешел к заемщику, доходы которого в сомони существенно получающему большую часть доходов в сомони;
- Залоговое обеспечение помогло получить кредит на более крупную сумму при более высоком уровне соотношения заемных и собственных средств... однако, подверженный риску кредит приводит к более уязвимой финансовой позиции заемщика;
- Кредиты, выдаваемые на определенный срок с фиксированными выплатами, представляют собой экономичный механизм выдачи кредита и операционного контроля... но такая структура кредита зачастую не соответствует использованию кредитных средств и движению наличных средств в торговой деятельности самозанятых заемщиков;
- Более строгие требования к личным гарантиям / поручительствам при выдаче кредита могут улучшить качество кредита... однако ценность таких гарантий / поручительств не определена, поскольку они предоставляются заемщиками, испытывающими финансовое давление, и только усиливают долговые обязательства;
- Объемы кредитов сократились за последние 6 месяцев до июня 2016 года (что, предположительно, отражает стандарты кредитов)... однако «бывшие заемщики» (80%) вынуждены продолжать брать кредиты, чтобы поддерживать уклад своей жизни, а снижение доступа к кредитным средствам лишает их такой «надежды» или оптимизма;
- Процентные ставки по кредиту высокие (35-40% в год в номинальном выражении), возможно, в силу того, что кредитным учреждениям необходимо покрыть операционные и капитальные расходы... однако такие ставки имеют очень высокую реальную стоимость: для заемщиков с самым низким уровнем дохода выплаты по процентам от ежемесячных выплат по кредиту, в целом, эквиваленты расходам на питание и предметы первой необходимости на одного человека в месяц;
- Объем просроченных задолженностей по кредиту (хотя они и увеличился до 15% согласно результатам обследования 2016 года) может демонстрировать благоприятное положение в части исполнения кредитных обязательств по сравнению с основным (непредвиденным) объемом чрезмерной задолженности ...но многие заемщики сильно сократили свои расходы на проживание, чтобы погасить кредиты и не испортить свою «кредитную историю», чтобы возобновить кредит;
- Кредитоспособность кредитных портфелей, возможно, улучшилась в связи с перераспределением кредитов в пользу заемщиков с более высоким уровнем дохода ... но это приводит к исключению клиентов с низким уровнем дохода, которые в недавние годы были частью процесса «расширения доступа к финансовым услугам», а также для которых нет альтернативных финансовых услуг.

Так, возникает деликатная ситуация: стабильность и работа кредитного учреждения должны поддерживаться вместе с ожиданиями внешних заинтересованных сторон, однако большая часть заемщиков показывают сильное «доверие» продуктам и услугам, предлагаемым

кредитными учреждениями. Стратегические и операционные последствия для системы управления и менеджмента отдельных учреждений и сектора, серьезные.

Проблема: Баланс «ответственного кредитования» между коммерчески движимым подходом учреждения к сохранению своих обязательств перед внешними заинтересованными сторонами и движимым клиентами подход к защите клиента от ненадлежащих действий со стороны учреждения или себя – это серьезный вопрос управления и менеджмента учреждения, сектора и внешних заинтересованных сторон. Любое искажение такого доверия может стать существенным «структурным риском /риском неблагоприятных ситуаций» для сектора.

Ответственное заимствование: *Принятие долговых обязательств и обязательств по выплате кредитов, соразмерных разумно ожидаемым доходам и обязательствам заемщика производить определенные расходы, при этом ожидается, что заемщик способен производить своевременные выплаты по кредитам, что не окажет негативного воздействия на уклад /образ жизни заемщика и/или его/ее иждивенцев, и предоставлять точную и достоверную информацию по запросу кредитных учреждений*

Тенденции, обозначенные в обследованиях 2014 и 2016 года, указывают на то, что многие заемщики рассматривают кредит как источник средств, а не как поток выплат наличности в будущем. Это особенно проявляется в большем признании трудностей в выплатах по кредиту и, в то же время, признании зависимости от постоянных заимствований. Вышеуказанный пример воздействия и равноценности выплат процентов указывает на то, что заемщик не [полностью] понимает «реальную» стоимость кредита в материальном выражении. Аналогичным образом, принятие условий кредита, которые не соответствуют использованию (к примеру, имущество), также указывает на то, что заемщик не думает о том, что структура кредита должна соответствовать его использованию.

Кредитование не должно в обязательном порядке доминировать в развитии финансовых услуг и расширении доступа к ним. Сбережения, размещенные в финансовых учреждениях, практически не используются заемщиками в Таджикистане, преобладают другие виды сбережений. Также, использование страхования минимальное.

Проблема: Финансовое образование и повышение осведомленности о различных видах финансовых услуг и их использовании является важным элементом в развитии интегрированного использования финансовых услуг потребителями. Опять же, ответственность за формирование такого понимания не должна лежать исключительно на финансовых учреждениях.

Рекомендуется определить текущую структуру управления и структуры менеджмента в кредитных учреждениях для того, чтобы оценить последствия «ответственного финансирования» с коммерческой точки зрения и с позиции клиента. В приложении 5 представлены основные положения, посредством которых можно определить структуру управления и ответственность кредитных учреждений и решить вопрос «баланса ответственного кредитования».

Стратегические последствия

В обследовании 2016 года, а также с учетом тенденций, обозначенных в 2014 году, определен ряд вопросов, имеющих потенциально существенные последствия для отдельных кредитных учреждений и всего сектора кредитования Таджикистана. Цель настоящего обследования заключается не в том, чтобы определить в количественном выражении потенциальные последствия изменений в структуре кредитных портфелей, тем не менее, рост финансового давления, признанный заемщиками, и ухудшение, в целом, настроения заемщиков, имеет ряд последствий для управления рисками, что шире операционных рисков кредитов. Можно предположить, что такие элементы окажут влияние на финансовую структуру, торговую деятельность и перспективу стратегического риска учреждений.

Следующие факторы несут в себе последствия для баланса, капитала и торговых позиций кредитных учреждений.

- Повышенные портфельные и структурные риски в кредитных портфелях потребуют оценки адекватности общего резерва на покрытие убытков в дополнение к специальным резервам в отношении индивидуальных долговых ситуаций;
- На доходы от торговой деятельности повлияет снижение объема новых / возобновление действующих кредитов, снижение средних сумм кредитов и более низкий спрос на кредиты;
- Рост просроченных платежей по кредитам вместе с определенными портфелями с повышенным риском, повлияют на движение денежных средств учреждений.

В дополнение, на репутацию кредитных учреждений и всего сектора кредитования могут повлиять действия, способные получить более высокий общественный статус. Постоянное наличие кредитных средств – это отношение заемщиков к своим надеждам и ожиданиям того, какой уклад жизни будут вести их семьи. Такое мнение выразили 80% текущих и бывших заемщиков. Если заемщики чувствуют, что их жертвы и лишения, которые они испытывают для того, чтобы произвести выплаты по кредитам, не «признаются» или же «не вознаграждаются» адекватно посредством продления кредита, это может серьезно повлиять на отношение общественности к кредитным учреждениям.

Дальнейшее воздействие может быть оказано действиями по определению / реализации залогов по просроченным кредитам или же исполнению обязательств поручителя в случае просрочки кредита. Если обращается взыскание на залог, такие действия могут повлиять на репутацию финансового сектора (и, тем самым, на будущее расширение доступа к финансовым услугам), в противном случае «мотивационная ценность» такого залога может исказиться.

Необходимость в интегрированной стратегии управления риском (операционный, портфельный и структурный риск – как обсуждается выше) повышается для отдельных учреждений в силу очевидного сильного сходства текущих действий с другими учреждениями сектора (хотя структуры риска учреждений в некоторой степени отличаются). Такая ситуация наблюдается не только в секторах микрофинансирования и банковской деятельности, но и также в учреждениях, названных респондентами. Это позволяет предположить, что риск(и), применимые к одному учреждению, могут в значительной степени применяться ко всему сектору. В этой связи, деятельность и репутация учреждения могут быть подвержены независимыми действиями другого(их) учреждения(ий).

В отсутствие существенного улучшения финансового положения и перспектив отдельных заемщиков, стратегическое будущее учреждение требует учета не только характеристик его бизнеса / кредитной деятельности, но и системных последствий для поведения и действий сектора в части финансового давления на заемщиков и финансовой стабильности / адекватности отдельных кредитных учреждений.

Проблема: Стратегическое изучение финансовых и социальных последствий структуры кредитного портфеля требует оценки аспектов управления стратегическим риском на уровне учреждения и сектора, в целом, что влияет на общую стратегическую оценку капитала и торговой деятельности учреждений и сектора.

Влияние структурного риска на кредитный портфель существенно, а стабильность исполнения кредитных обязательств в высокой степени уязвима экономическим и социальным давлениям, что влечет потенциально системные риски для кредитных учреждений и сектора в целом, выходя за рамки операционного управления кредитами заемщиков. «Управление надеждой» и сохранение оптимизма среди заемщиков может быть важным элементом структурного риска сектора.

Рекомендуется изучить систему управления и менеджмента кредитных учреждений и сектора кредитования для того, чтобы провести соответствующую оценку и предпринять будущие действия (если необходимости) в рамках риска и интегрировать результаты в более широкое стратегическое развитие.

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ

Некоторые вопросы

Заемщики, принявшие участие в опросе, проведенном в июне 2016 года, затронули ряд существенных проблем, по которым проведено сравнение с результатами опроса 2014 года.

Вопросы отражают указанные проблемы, а соответствующие параметры приведены в разделе «Вопросы и ответы». Нижеследующие комментарии не являются полным рассмотрением отдельного вопроса, а скорее позволяют быстрее понять проблему. Более детальное рассмотрение вопросов можно провести при наличии таблиц с анализом данных.

Возможно, читатель посчитает данный перечень вопросов полезным для того, что отобрать те параметры, которые представляют для него особый интерес.

Наблюдения, приведенные в разделе «Вопросы и ответы», основываются полностью на ответах респондентов обследований 2014 и 2016 года. Никаких обсуждений с кредитными учреждениями по этому поводу не проводились, также никакая информация об управлении не получалась от кредиторов для проведения сравнения ответов респондентов. В идеале, было бы хорошо, если бы выводы и заключения обследований изучались совместно с кредитными учреждениями и другими институциональными заинтересованными сторонами для определения соответствия и пробелов между восприятием и данными заемщиков и кредиторов.

Некоторые респонденты обследования назвали свои кредитные учреждения. Размер выборки различался, а несколько выборок были достаточно большими и могли предоставить сильную базу для детальных комментариев. Однако, исходя из имеющихся в наличии данных, можно увидеть, что распределение категорий заемщиков в структуре кредитного портфеля в различных кредитных учреждениях различное. Как таковые, отдельные кредитные учреждения должны будут оценить последствия различных сегментов в части соответствующего состава их кредитных портфелей.

Краткое изложение наблюдений

- 1. Демографическая характеристика респондентов**
 - 1.1. Какова демографическая характеристика заемщиков?**
 - 1.2. Как характеризуются заемщики с точки зрения доходов?**
 - 1.3. Насколько бюджет домашнего хозяйства зависит от нескольких источников дохода?**
 - 1.4. Каков уровень расходов на предметы первой необходимости и коммунальные услуги?**
 - 1.5. Какое воздействие оказывает кредит на базовые расходы домашнего хозяйства (включая питание)?**
 - 1.6. В чем заключается основная разница между характеристиками заемщиков из городской, пригородной и сельской местностях?**
 - 1.7. Соответствует ли структура кредита потоку дохода заемщика и использованию кредитных средств?**
- 2. Финансовая характеристика заемщиков**
 - 2.1. Как влияют выплаты по кредиту на чистый располагаемый доход?**

- 2.2. Как частота и регулярность дохода влияет на исполнение обязательств заемщиками и их отношение?
- 2.3. Какой процент заемщиков в какой-то мере признает трудности в погашении кредита?
- 2.4. В какой степени заемщики используют более одного кредитора и отличаются ли такие клиенты по своим характеристикам?
- 2.5. Как часто проблемы с выплатами по кредиту вызваны исключительными неблагоприятными событиями?
- 2.6. Насколько характеристика «трудоустроенных» заемщиков сравнима с характеристикой «самозанятых» заемщиков?
- 2.7. В какой степени кредитные средства используются на базовые расходы домашнего хозяйства?
- 2.8. Чем занимаются бывшие заемщики после погашения кредитов?
3. Кредитные учреждения и кредитный портфель
 - 3.1. Каковы основные финансовые характеристики заемщиков?
 - 3.2. В чем состоят основные сходства и отличия между кредитными портфелями МФО и банками?
 - 3.3. Указывают ли ответы респондентов на стандарты или критерии кредитов?
 - 3.4. Насколько выдача кредитов «самозанятым» клиентам отличается в МФО и банках?
 - 3.5. Залоговое обеспечение – влияет ли оно на выдачу кредитов?
 - 3.6. Каков объем кредитования в иностранной валюте?
4. Каковы структура риска, характеристики риска и их виды
 - 4.1. Какая часть заемщиков чрезмерно кредитруется?
 - 4.2. Каковы тенденции в просроченных выплатах по кредитам?
 - 4.3. По каким кредитам наблюдаются преимущественно просроченные выплаты по кредитам?
 - 4.4. Имеют ли заемщики, меняющие кредиторов, различную структуру риска?
 - 4.5. Имеют ли заемщики проблемных кредитов различные характеристики?
 - 4.6. Имеют ли заемщики, чьи кредиты подлежали рефинансированию, особые характеристики?
 - 4.7. Каков объем неформального кредитования?
 - 4.8. Есть ли разница в кредитных портфелях заемщиков, имеющих сэкономленные балансы, и не имеющих таких балансов заемщиков?
5. Перспективы заимствования

- 5.1. Каковы перспективы спроса на кредиты?
- 5.2. В чем состоит уязвимость доступности кредитов?
- 6. Влияние заимствования
 - 6.1. Какая доля заемщиков имела положительный или негативный кредитный опыт?
 - 6.2. Стимулируют ли микрофинансовые учреждения расширение доступа к финансовым услугам?
- 7. Взаимоотношения между кредитором и заемщиком
 - 7.1. Какую репутацию имеют кредитные учреждения?
 - 7.2. Считают ли заемщики, что кредитор предоставляет им четкую (понятную) информацию о кредите
 - 7.3. Понимают ли кредиторы финансовое положение заемщиков?
 - 7.4. Могут ли заемщики адекватно решать свои финансовые проблемы с кредитными учреждениями?

ОБЗОР НАБЛЮДЕНИЙ

1 Демографическая характеристика респондентов

1.1. Какова демографическая характеристика заемщиков?

Характеристики клиентов МФУ и банков практически одинаковы. Отмечается небольшое повышение в количестве иждивенцев по сравнению с 2014 годом, а также незначительное сокращение численности кормильцев в семьях. В сообществах наблюдается высокая стабильность численности населения.

1.2. Как характеризуются заемщики с точки зрения доходов?

Разница в уровне дохода между клиентами МФУ и банков минимальная; в период с 2014 по 2016 годы отмечается перераспределение заемщиков в пользу тех, имеющих более высокий уровень дохода. Такое перераспределение может быть не только следствием инфляции заработной платы, но и означать преднамеренные действия кредитных учреждений на рынке и по кредитам.

1.3. Насколько бюджет домашнего хозяйства зависит от нескольких источников дохода?

Более низкие уровни многочисленных источников дохода домашних хозяйств в 2016 года; непосредственное влияние на уровень просроченной задолженности по кредитам отсутствует.

1.4. Каков уровень расходов на предметы первой необходимости и коммунальные услуги?

В период с 2014 по 2016 годы отмечается небольшое изменение в номинальных расходах на питание и предметы первой необходимости. Клиенты с более низким уровнем дохода показывают немного ниже расходов на одного члена семьи. Инфляция цен на продукты питания была низкой в 2014 – 2016 годах. Снижение расходов на питание для того, чтобы выплатить кредит, усугубилось в 2016 году.

1.5. Какое воздействие оказывает кредит на базовые расходы домашнего хозяйства (включая питание)?

Большую часть бюджета домашних хозяйств с более низким уровнем дохода составляют расходы на питание. Уровни расходов в 2014 году и в 2016 году, в целом, одинаковые среди домашних хозяйств с различными уровнями дохода. На общий чистый располагаемый доход домашнего хозяйства оказал негативное воздействие рост цен на непищевые продукты, вызванный инфляцией. Заемщики испытывают большие давления на бюджет в связи с более сильным повышением цен на непищевые продукты.

1.6. В чем заключается основная разница между характеристиками заемщиков из городской, пригородной и сельской местностях?

В городе отмечается более высокий уровень дохода. Уровни чистого располагаемого дохода схожи в городской и местной местностях. Городские заемщики испытывают больше трудностей в погашении кредитов. Остаток кредитной задолженности более низкий среди заемщиков сельской местности.

1.7. Соответствует ли структура кредита доходам заемщика и использованию кредитных средств?

Срочные кредиты с фиксированными суммами погашения наиболее популярны среди различных видов кредитов. Сроки кредита согласованы с целью кредита

(использованием), за исключением кредитов в иностранной валюте. 25% клиентов использовали кредиты для потребительских целей домашнего хозяйства. Использование кредитных средств выявляет возможность больше фокусироваться на продуктах.

2 Финансовая характеристика заемщиков

2.1. Как влияют выплаты по кредиту на чистый располагаемый доход?

Отмечается основополагающее изменение в структуре выплат по кредитам в целях повышения чистого располагаемого дохода клиентов с более низкими уровнями дохода. Основное изменение имеет место в структуре кредита кредитного учреждения. Структурный сдвиг при перераспределении кредитного портфеля в пользу заемщиков с более высоким уровнем дохода. Некоторое улучшение чистого располагаемого дохода (после погашения кредита) происходит преимущественно в связи с ограничением домашних расходов. В то же время остаток чистого располагаемого дохода клиентов с более низким уровнем дохода остается подверженным риску.

2.2. Как частота и регулярность дохода влияет на исполнение обязательств заемщиками и их отношение?

Существенное снижение дохода от «непостоянной работы» и «денежных переводов».

2.3. Какой процент заемщиков в какой-то мере признает трудности в погашении кредита?

Отмечается увеличение просроченной задолженности по кредитам с 3% до 15%. Отношение заемщиков к трудностям в погашении кредита существенно ухудшилось. Негативные тенденции отмечаются во всех доходных группах. Также заемщики продолжают пользоваться неформальными источниками кредитования и снижать расходы на питание для того, чтобы погасить кредиты. Только 9% заемщиков (21% стоимости кредитов) демонстрируют адекватные количественные и качественные характеристики.

2.4. В какой степени заемщики используют более одного кредитора и отличаются ли такие клиенты по своим характеристикам?

Перемещение клиентов между МФУ и банками немного выше в 2016 году по сравнению с 2014 годом.

2.5. Как часто проблемы с выплатами по кредиту вызваны исключительными неблагоприятными событиями?

Отдельные неблагоприятные события существенно увеличились: потеря работы, неудачи в собственном бизнесе, основное заболевание в семье, денежные переводы. Неблагоприятные события наиболее часто имеют место среди заемщиков, признающих трудности в погашении кредита. Стратегическое кредитование и социальные последствия.

2.6. Насколько характеристика «трудоустроенных» заемщиков сравнима с характеристикой «самозанятых» заемщиков?

Все сегменты заемщиков показывают существенное ухудшение качества кредита. «Самозанятые» заемщики показывают более негативную тенденцию в исполнении кредитных обязательств. 21% «самозанятых» заемщиков просрочили выплаты по кредитам, а их основная деятельность в сфере розничной торговли. Категория «самозанятых» заемщиков подвергается самому высокому риску образования задолженности по кредитам в иностранной валюте.

2.7. В какой степени кредитные средства используются на базовые расходы домашнего хозяйства?

34% кредитных средств расходуются на потребление домашнего хозяйства; 20% - расходуются заемщиками, имеющими постоянную работу, на здравоохранение и образование; 65% кредитов, полученных «самозанятыми» заемщиками, использовались, преимущественно, на бизнес цели, но 20% использовались, главным образом, на домашние расходы.

2.8. Чем занимаются бывшие заемщики после погашения кредитов?

64% бывших заемщиков не имеют других кредитов. Высокий уровень просроченной задолженности (23%) и более высокий уровень непогашенного остатка кредитных средств отмечается у бывших заемщиков, получивших кредиты посредством перехода от МФО в банк или наоборот. Уровень чистого располагаемого дохода бывших заемщиков, в настоящее время не являющихся таковыми, намного выше.

3 Кредитные учреждения и кредитный портфель

3.1. Каковы основные финансовые характеристики заемщиков?

Отмечается существенное изменение роста дохода в различных секторах торговли. Наибольшее давление оказывается на заработные платы в государственном секторе. Также подверженность риску различается в зависимости от региона. Наблюдается большее количество кредитов с более низкими кредитными остатками. В январе-июне 2016 года отмечается сокращение в выдаче новых / продлении действующих кредитов (по сравнению с обследованием 2014 года).

3.2. В чем состоят основные сходства и отличия между кредитными портфелями МФО и банками?

Схожие стратегии в период с 2014 по 2016 годы привели к снижению количества заемщиков с более низкими уровнями дохода. МФО и банки повысили количество клиентов с более низкими непогашенными остатками кредитных средств, а также сократили количество одобренных кредитов за последние 6 месяцев. Проблемы кредитования схожи, при этом банки продолжают повышать суммы кредитов и обеспечения. Виды используемых кредитных продуктов одинаковы.

3.3. Указывают ли ответы респондентов на стандарты или критерии кредитов?

В целом, банки предоставляют более высокие суммы кредитов и требуют более высокие уровни обеспечения по сравнению с МФО. Соотношение собственных и заемных средств заемщиков наиболее высокое среди групп с самым низким уровнем дохода. Основное улучшение в МФО и банках в обеспечении выплат по кредитам с 2014 года относится к сегментам с более низким уровнем дохода. Такое улучшение в мерах по операционным кредитам было «поглощено» более широкими портфельными и системными рисками экономических и рыночных давлений, что приводит к ухудшению качества кредитного портфеля. Тем не менее, без операционных действий по кредитам, состояние кредитного портфеля могло бы быть хуже.

3.4. Насколько выдача кредитов «самозанятым» клиентам отличается в МФО и банках?

Сегмент «самозанятых» заемщиков – клиентов МФО и банков сталкивается с одинаковыми большими трудностями. При этом большая концентрация заемщиков отмечается в секторе розничной торговли. Банки сталкиваются с повышенным риском, связанным с более высокими суммами кредитов. Давление на «самозанятых» заемщиков представляет собой основной структурный риск для кредитных учреждений.

3.5. Залоговое обеспечение – влияет ли оно на выдачу кредитов?

Количество [сумма] непогашенных кредитов, обеспеченных залогом, намного выше количества [сумм] необеспеченных кредитов. Более высокие издержки обеспечения искажают любую разницу в более высоком доходе. Необходимо отметить, что просроченные задолженности по кредитам среди заемщиков, предоставивших обеспечение, почти в два раза выше. С 2014 года не наблюдается повышения обеспечения, что позволяет предположить, что в настоящее время возможности предоставления обеспечения исчерпаны. Количество поручительств / гарантий, предоставленных заемщиков, также практически удвоилось в период с 2014 по 2016 годы, однако разницы в качестве кредита поручителя выявлено не было.

3.6. Каков объем кредитования в иностранной валюте?

Девальвация сомони по отношению к доллару США имеет значительный негативный эффект. По 42% кредитов в иностранной валюте наблюдаются просроченные задолженности (как в МФО, так и в банках). С 2014 года количество кредитов в иностранной валюте резко сократилось. По оставшимся на сегодняшний день кредитам в иностранной валюте сумма остатка кредитных средств более высокая в сравнении с 2014 годом (небольшие остаточные суммы в долларах США снизились). 55% заемщиков, получивших кредиты в иностранной валюте, – это «самозанятые» клиенты. Практически отсутствуют доказательства того, что заемщики получают доход в иностранной валюте. Более того, доход, получаемый заемщиками, взявшими кредит в иностранной валюте, от денежных переводов либо сильно сократился, либо был вовсе утерян.

4 Структура риска и результаты деятельности

4.1. Какая часть заемщиков чрезмерно кредитуются?

Наблюдается существенное ухудшение качества кредитного портфеля. 15% заемщиков просрочили выплаты по кредитам, а количество заемщиков, которые признают наличие финансовых проблем, сильно увеличилось. Ухудшение финансового положения отмечается по всем доходным группам. Рост инфляции цен на непищевые продукты негативно влияет на бюджеты домашних хозяйств. Продолжается тенденция сокращения расходов на питание в бюджете домашних хозяйств.

4.2. Каковы тенденции в просроченных выплатах по кредитам?

Отмечается сильное ухудшение в части просроченных задолженностей по кредитам: так, в 2014 году такой показатель составлял 3%, а в 2016 году – 15%. Просроченные задолженности также растут по коммунальным платежам, увеличиваются случаи рефинансирования займов и все больше заемщиков признают, что им трудно выплачивать кредиты. В сегменте «самозанятых» заемщиков наблюдается самый высокий уровень просроченной задолженности. В отдельных кредитных учреждениях случаи просроченных выплат по кредитам также увеличились.

4.3. По каким кредитам наблюдаются преимущественно просроченные выплаты по кредитам?

Самый высокий уровень просроченных задолженностей – свыше 40% - отмечается по кредитам в иностранной валюте. Просроченные задолженности заемщиков также отражают более высокие уровни дополнительных неформальных задолженностей. Как правило, просроченные выплаты по кредитам наблюдаются в отдельных сегментах, к примеру, преимущественно среди «самозанятых» клиентов.

4.4. Имеют ли заемщики, меняющие кредиторов, различную структуру риска?

Заемщики, меняющие кредитные учреждения, демонстрируют характеристики более высокого кредитного риска.

4.5. Имеют ли заемщики проблемных кредитов различные характеристики?

Отмечается существенный рост числа заемщиков, признающих трудности в выплатах по кредиту. Только 21% клиентов / 9% просроченных кредитов демонстрирует разумный уровень кредитоспособности. Также наблюдается ухудшение в отношении заемщиков к долгам.

4.6. Имеют ли заемщики, чьи кредиты подлежали рефинансированию, особые характеристики?

Количество случаев рефинансирования повысилось до 11% (в 2014 году данный показатель составил 6%). Отмечается существенная разница между регионами, при этом самое большое количество случаев рефинансирования приходится на ГБАО. Также можно ожидать продолжение рефинансирования в будущем.

4.7. Каков объем неформального кредитования?

Количество неформальных займов у друзей и семьи увеличилось в 2016 году по сравнению с 2014 годом. В основном, неформальные займы берут заемщики, признающие трудности с выплатами по кредитам. Уровень неформальных розничных займов на расходы на потребление домохозяйства остается высоким.

4.8. Есть ли разница в кредитных портфелях заемщиков, имеющих сэкономленные балансы, и не имеющих таких балансов заемщиков?

Заемщики, не экономящие средства, имеют более высокую просроченную задолженность, по сравнению с заемщиками, откладывающими сбережения. Заемщики, не экономящие средства, демонстрируют более высокие общие уровни финансового давления.

5 Перспективы заимствования

5.1. Каковы перспективы спроса на кредиты?

С учетом текущих заемщиков и при условии отсутствия какого-либо существенного события в экономике, перспективы кредитования не радостные, сопровождаются давлением на потенциал заемщиков выплачивать по кредитам и сокращением суммой просроченной задолженности. Только 21% клиентов / 9% просроченных кредитов демонстрируют разумный уровень кредитоспособности. Спросом движет, в большей мере, нужда. В дополнение к работе по операционному управлению кредитами, необходимо также учесть влияние портфельных и системных рисков. Категория «самозанятых» представляет собой существенные структурные и портфельные риски. Такое давление требует сотрудничества в секторе в целях сохранения стабильности рынка.

5.2. В чем состоит уязвимость доступности кредитов?

Кредитные портфели показывают существенную уязвимость относительно небольшому увеличению расходов на базовые продукты питания и предметы первой необходимости, что, в свою очередь, несет серьезные структурные и стратегические риски для кредитных учреждений. В этой связи, необходимо тщательно и на постоянной основе изучать динамику такой уязвимости.

6 Влияние заимствования

6.1. Какая доля заемщиков имела положительный или негативный кредитный опыт?

Отмечается существенное ухудшение отношения заемщиков к преимуществам кредитов. Все большее число заемщиков признают трудности в выплатах по кредиту и влияние кредита на их уклад жизни.

6.2. Стимулируют ли микрофинансовые учреждения расширение доступа к финансовым услугам?

Какой-либо существенной разницы в составах заемщиков МФО и банков не отмечено. Кредиты МФО и банков менее доступны клиентам с наименьшим уровнем дохода.

7. Взаимоотношения между кредитором и заемщиком

7.1. Какую репутацию имеют кредитные учреждения?

В целом, хорошую, но отмечается спад по сравнению с 2014 годом.

7.2. Считают ли заемщики, что кредитор предоставляет им четкую информацию о кредите?

Большая часть заемщиков отмечает, что условия кредитов им разъясняются. 58% заемщиков признают, что им также разъясняются риски при выдаче кредитов в иностранной валюте.

7.3. Понимают ли кредиторы финансовое положение заемщиков?

Наблюдается благоприятное восприятие кредитных учреждений и небольшое изменение в том, насколько легко можно получить кредиты. Также заемщики показывают некоторое ухудшение в решении долговых проблем с их кредитными учреждениями.

7.4. Могут ли заемщики адекватно решать свои финансовые проблемы с кредитными учреждениями?

Отмечается некоторое ухудшение в способности заемщиков решить долговые проблемы, при этом есть различия по регионам. Заемщики все больше признают, что нуждаются в помощи в своих отношениях с кредитными учреждениями.

ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ

1. Демографическая характеристика респондентов

1.1. Какова демографическая характеристика заемщиков?

Характеристики клиентов МФО и банков схожи. По сравнению с 2014 годом отмечается небольшое повышение в количестве иждивенцев и небольшое сокращение в количестве кормильцев семьи. Численность населения в сообществах стабильная.

- Основные демографические характеристики региональных составов домашних хозяйств:

	Средний возраст	Кол-во домашних хозяйств	Кол-во иждивенцев	Кол-во работающих (кормильцев)	В браке
Душанбе	37.8	5.6	3.5	2.2	76%
Хатлон	38.4	6.5	4.2	2.2	81%
Согд	37.9	5.6	3.3	2.3	88%
РРП	37.5	5.9	3.7	2.2	81%
ГБАО	38.9	5.0	2.7	2.2	80%

По сравнению с 2014 годом отмечается рост размера домашних хозяйств в Душанбе и Хатлоне, а также его снижение в РРП и ГБАО. Также наблюдается небольшое сокращение (в среднем на 0.2) средней численности работающих (кормильцев) в семье и связанный с этим рост численности иждивенцев.

- Данная характеристика отличалась в зависимости от места проживания заемщиков. Как следствие, необходимо отметить следующие факторы:
 - Более крупный размер домашних хозяйств и количества иждивенцев в городской и сельской местностях;
 - В каждом месте проживания характеристика клиентов МФО и банков схожа (на данном базовом уровне сегментации, дифференциации рынка не наблюдается).

	Средний возраст	Кол-во домашних хозяйств	Кол-во иждивенцев	Кол-во работающих (кормильцев)	Проживает в сообществе свыше 5 лет
Город – МФО	37.2	5.5	3.3	3.3	90%
Город - банк	38.2	5.6	3.4	3.4	88%
Пригород – МФО	38.1	5.7	3.5	3.5	94%
Пригород – банк	39.6	5.9	3.7	3.7	96%
Село - МФО	37.4	5.9	3.7	3.7	97%
Село – банк	40.0	5.9	3.6	3.6	97%

Средняя численность работающих (кормильцев) в целом не изменилась в городской местности с 2014 года, но сократилась на 0.2 в других местностях. Отмечается высокий уровень стабильности в численности населения сообществ. Около 75% респондентов проживают в той или иной местности свыше 15 лет.

- Сходство сравнительной позиции на рынке МФО и банка может далее рассматриваться с точки зрения источников дохода заемщика.
 - Отсутствует какая-либо существенная разница в источниках доходов клиентов МФО и банков;

- Деятельность заемщиков, в основном, сконцентрирована в таких секторах как, розничная торговля, услуги и государственный сектор, независимо от места проживания.

	Сельское хозяйство	Розничная торговля	Услуги	Государственный сектор	Прочее
Город – МФО	3%	29%	25%	35%	18%
Город – банк	4%	34%	23%	34%	13%
Пригород – МФО	13%	34%	19%	29%	18%
Пригород – банк	12%	33%	24%	25%	18%
Село - МФО	24%	21%	23%	32%	14%
Село – банк	23%	23%	22%	26%	13%

1.2. Как характеризуются заемщики с точки зрения доходов?

Разница в уровне дохода между клиентами МФО и банков минимальная; в период с 2014 по 2016 годы отмечается перераспределение заемщиков в пользу тех, имеющих более высокий уровень дохода. Такое перераспределение может быть не только следствием инфляции заработной платы, но и означать преднамеренные действия кредитных учреждений на рынке и по кредитам.

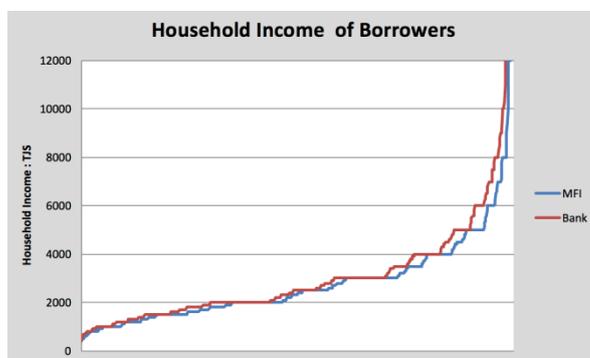
- Средний доход домашнего хозяйства среди всех респондентов составил 2 951 сомони, что на 8% выше по сравнению с показателем 2014 года (2 739 сомони). В среднем на одно домашнее хозяйство приходится 2.2 работающего человека (кормильца) (в 2014 году такой показатель был равен 2.4). Таким образом, средний доход на одного человека составил 1329 сомони, т.е. 16%-ное повышение по сравнению в 2014 годом (1141 сомони). Указанные показатели выше общенациональных показателей тенденций заработной платы, что позволяет предположить небольшое перераспределение со стороны кредитных учреждений, в частности, снижение сегмента клиентов с более низкими уровнями дохода.
 - Средний доход клиентов МФО (2 817 сомони) на 11% ниже среднего дохода клиентов банка (3 168 сомони); средний индивидуальный доход (на одного работающего в семье) составил 1 266 сомони (клиенты МФО) и 1 421 сомони (клиенты банка), что указывает на большое совпадение характеристик клиентов МФО и банков.
 - Разница в доходах более замена при проведении сравнения по местоположению:

Доход, сомони	Город		Село		Пригород	
	МФО	Банк	МФО	Банк	МФО	Банк
Домашнее хозяйство	3,093	3,554	2,512	2,600	2,756	3,127
Физическое лицо	1,371	1,597	1,126	1,145	1,263	1,419

- Распределение заемщиков по сумме доходов показало, что такое распределение, в целом, одинаковое в МФО и банках.

Диапазон доходов, в сомони; 2016	< 1,200	1,201-1,800	1,801-2,600	2,601-3,400	>3,400
МФО	14%	19%	25%	17%	24%
Банк	11%	17%	27%	17%	28%
2014					
МФО	19%	19%	27%	14%	21%
Банк	13%	18%	28%	15%	26%
Изменения: 2014 – 2016 – снижение указано красным цветом					
МФО	-5%	-	-2%	+3%	+3%
Банк	-2%	-1%	-1%	+2%	+2%

- Поэтому отмечается существенное совпадение клиентских портфелей. Согласно результатам обследования многие клиентские сегменты МФО и банков схожи, поэтому можно предположить, что целевые клиентские рынки МФО и банков одинаковы.
- Высокая степень сходства структуры доходов клиентов МФО и банков отражена на графике ниже.



- Средний доход домашних хозяйств отличается в зависимости от регионов, в частности, в сравнении с г. Душанбе. Однако, такие отличия меньше тех, что наблюдались в 2014 году, что позволяет предположить, что кредитные учреждения сократили работу с клиентами с более низким уровнем доходов.

Доход, в сомони	Доходный сегмент: распределение					Средний доход
	< 1,200	1,201-1,800	1,801-2,600	2,601-3,400	>3,400	
Душанбе	6%	11%	20%	19%	45%	4,457
Хатлон	15%	19%	30%	18%	19%	2,516
Согд	14%	18%	28%	17%	23%	2,653
РРП	12%	24%	31%	14%	20%	2,570
ГБАО	17%	21%	23%	18%	21%	2,525

- Сравнение дохода домашних хозяйств по отношению к кредитным продуктам представлено ниже.

Средний доход, в сомони	Групповой заем	Бизнес кредит	Индивидуальный кредит	Сельскохозяйственный кредит
МФО	2,714	3,247	2,352	2,452
Банк	3,481	3,263	2,657	2,690
Разница, в %	28 %	1 %	13 %	10 %

- Такое сравнение уровней дохода показывает интересное отличие между коммерческими и индивидуальными кредитами;
- В таблице ниже показано, что распределение кредитных продуктов и, в частности, кредитов в сомони, одинаково в МФО и банках, а кредиты в иностранной валюте выдаются больше банками как коммерческие.

Сомони	Групповой заем	Коммерческий кредит	Индивидуальный кредит	Имущество / ипотека (залог)	С/х кредит
МФО	8 %	18 %	59 %	4 %	4 %
Банк	2 %	23 %	56 %	8 %	5 %

Иностранная валюта	Групповой заем	Коммерческий кредит	Индивидуальный кредит	Имущество / ипотека (залог)	С/х кредит
МФО	5 %	47 %	30 %	9 %	5 %
Банк	1 %	64 %	27 %	3 %	2 %

Насколько приемлемо использовать кредиты в иностранной валюте на определенные цели обсуждается в разделе ниже.

1.3. Какова зависимость бюджета домашнего хозяйства от нескольких источников дохода?

Более низкие уровни многочисленных источников дохода домашних хозяйств в 2016 года; непосредственное влияние на уровень просроченной задолженности по кредитам отсутствует.

- Многочисленность доходов имеет два основных параметра
 - Количество доходов, которые вносят вклад в бюджет домохозяйства;
 - Количество источников дохода на каждое лицо, получающее доход.
- Уровень многочисленности доходов в бюджет домашнего хозяйства сократился в 2016 году по сравнению с 2014 годом.

Кол-во лиц, получающих доход	Распределение: клиенты		Распределение: остаток кредитных средств		Просроченная задолженность	
	2014	2016	2014	2016	2014	2016
Один доход	19 %	25 %	19 %	25 %	4 %	15 %
Два дохода	45 %	45 %	44 %	36 %	3 %	15 %
Три или более дохода	37 %	30 %	36 %	38 %	3 %	15 %

В данной таблице обозначены негативные структурные изменения в структуре доходов кредитных портфелей. Поскольку уровни задолженности постоянны во всех трех клиентских сегментах, структура риска кредитных учреждений подвергается негативному воздействию в связи со снижением в диверсификации дохода. Такая ситуация может иметь негативные последствия, если текущая напряженная экономическая обстановка продолжится.

- Уровень дохода домашнего хозяйства напрямую связан с уровнем многочисленности дохода.

сомони: 2016	Доход д/х	Расходы д/х	Расходы на коммунальные услуги	Выплата кредита	Чистый располагаемый доход	Лиц в домашнем хозяйстве
Один доход	2,374	899	134	861	480	4.6
Два дохода	2,699	1,083	161	786	668	5.4
Три или более дохода	3,795	1,480	200	954	1,161	7.2

- Разница между уровнями многочисленных доходов в городской, пригородной и сельской местности небольшая;
- Многочисленные доходы самые низкие (около 2.0) среди возрастной группы от 26 до 45 лет, для сравнения средний показатель по другим возрастным группам 2.5.
- С предыдущего обследования 2014 года давление на финансовый бюджет всех заемщиков увеличилось. Несмотря на более высокий чистый располагаемый доход, как

показано в таблице выше, в следующей таблице продемонстрировано, что финансовые проблемы испытывают все категории заемщиков, включая заемщиков с более высоким уровнем дохода.

% клиентов, имеющих многочисленные доходы	Доход д/х < 1 200 сомони	Доход д/х 1 201 – 2 600 сомони	Доход д/х > 2 600 сомони	Выплаты по кредиту больше, чем я могу себе позволить		Я вынужден продолжать брать кредиты для того, чтобы поддерживать мою семью и образ своей жизни	
				2014	2016	2014	2016
	Распределение						
Один доход	30%	45 %	25 %	37%	53%	51%	84%
Два дохода	10%	55 %	35 %	31%	50%	53%	79%
Три и более дохода	2%	30 %	68 %	23%	46%	40%	78%

- Другим параметром многочисленных доходов является количество источников дохода отдельного лица. Данный показатель сократился со среднего 1.8 на одно лицо, получающее доход в 2014 году до 1.2 в 2016 году. В таблице ниже отражено, насколько сильно сократился доход от нерегулярной работы и денежных переводов в 2016 году.

Источник дохода	Регулярная работа	Нерегулярная работа	Самозанятый	Денежные переводы	Прочее
2014	47%	42%	47%	29%	15%
2016	46%	15%	37%	15%	7%

Последствия такого перераспределения дохода заемщиков демонстрируется в таблице ниже, где показано, что средний доход домашнего хозяйства заемщиков в указанных различных сегментах приводит к сокращению всего дохода, за счет которого выплачиваются кредиты.

Доход д/х, в сомони	Регулярная работа	Нерегулярная работа	Самозанятый	Денежные переводы
МФО	2,484	2,499	3,560	2,827
Банк	2,516	2,345	4,160	2,953

1.4. Каков уровень расходов на предметы первой необходимости и коммунальные услуги?

В период с 2014 по 2016 годы отмечается небольшое изменение в номинальных расходах на питание и предметы первой необходимости. Клиенты с более низким уровнем дохода показывают небольшое снижение расходов на одного члена семьи. Инфляция цен на продукты питания была низкой в 2014 – 2016 годах. Снижение расходов на питание для того, чтобы выплатить кредит, усугубилось в 2016 году.

- Ежемесячные расходы домашних хозяйств – заемщиков на предметы первой необходимости (питание, предметы первой необходимости, за исключением коммунальных услуг) составили в среднем 1158 сомони (для сравнения в 2014 году данный показатель был равен 1 145 сомони), что эквивалентно в среднем 202 сомони на одно лицо в д/х (остается неизменным с 2014 года). Средние расходы на коммунальные услуги составили 166 сомони – на 32% выше такого же показателя в 2014 году (126 сомони).
 - Такая ситуация совпадает с национальными статданными, согласно которым затраты на питание ИПЦ в целом в указанный период не изменялись (см. дополнительные заметки в Приложении 4 в конце настоящего документа).

- Ответы заемщиков также позволяет определить, что 41% заемщиков сократили расходы на питание для того, чтобы производить выплаты по кредиту.
- Стоимость проживания немного различалась между городами (44% дохода), сельской местностью (48% дохода) и пригородом (43% дохода).
 - Удивляет то, что расходы городской и сельской местности должны «поглощать» такие более высокие доли доступного дохода. Однако можно отметить, что размеры д/х крупнее в указанных местностях.
 - Уровень собственного производства продуктов питания в сельской местности не известен, но можно отметить, что только около 45-50% респондентов из сельской местности указали, что они получают доход от сельского хозяйства.
- За пределами г. Душанбе отмечается схожие уровни расходов на питание и предметы первой необходимости.

Средн.расходы д/х, в сомони	Душанбе	Хатлон	Согд	РПП	ГБАО
Д/х	1,497	1,046	1,090	1,065	1,081
Коммунальные услуги	195	151	146	138	205

- Уровень домашних расходов повышался по мере увеличения дохода домашних хозяйств, но с более низкой скоростью. Поэтому доля таких домашних расходов была выше в сегменте клиентов с более низким уровнем дохода.

Средний объем расходов на д/х, в сомони	Сегменты по уровню дохода: сомони				
	< 1,200	1,201 – 1,800	1,801 – 2,600	2,601 – 3,400	> 3,400
Д/х	527	769	1,000	1,276	1,824
На одного человека	116	148	177	205	282
Д/х в % от дохода	54%	49%	46%	43%	32%

Изменение влияния расходов на питание и д/х по отношению к уровням дохода показано на диаграмме ниже.

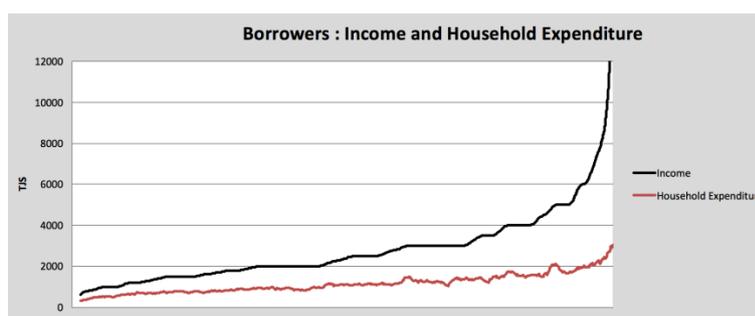


Диаграмма указывает на следующее:

- расходы на питание и базовые расходы на д/х оказывают более сильное воздействие на домохозяйства с более низким уровнем дохода, чем на домохозяйства с более высоким уровнем дохода;
- уровень базовых расходов на д/х относительно стабильный в различных сегментах доходов; повышение доходов не оказывает существенного влияния на уровень расходов.

- Уровни расходов на д/х среди клиентов МФО и банков схожи, хотя финансовые трудности, которые испытывают заемщики банка с самым низким уровнем дохода (12% от общего количества заемщиков), приводят к более низким уровням расходов.

Таджикистан: сегменты по уровню доходов	Среднемесячный объем расходов д/х, всего, в сомони		Среднемесячный объем расходов д/х, на одного человека, в сомони		Среднемесячный объем расходов д/х в % от дохода	
	МФО	Банк	МФО	Банк	МФО	Банк
< 1,200	528	528	120	109	54%	53%
1,201-1,800	769	765	152	141	49%	49%
1,801-2,600	1,020	973	180	173	47%	45%
2,601-3,400	1,305	1,233	212	194	44%	41%
>3,400	1,797	1,858	273	296	33%	30%

- Сокращение расходов на питание (для того, чтобы произвести выплаты по кредитам) остается существенным аспектом управления домашним бюджетом. Так, 40% клиентов МФО и 43% клиентов банка сократили свои расходы на питание. Такие же показатели наблюдались в 2014 году. Такое постоянное давление может служить фактором других социальных индикаторов обследования, показывающих проблемы со здоровьем и существенное повышение количества заемщиков, испытывающих проблемы в семье из-за необходимости погашать кредиты.

В таблице ниже отражено сокращение расходов на питание в различных сегментах по уровню дохода. Показатели 2014 года обозначены в скобках.

Сокращение расходов на питание ввиду необходимости выполнять обязательства по погашению кредита	Категории клиентов с различными уровнями дохода, в сомони				
	< 1,200	1,201 – 1,800	1,801 – 2,600	2,601 – 3,400	> 3,400
МФО	52 % (36)	40 % (49)	42 % (49)	38 % (41)	34 % (28)
Банк	50 % (43)	48 % (45)	37 % (50)	43 % (35)	41 % (28)

- Сегмент клиентов с самым низким уровнем дохода, безусловно, испытывает значительное давление.
- Такое сокращение расходов представляет собой существенные социальные издержки с точки зрения общего влияния выплат по кредиту на семью.

Несмотря на относительную стабильность цен на пищевые продукты по отношению к уровню инфляции (см. Приложение 4), такое постоянное сокращение расходов на питание может иметь потенциально существенные социальные последствия для здоровья и отношений в семьях заемщиков, а также на ценность финансовых услуг (так, согласно обследованию преимущества кредитного продукта с точки зрения заемщиков снизились).

1.5. Какое воздействие оказывает кредит на базовые расходы домашнего хозяйства (включая питание)?

Большую часть бюджета домашних хозяйств с более низким уровнем дохода составляют расходы на питание. Уровни расходов в 2014 году и в 2016 году, в целом, одинаковые среди домашних хозяйств с различными уровнями дохода. На общий чистый располагаемый доход домашнего хозяйства оказал негативное воздействие рост цен на непищевые продукты, вызванный инфляцией. Заемщики испытывают больше давления на бюджет в связи с более сильным повышением цен на непищевые продукты.

- Основные расходы на предметы первой необходимости в д/х, в целом, остаются неизменными в период с 2014 по 2016 годы.

- Средний уровень базовых расходов д/х³ также остается неизменным с 2014 года и отражен в таблице ниже:

Сомони	Доход	Расходы д/х	Расходы на коммунальные услуги	Чистый располагаемый доход (до получения кредита)	Расходы д/х в % от дохода	Средний объем расходов д/х на одного человека
МФО	2,817	1,145	161	1,510	41%	201
Банк	3,168	1,182	175	1,811	37%	204
2014						
МФО	2,678	1,120	128	1,430	42%	201
Банк	2,892	1,190	126	1,576	41%	208

- Такая ситуация отражает внешние экономические данные, указывающие на небольшое изменение в стоимости пищевых продуктов с 2014 года.
- Увеличение базовых расходов на д/х оказывает большее воздействие на сегменты клиентов с более низким уровнем дохода.

сомони: 2016 год	Доход	Расходы д/х	Расходы на оплату коммунальных услуг	Чистый располагаемый доход (до получения кредита)	Расходы д/х в % от дохода	Средний объем расходов д/х на одного человека
< 1,200	975	527	89	359	54%	116
1,201-1,800	1,565	769	130	666	49%	148
1,801-2,600	2,175	1,000	158	1,018	46%	177
2,601-3,400	2,994	1,276	192	1,526	43%	205
>3,400	5,695	1,824	220	3,652	32%	282

сомони: 2014 год	Доход	Расходы д/х	Расходы на оплату коммунальных услуг	Чистый располагаемый доход (до получения кредита)	Расходы д/х в % от дохода	Средний объем расходов д/х на одного человека
< 1,200	959	523	92	345	54%	107
1,201-1,800	1,570	787	106	678	50%	145
1,801-2,600	2,206	1,134	117	955	51%	199
2,601-3,400	2,981	1,336	133	1,512	45%	231
>3,400	5,526	1,805	175	3,546	33%	291

- В расходах на базовые домашние нужды по каждой группе по уровню дохода в период между 2014 и 2016 годом отмечается минимальное изменение.
- Сегмент заемщиков с самым низким уровнем дохода составляет 31% заемщиков (12%: < 1 200 сомони и 19% 1 201 - 1 800 сомони).
- Однако, несмотря на очевидную стабильность базовых расходов д/х, домохозяйства испытывают постоянно увеличивающееся давление на домашние расходы, что влияет на уклад их жизни.

³ Расходы д/х включают расходы на ежемесячное приобретение базовых предметов д/х и включают расходы на питание (заемщика и его семьи), табак и алкогольную продукцию, бытовые товары (для уборки и т.д.), телефонную связь и транспорт.

Все заемщики	Показатели тенденций расходов			Воздействие давления на расходы		
	Мое финансовое положение улучшилось за последние 6 месяцев	В последние 6 месяцев мои домашние расходы увеличились быстрее, чем доходы	Расходы на питание сократились в виду необходимости и погашения кредита	Выплаты по кредитам приводят к проблемам в семье	Я могу позволить потратить деньги на «удовольствия» для себя или моей семьи	Болезнь заемщика или семьи за последние 6 месяцев
2016	67%	68%	41%	47%	69%	18%
2014	85%	69%	41%	22%	86%	14%
Изменение: негативное обозначено красным цветом	-18%	-1%	-	25%	-17%	4%

- Данные общие индикаторы показаны ниже по различным уровням дохода.

	Показатели тенденций расходов			Воздействие давления на расходы		
	Мое финансовое положение улучшилось за последние 6 месяцев	В последние 6 месяцев мои домашние расходы увеличились быстрее, чем доходы	Расходы на питание сократились в виду необходимости погашения кредита	Выплаты по кредитам приводят к проблемам в семье	Я могу позволить потратить деньги на «удовольствия» для себя или моей семьи	Болезнь заемщика или семьи за последние 6 месяцев
< 1,200	61%	69%	51%	51%	59%	24%
1,201-1,800	64%	68%	42%	50%	62%	18%
1,801-2,600	68%	68%	39%	45%	69%	17%
2,601-3,400	69%	70%	39%	43%	73%	18%
>3,400	68%	68%	36%	45%	76%	16%
2014						
< 1,200	87%	57%	38%	26%	79%	10%
1,201-1,800	86%	61%	48%	23%	82%	11%
1,801-2,600	85%	75%	50%	21%	87%	13%
2,601-3,400	82%	73%	39%	21%	87%	21%
>3,400	86%	75%	28%	21%	90%	17%

- Вышеуказанные таблицы указывают на следующее:
 - Заемщики признают, что основное давление на семейный бюджет приходится на расходы на питание;
 - Однако расходы на питание – это относительно прямой механизм, посредством которого экономится бюджет;
 - Сокращение расходов д/х особенно заметно среди клиентов с более низким уровнем дохода. При этом среди клиентов с более высоким уровнем дохода также отмечается существенное изменение в бюджетах – сегодня финансовое давление – широко распространенное явление;
 - Сегменты клиентов с более низким уровнем дохода демонстрируют существенное повышение случаев заболеваний. Цель настоящего обзора – понаблюдать за изменениями, но не предлагать какую-либо причинно-следственную связь в связи с влиянием тяжелого финансового положения (среднесрочного бюджета). Кроме того, такие тенденции должны

рассматриваться с точки зрения оценки параметров «ответственного кредитования» и «ответственного заимствования».

1.6. В чем заключается принципиальная разница между характеристиками заемщиков из городской, пригородной и сельской местностях?

В городе отмечается более высокий уровень дохода. Уровни чистого располагаемого дохода схожи в городской и местной местностях. Городские заемщики испытывают больше трудностей в погашении кредитов. Остаток кредитной задолженности более низкий среди заемщиков сельской местности.

- Средний размер домохозяйств в сельской местности (в среднем 5.9 человек) немного выше, чем в пригороде (5.8 человек) и городе (5.5 человек).
- Уровень доходов выше в городах, хотя разница в расходах на питание не настолько большая.

сомони	Доход	Расходы д/х	Комун. слуги	Выплата по кредитам	Чистый располагаемый доход (до получения кредита)
Город - МФО	3,093	1,234	192	800	868
Город - Банк	3,554	1,261	200	1,234	859
Пригород - МФО	2,756	1,113	149	782	712
Пригород - Банк	3,127	1,161	160	1,104	702
Село - МФО	2,512	1,062	135	587	728
Село - Банк	2,600	1,083	155	712	651

- Источники доходов варьируются в зависимости от местности. При этом в сельской местности наибольшее значение играют денежные переводы. Обследование 2016 года демонстрирует существенное сокращение уровня «нерегулярной работы» и «денежных переводов» (несмотря на то, что данные показатели широко распространены во всех типах местности), которое особо заметно в пригороде и сельской местности.

	Регулярная работа	Нерегулярная работа	Самозанятые	Денежные переводы	Прочее
Город - МФО	51%	14%	37%	10%	3%
Город - Банк	49%	12%	39%	9%	3%
Пригород - МФО	44%	14%	40%	16%	8%
Пригород - Банк	39%	12%	47%	17%	8%
Село - МФО	46%	19%	28%	22%	14%
Село - Банк	42%	19%	34%	21%	10%

- Сравнение между городом и сельском местностью позволяет выявить некоторые существенно различия в объеме кредитных средств между МФО и банками. При этом проблема просроченной задолженности по кредиту широко распространена среди всех сообществ.

	Город		Пригород		Село	
	МФО	Банк	МФО	Банк	МФО	Банк
Средняя сумма кредита, в сомони	8,779	13,822	7,632	11,047	5,458	7,453
% кредитов в иностранной валюте	8%	12%	7%	9%	4%	6%
% просроченной задолженности	15%	16%	13%	19%	14%	16%

- Структура суммы кредита немного отличается, но при этом наблюдается общая тенденция более низкой суммы фактической задолженности по кредиту в сравнении с 2014 годом.

Распределение заемщиков	Фактическая задолженность по кредиту (средн. величина): сомони				
	< 1,500	1,501-3,000	3,001-5,000	5,001-10,000	> 10,000
Город – МФО	30%	26%	17%	15%	12%
Город – Банк	24%	23%	15%	15%	23%
Пригород – МФО	27%	27%	17%	14%	15%
Пригород – Банк	29%	18%	18%	12%	23%
Село – МФО	30%	28%	19%	12%	11%
Село – Банк	24%	23%	18%	17%	19%

- Средние уровни чистого располагаемого дохода (в % от дохода) были достаточно однородными по всем видам местности, что означает некий консенсус в обществе относительно объема таких платежей.

Расходы в % от дохода	Расходы д/х в % от дохода	Расходы на оплату комуслуг в % от дохода	Выплаты по кредиту в % от дохода	Чистый располагаемый доход в месяц в % от дохода
Город – МФО	40%	6%	26%	28%
Город – Банк	35%	6%	35%	24%
Пригород – МФО	40%	5%	28%	26%
Пригород – Банк	37%	5%	35%	22%
Село – МФО	42%	5%	23%	29%
Село – Банк	42%	6%	27%	25%

- Отношение к кредитованию сильно ухудшилось в период с 2014 по 2016 годы.

% респондентов, согласившихся с таким заявлением – негативное отношение обозначено красным цветом		МФО			Банк		
		Город	Пригород	Село	Город	Пригород	Село
Я занял слишком много	2014	24 %	29 %	27 %	23 %	31 %	22 %
	2016	36 %	32 %	27 %	47 %	36 %	33 %
Трудно / было трудно решить проблемы с задолженностью с моим кредитором	2014	24 %	25 %	21 %	26 %	24 %	26 %
	2016	44 %	34 %	30 %	52 %	36 %	36 %
Выплата долгов создает проблемы в моей семье	2014	25 %	22 %	19 %	24 %	21 %	19 %
	2016	53 %	41 %	38 %	57 %	44 %	48 %
Выплаты по кредитам больше, чем я мог(у) себе позволить	2014	30 %	34 %	23 %	26 %	36 %	24 %
	2016	52 %	49 %	44 %	56 %	48 %	53 %
Мне нужна помощь в решении проблем с задолженностью с моим кредитным учреждением	2014	22 %	39 %	31 %	22 %	41 %	32 %
	2016	54 %	52 %	43 %	57 %	54 %	53 %

- Ухудшение разительно отличается в зависимости от местности.
- Ответы респондентов представляют собой непосредственную проблему для кредитных учреждений, которая состоит в том, как отреагирует на то, что становится общенациональной проблемой.

1.7. Соответствует ли структура кредита доходам заемщика и использованию кредитных средств?

Срочные кредиты с фиксированными суммами погашения наиболее популярны среди различных видов кредитов. Сроки кредита согласованы с целью кредита (использованием), за исключением кредитов в иностранной валюте. 25% клиентов

использовали кредиты для потребительских целей домашнего хозяйства. Использование кредитных средств выявляет возможность больше фокусироваться на продуктах.

- Распределение основных кредитных продуктов в разбивке по кредитам в иностранной валюте и сомони, представлено в таблицах ниже.

Сомони	Групповой кредит	Коммерческий кредит	Индивидуальный кредит	С/х кредит, кредит на образование, кредит на недвижимость
МФО	8%	18%	59%	12%
Банк	2%	23%	56%	16%

Иностранная валюта	Групповой кредит	Коммерческий кредит	Индивидуальный кредит	С/х кредит, кредит на образование, кредит на недвижимость
МФО	5%	47%	30%	14%
Банк	1%	64%	27%	5%

- Доля кредитов в иностранной валюте (98% в долларах США) сильно сократилась с 2014 года (27%) до 7% заемщиков в 2016 году.
- Обследования 2014 и 2016 годов не позволяют предположить, что заемщики, получившие кредит в иностранной валюте, получили большой доход в иностранной валюте. Более крупные кредиты для сегмента «самозанятых» связаны, главным образом, с сектором розничной торговли, где основной поток дохода в сомони. Такой структурный риск был выявлен при проведении обследования в 2014 году и представляет собой основное несоответствие структуры кредитного продукта получаемым доходам в виде наличных денежных средств.
- Однако модель использования кредитных средств можно определить по характеристике продукта, что демонстрирует широкое использование кредитов, выданных на определенный срок и с фиксированными выплатами для целей, которые не предполагают соответствие потока денежных средств структуре кредита.

	Бизнес	Домашн.	Имущество: приобретение	Имущество: улучшение	Здоровье / образование
Бизнес: сомони	87%	6%	1%	1%	3%
Бизнес: иностранная валюта	93%	3%	2%	2%	0%
Индивидуальн. фиксирован.: сомони	21%	40%	11%	11%	16%
Дом / имущество: сомони	12%	38%	20%	16%	12%
Группов.: сомони	18%	40%	7%	10%	20%
Сельск.хоз-во: сомони	28%	42%	7%	14%	6%
Образование: сомони	1%	6%	1%	2%	88%

- Использование коммерческих кредитов и кредитов на образование больше всего соответствует цели кредита.
- При этом, кредиты, выдаваемые на определенный срок, широко распространены в секторе торговли (около 85%) (несмотря на краткосрочный характер и более колеблющийся поток наличности в секторе) и для домашних нужд (в этом случае кредиты используются преимущественно для потребления, а не приобретения активов).
- Использование «индивидуальных кредитов» для целей приобретения недвижимости позволяет выявить два различных графика платежей, что в итоге приводит к более высоким выплатам по кредитам.

- Такая ситуация позволяет предположить, что описание кредитного продукта, связанное с его использованием, может выступить методом установления большего соответствия структуры продукта его использованию.

2. Финансовая характеристика заемщиков

2.1. Как влияют выплаты по кредиту на чистый располагаемый доход?

Отмечается основополагающее изменение в структуре выплат по кредитам в целях повышения чистого располагаемого дохода клиентов с более низкими уровнями дохода. Основное изменение имеет место в структуре кредита кредитного учреждения. Структурный сдвиг при перераспределении кредитного портфеля в пользу заемщиков с более высоким уровнем дохода. Некоторое улучшение чистого располагаемого дохода (после погашения кредита) происходит преимущественно в связи с ограничением домашних расходов. В то же время остаток чистого располагаемого дохода клиентов с более низким уровнем дохода остается подверженным риску.

- Средний доход д/х всех заемщиков составил 2,951 сомони (в 2014 году - 2,739 сомони). Учитывая, что среднее количество лиц, получающих доход, на одно д/х составляет 2.2 (в 2014 году - 2.4), средний индивидуальный доход составляет 1,329 сомони (в 2014 году - 1,141 сомони).
 - такое повышение на 16% намного выше темпа роста заработной платы, который составляет около 12% согласно данным Национального статистического комитета. Это позволяет предположить, что кредитные учреждения могли исключить доступ к кредитам для категории клиентов с низким уровнем дохода и/или что заемщики с более низким уровнем дохода проявляют более низкий спрос на кредиты (в виду того, что не могут себе этого позволить);
 - средний доход клиентов банка (3,168 сомони) был на 12% выше среднего дохода клиентов МФО (2,817 сомони). Средний доход лиц, получающих заработную плату, составил 1,421 сомони (клиенты банков) и 1,266 сомони (клиенты МФО). Разница в среднем уровне дохода составила 4%, что на 4% выше разницы, наблюдаемой в 2014 году (т.е. 8%). Это может предположить, что банки ведут избирательную политику среди клиентов, отдавая предпочтение клиентам с более высоким уровнем дохода;
 - такая разница в доходах также отмечается при сравнении клиентов по месту их расположения.

Доход, в сомони	Город		Пригород		Село	
	МФО	Банк	МФО	Банк	МФО	Банк
2016						
Домохозяйства	3,093	3,554	2,756	3,127	2,512	2,600
Частные (физические) лица	1,371	1,597	1,263	1,419	1,126	1,145
2014						
Домохозяйства	3,101	3,304	2,265	2,708	2,211	2,456
Частные (физические) лица	1,350	1,401	936	1,080	904	962

- Средний чистый располагаемый доход схож у клиентов МФО и банков и отражает немного более высокий уровень выплат по кредитам со стороны клиентов банков.

Чистый располагаемый доход, в сомони	Доход	Расходы д/х	Расходы на оплату комун. услуг	Чистый располагаемый доход (до получения кредита)	Выплаты по кредитам	Чистый располагаемый доход (после погашения кредита)
МФО	2,817	1,145	161	1,510	733	777
Банк	3,168	1,182	175	1,811	1,056	754
Бывшие заемщики МФО	2,836	1,138	182	1,516	1,364	152
Бывшие заемщики банков	2,694	1,179	162	1,353	891	462
Не заемщики	2,297	1,134	165	998		998

- Данные, отраженные в таблице выше, позволяют также предположить следующее:
 - бывшие заемщики банков имели в среднем более низкий уровень дохода, чем лица, продолжающие получать кредиты в банках. Такая ситуация позволяет предположить, что банки сократили работу с клиентами с более низким уровнем дохода;
 - в противоположность этому, средний уровень дохода текущих и бывших клиентов МФО практически на одном уровне;
 - тем не менее, некоторые из этих «бывших клиентов» получили кредиты от других кредиторов (бывшие клиенты МФО стали клиентами банков и наоборот), а их средние выплаты по кредитам относительно высокий, особенно среди бывших клиентов МФО, которые в настоящее время стали клиентами банков (средняя сумма фактической задолженности по кредитам составляет 16,958 сомони).
- Отмечается повышение остаточного чистого располагаемого дохода в 2016 году по сравнению с 2014 годом. Причиной этому являются более низкие объемы базовых расходов на д/х.

	Чистый располагаемый доход (до получения кредита)		Выплаты по кредитам		Чистый располагаемый доход (после погашения кредита)	
	2014	2016	2014	2016	2014	2016
МФО	1,430	1,510	771	733	659	777
Банк	1,576	1,811	966	1,056	610	755

- Однако среди групп заемщиков с более низким уровнем дохода особенно отмечается проблема обязательных расходов. В таблице ниже отражается уязвимое финансовое положение значительной доли заемщиков.

Д/х по уровню доходов	Расходы на д/х и оплату ком. услуг	Выплаты по кредитам	Чистый располагаемый доход (после получения кредита), 2016 год	Чистый располагаемый доход (после получения кредита), 2014 год	Распределение заемщиков
< 1,200	616	261	98	-147	12%
1,201-1,800	899	384	282	85	19%
1,801-2,600	1,158	511	507	267	26%
2,601-3,400	1,468	691	835	756	17%
>3,400	2,044	1,816	1,835	2,025	26%

- В таблице показано, что около 30% заемщиков особенно уязвимы даже небольшому повышению прожиточного уровня. Также в таблице указаны только обязательные базовые расходы; иные расходы как, например, на одежду, медицинские услуги, транспорт и образования в таблицу не включены.
 - обязательные расходы 78% заемщиков с уровнем дохода до 1,200 сомони превышают 75% их дохода;
 - обязательные расходы 65% заемщиков с уровнем дохода до 1,201-1,800 сомони превышают 75% их дохода.
- Однако сравнение «чистого располагаемого дохода» 2014 и 2016 года позволяет прийти к выводу, что чистая финансовая позиция укрепилась, хотя и остается на очень низком уровне, что может:
 - отражать запланированные действия со стороны кредитных учреждений, направленные на ограничение доступа к кредитам лиц с самым низким уровнем дохода;
 - отражать незначительную инфляцию на продовольственные товары и более высокую инфляцию / повышение ИПЦ на другие товары, что, в свою очередь, требует от потребителей пересмотреть баланс их домашнего бюджета с тем, чтобы решить такое инфляционное давление;
 - отражать, что на чистый располагаемый доход сильно влияет повышение расходов. 10%-ное повышение расходов только на питание и предметы первой необходимости приведет к повышению в два раза количества заемщиков с негативным чистым располагаемым доходом (за вычетом затрат на погашение кредита), в частности, с 13% до 23% заемщиков.
- Несмотря на то, что сумма выплат по кредитам считается разумной по отношению к доходу д/х, а также относительно однородной по всем уровням дохода, реальная сумма выплат по кредитам по отношению к чистому располагаемому доходу за вычетом домашних расходов сильно различается (расходы на питание и предметы первой необходимости соразмерно выше в домохозяйствах с низким уровнем дохода).

Д/х по уровню дохода	МФО		Банк	
	Выплаты по кредитам в % от дохода д/х	Выплаты по кредитам в % от чистого располагаемого дохода (до получения кредита)	Выплаты по кредитам в % от дохода д/х	Выплаты по кредитам в % от чистого располагаемого дохода (до получения кредита)
< 1,200	26%	72%	29%	76%
1,201-1,800	24%	55%	27%	64%
1,801-2,600	23%	51%	24%	50%
2,601-3,400	22%	44%	25%	49%
>3,400	28%	45%	36%	55%

- Также наблюдается изменения в отношении уровня выплат по кредитам к доходу.

	МФО				Банк			
	Выплата по кредитам в % от дохода д/х		Выплата по кредитам в % от чистого располагаемого дохода (до получения кредита)		Выплата по кредитам в % от дохода д/х		Выплата по кредитам в % от чистого располагаемого дохода (до получения кредита)	
	2014	2016	2014	2016	2014	2016	2014	2016
< 1,200	49%	26%	145%	72%	59%	29%	150%	76%
1,201-1,800	38%	24%	88%	55%	39%	27%	89%	64%
1,801-2,600	29%	23%	67%	51%	35%	24%	82%	50%
2,601-3,400	23%	22%	46%	44%	28%	25%	55%	49%
>3,400	25%	28%	39%	45%	31%	36%	49%	55%

- Данная таблица (сравнение 2016 и 2014 года) является **основным результатом обследования**, согласно которому:
 - Кредитные учреждения изменили свою позицию касательно показателя соотношения заемных и собственных средств заемщика в пользу заемщиков с более низким уровнем дохода;
 - Такое изменение сильно снизило влияние расходов по выплате кредита на домашний бюджет заемщиков с более низким уровнем дохода;
 - Теперь расходы по выплате кредита согласуются с уровнем чистого располагаемого дохода среди заемщиков с разным уровнем дохода;
 - Такие действия предпринимаются и МФО, и банками;
 - Предпринимаются существенные шаги по направлению к «ответственному кредитованию».
- Тем не менее, в предыдущих двух таблицах обозначены различные характеристики кредитного риска по различным уровням дохода, а также в сравнении между МФО и банками:
 - распределение кредитного портфеля МФО и банков окажет влияние на характеристику структурного риска их кредитного портфеля;
 - потенциальная уязвимость в результате влияния выплат по кредитам на группы заемщиков с более низким уровнем дохода повышается за счет объемов заимствований таких групп у неформальных кредиторов.

% заемщиков неформальных кредитов	Семья	Друзья	Розничный кредит: активы	Розничный кредит: домашние нужды
< 1,200	12%	20%	4%	29%
1,201-1,800	7%	15%	6%	22%
1,801-2,600	5%	11%	4%	15%
2,601-3,400	8%	12%	4%	18%
>3,400	6%	11%	5%	10%

- Такие ответы подчеркивают дополнительные важные характеристики, в частности:
 - Существенный объем дополнительной «неформальной» поддержки получают все заемщики, а особенно заемщики с самым низким уровнем дохода;

- Сильная взаимозависимость от неформальных займов в местных сообществах;
 - Большое количество неформальных займов у розничных торговцев берется на потребительские расходы, тем не менее количество таких займов снизилось по сравнению с 2014 годом, что может быть связано с относительно высокими уровнями фактической задолженности среди заемщиков «самозанятых» в сфере торговли, и можно предположить, что розничным торговцам было необходимо снизить объем предоставления товаров в кредит;
 - Напротив, количество неформальных займов у членов семьи и друзей увеличилось, тем не менее, заемщику необходимо быть осторожным, если он регулярно пользуется такими видами заимствования;
 - Социальные последствия неформальной финансовой поддержки семьи и друзей также необходимо принять во внимание. Количество заемщиков с просроченными задолженностями по кредиту или же с кредитами в иностранной валюте увеличилось – кому отдаст предпочтение заемщик в погашении кредита?
- Сложившаяся ситуация представляет существенный стратегический и структурный риск для МФО и банков, а также имеет существенные социальные последствия.

2.2. Как частота и регулярность дохода влияет на исполнение обязательств заемщиками и их отношение?

Существенное снижение дохода от «непостоянной работы» и «денежных переводов».

- Распределение заемщиков между банками и МФО по всем уровням дохода, в целом, одинаковое и выглядит следующим образом: «работодатель: банковский перевод – 24%», «работодатель: наличные / чек – 28%», «социальные субсидии – 4%», «случайный заработок или нерегулярная оплата труда – 17%» и «самозанятые – 41%».⁴
- Средний уровень чистого располагаемого дохода наблюдается среди заемщиков, имеющих регулярный ежемесячный доход, самозанятых, а также среди заемщиков, получающих менее регулярный доход. Возникающий в результате чистый располагаемый доход одинаков в разумных пределах, что обозначает сходство между сравниваемыми сегментами клиентов МФО и банков.
 - Однако в период между 2014 и 2016 годом отмечалось существенное сокращение численности клиентов, чей доход зависит от «нерегулярной занятости» (снижение с 42% до 15%) и денежных переводов (снижение с 29% до 15%). Вполне вероятно, что более высокая степень уязвимости заемщиков, имеющих нерегулярный доход, заставила кредитные учреждения быть более осторожными в выдаче кредитов таким клиентам.

⁴ По словам некоторых заемщиков у них есть более одного источника дохода.

Источник дохода	Доход	Расходы д/х	Расходы на оплату комуслуг	Выплаты по кредиту	Чистый располагаемый доход (после погашения кредита)
Микрофинансовые организации					
Регулярная занятость	2,484	1,076	150	495	762
Нерегулярная занятость	2,499	1,047	173	492	787
Самозанятость	3,560	1,343	174	1,174	869
Денежные переводы	2,827	1,205	149	739	733
Банк					
Регулярная занятость	2,516	1,061	159	571	726
Нерегулярная занятость	2,345	1,015	155	638	536
Самозанятость	4,160	1,407	208	1,643	902
Денежные переводы	2,953	1,125	137	916	775

- Таблица выше, отражающая источник дохода, может также продемонстрировать качество кредита указанных групп заемщиков. В таблице ниже представлена характеристика выполнения кредитных обязательств различными сегментами клиентов. Такие отличия указывают на необходимость в дифференцированном подходе кредитных учреждений к выявлению и решению проблемных кредитов различных групп клиентов, а также к признанию и реагированию на различные характеристики.

Источник дохода	Просроченная задолженность	Сокращение расходов на питание для выполнения обязательств по погашению кредита	Неформальный(е) займы: друзья, родственники	Рефинансирование / реструктуризация кредита	Отказ в выдаче кредита со стороны кредитного учреждения
Микрофинансовые организации					
Регулярная занятость	10%	38%	20%	11%	22%
Нерегулярная занятость	15%	53%	36%	13%	30%
Самозанятость	20%	39%	18%	14%	19%
Денежные переводы	12%	41%	26%	17%	38%
Банк					
Регулярная занятость	12%	44%	19%	11%	21%
Нерегулярная занятость	17%	50%	37%	19%	29%
Самозанятость	23%	42%	25%	16%	21%
Денежные переводы	16%	47%	29%	21%	25%

- Заемщики признают давление на их финансовое положение в качественном выражении в дополнение к количественным финансовым аспектам. Однако разница в отношении заемщиков не такая большая, какой могла бы быть с точки зрения стабильности дохода и обязательства по ежемесячным фиксированным выплатам по кредиту.

Источник дохода	Я занял слишком много	Мои выплаты по кредиту (были) больше, чем я могу себе позволить	Погашение долга создает проблемы в моей семье	Мне необходимо / я был вынужден продолжать брать кредиты, чтобы поддерживать свой образ жизни и образ жизни моей семьи	Я нуждаюсь в помощи в разрешении моих долговых проблем с кредитным учреждением
Микрофинансовые организации					
Регулярная занятость	31%	47%	44%	77%	50%
Нерегулярная занятость	36%	57%	52%	77%	55%
Самозанятость	36%	51%	47%	84%	51%
Денежные переводы	31%	57%	48%	84%	53%
Банк					
Регулярная занятость	41%	51%	50%	80%	53%
Нерегулярная занятость	46%	59%	59%	80%	69%
Самозанятость	40%	55%	51%	84%	55%
Денежные переводы	36%	63%	59%	85%	57%

Данные ответы показывает большее признание заемщиками финансового давления в сравнении с результатами обследования 2014 года, а дальнейшее изучение кредитной истории заемщиков покажет, что существенная часть заемщиков все еще не полностью признает уязвимость своего финансового положения.

2.3 Какая доля заемщиков признает трудности в погашении кредита?

Отмечается увеличение просроченной задолженности по кредитам с 3% до 15%. Отношение заемщиков к трудностям в погашении кредита существенно ухудшилось. Негативные тенденции отмечаются во всех доходных группах. Также заемщики продолжают пользоваться неформальными источниками кредитования и снижать расходы на питание для того, чтобы погасить кредиты. Только 9% заемщиков (21% стоимости кредитов) демонстрируют адекватные количественные и качественные характеристики.

- Объем задолженности сильно увеличился с 3% в 2014 году до 15% в 2016 году.
- Однако просроченная задолженность по кредиту – это основной способ оценки качества кредитного риска, которая не показывает в полной мере большое количество заемщиков, прилагающих всевозможные усилия производить регулярные выплаты по кредитам настолько долго, насколько возможно. Заемщики в Таджикистане показывают свою приверженность исполнению долговых обязательств.
- Можно также использовать и другие виды оценки для определения возможного давления, которое испытывают заемщики в связи с необходимостью производить выплаты по кредитам. Такие виды оценки обобщены в таблицах ниже, где каждая группа заемщиков уникальна, поскольку заемщики не включаются в более, чем одну группу.

По 2014 и 2016 году представлены отдельные таблицы. Разница между двумя годами разительная, особенно в части распределения и непогашенных сумм по кредиту. Такая ситуация имеет потенциальные последствия для будущего кредитования частных лиц в Таджикистане, поэтому необходимо провести детальное сравнение.

Характеристика выплат по кредитам ⁵ : 2016	Доход д/х, в сомони	Средний непогашенный остаток по кредиту	Чистый располагаемый доход (ЧРД) (после погашения кредита)	Распределение кредитов: стоимость	Распределение заемщиков
Просроченная задолженность	3,281	16,012	571	28%	15%
Отказ кредитора в выдаче кредита	2,819	9,052	806	11%	10%
Трудности в выплатах по кредиту ⁶	2,738	8,052	679	31%	33%
Расходы >75% дохода	2,763	8,622	264	21%	21%
Прочее	3,314	3,648	1,561	9%	21%

Характеристика выплат по кредиту: 2014	Доход д/х, в сомони	Средний непогашенный остаток по кредиту	Чистый располагаемый доход (ЧРД) (после погашения кредита)	Распределение кредитов: стоимость	Распределение заемщиков
Просроченная задолженность	2,546	7,662	365	3%	3%
Отказ кредитора в выдаче кредита	3,007	7,318	830	4%	4%
Трудности в выплатах по кредиту	2,560	7,552	515	25%	25%
Расходы >75% дохода	2,166	8,707	(85)	46%	40%
Прочее	3,717	5,778	1,784	21%	28%

○ Данные таблицы указывают на следующее:

- отмечается значительные отрицательные изменения в качестве кредитного портфеля. 58% заемщиков (32% в 2014 году) признают проблемы в выплате кредитов, что составляет 70% стоимости кредита (32% в 2014 году);
- также отмечается некоторое улучшение (хотя и небольшое) чистого располагаемого дохода некоторых групп заемщиков;
- количество заемщиков, признающих проблемы с выплатами по кредиту, сильно увеличилось;
- 33% клиентов, признающих проблемы с выплатами по кредиту, еще не просрочили платежи;
- 21% заемщиков, чьи обязательные расходы превышают 75% дохода домохозяйства, ощущают большое финансовое давление, однако данная

⁵ Что отражает прогрессирующую сегментацию клиентов. Заемщики с просроченной задолженностью исключены из последующих сегментов; далее «отказ кредиторов» также исключен из следующего сегмента и т.д.

⁶ «Трудности в выплатах по кредиту»: с учетом тех заемщиков, которые признали, что «их выплаты по кредитам больше, чем они могут себе позволить», за исключением заемщиков с просроченной задолженностью или тех, кому было отказано в выдаче кредита в последние 12 месяцев.

группа заемщиков не признает, что находится в уязвимом финансовом положении;

- сегмент клиентов «прочие» не обязательно занимают сильное финансовое положение, но, тем не менее, лучше, чем другие сегменты.
- Положительные аспекты такой сегментации являются, преимущественно, результатом признания проблемы заемщиками (т.е. они не боятся признать проблему), что является основой для дальнейшего развития.
- Однако такая сегментация позволяет отметить крайнюю степень уязвимости, которую можно определить, исходя из ответов респондентов, а также кажущуюся сильную уязвимость экономическим тенденциям, различный рост заработной платы и инфляции и способность местной экономики поддерживать сектор «самозанятых».
- Данные аспекты проблем, связанных с выплатами по кредиту, продемонстрированы далее в следующих дополнительных характеристиках заемщика.

Аспекты проблем, связанных с выплатами по кредиту	Расходы на питание сократились в связи с необходимостью погашения кредита	Я (или мой/я супруг/а) работаю дополнительно для того, чтобы производить выплаты по кредитам	Неформальные займы: семья	Неформальные займы: друзья	Неформальный займы: розничные торговцы	Просроченная : оплата комуслуг
Просроченная задолженность	62%	40%	12%	27%	26%	16%
Отказ кредитора в выдаче кредита	48%	26%	9%	16%	34%	18%
Трудности в выплатах по кредиту	52%	31%	8%	14%	26%	13%
Расходы >75% дохода	24%	16%	5%	10%	14%	9%
Прочее	19%	13%	3%	5%	14%	6%

- Вышеуказанные аспекты демонстрируют ряд действий, которые предприняли не только заемщики, признавшие финансовые проблемы, которые они вынуждены разрешать, но и те заемщики, испытывающие определенные финансовые ограничения.
- Ежемесячные расходы на питание существенно сократились. Текущие расходы на питание по всем группам заемщиков составляют только около 200 сомони на человека. Если эти заемщики сталкиваются с проблемами с выплатами по кредиту и многие заемщики уже предприняли ряд вышеуказанных действий, дальнейшее сокращение бюджета домохозяйства или же получение внешних займов ограничено.
- Можно предположить, что объем или дальнейшая поддержка со стороны для решения многих таких проблемных долговых ситуаций ограничена. Группа заемщиков с проблемными долгами настолько крупная, что необходимо выявлять и решать такие проблемы посредством изучения бюджетных расходов или рефинансирования / реструктуризации долга.

- Проблема проблемных кредитов присуща всем сегментам заемщиков с разными уровнями дохода. Поскольку качество кредита сильно ухудшилось в период с 2014 по 2016 год, в таблице ниже показан масштаб негативных изменений во всех группах заемщиков с разными уровнями дохода в период с 2014 по 2016 года.

Доход д/х: 2016	< 1,200	1,201 – 1,800	1,801 – 2,600	2,601 – 3,400	> 3,400
Просроченная задолженность	9 %	12 %	17 %	16 %	17 %
Отказ в выдаче кредита	16 %	10 %	14 %	12 %	14 %
Трудности в выплатах по кредиту	52 %	50 %	49 %	51 %	48 %
Расходы >75% дохода	78 %	65 %	54 %	45 %	42 %
Прочее	11 %	17 %	21 %	25 %	25 %

Доход д/х: 2014	< 1,200	1,201 – 1,800	1,801 – 2,600	2,601 – 3,400	> 3,400
Просроченная задолженность	4%	3%	4%	4%	3%
Отказ в выдаче кредита	2%	4%	5%	6%	6%
Трудности в выплатах по кредиту	25%	30%	33%	32%	25%
Расходы >75% дохода	85%	76%	64%	43%	29%
Прочее	11%	16%	22%	39%	50%

- *Данные цифры показывают общую долю клиентов в каждой группе по уровню дохода по каждой «проблемной» категории. К примеру, в сегменте по уровню дохода от 1,201-1,800 сомони в 2016 году 50% заемщиков столкнулись с трудностями в выплатах по кредиту, у 65% всех заемщиков в указанном сегменте обязательные расходы составляют свыше 75% дохода.*
 - Такое широко распространенное признание проблем с выплатой кредитов среди клиентов (хотя кредитные учреждения не смогут оценить это напрямую) требует, чтобы кредитные учреждения провели дифференциацию типов / сегментов долговых проблем, с которыми они сталкиваются.
 - Такие широко распространенные финансовые проблемы среди заемщиков большая часть которых стремится продолжать выплаты по кредитам требует, чтобы кредитные учреждения вместе с другими заинтересованными сторонами признали факторы стратегического и структурного риска, а не концентрировались, главным образом, на очевидных уровнях просроченных задолженностей.
- Такое финансовое давление на домашний бюджет может привести к далеко идущим последствиям для уклада жизни заемщиков, социального отношения к проблеме задолженности, репутации и потенциального вклада финансовых услуг в общество. В таблице ниже представлены некоторые примеры текущего давления на заемщиков.

Отношение заемщиков: 2016	Кредиты улучшают качество жизни	Выплаты долгов создают проблемы в семье	Мне (было) необходимо продолжать брать займы для того, чтобы поддерживать свою семью и себя	Я могу позволить себе угощения и подарки для себя или моей семьи	Большая часть моих друзей сталкиваются с трудностями в удовлетворени и потребностей домашнего бюджета
Просроченная задолженность	49%	67%	86%	56%	75%
Отказ в выдаче кредита	65%	49%	82%	58%	81%
Трудности в выплатах по кредиту	61%	76%	92%	60%	81%
Расходы >75% дохода	80%	16%	71%	80%	75%
Прочее	76%	13%	64%	85%	74%

- Ответы респондентов подчеркивают некоторые важные социальные аспекты.
 - В других странах при возникновении проблем в семье в связи с долгами оказывают больше влияния на личные взаимоотношения.
 - Зависимость от долгов может развить чувство беспомощности / безнадежности, особенно, если заемщик признает, что долги никак не улучшают его/ее жизнь. Также можно признать в отношении сегментов с самым низким уровнем дохода, что ежемесячная сумма процентов может быть практически эквивалентна стоимости питания на одного человека в месяц.
 - Широко распространенное давление на бюджет домохозяйства приведет к тому, что такие ситуации станут «нормой». Есть вероятность того, что такая ситуация будет способствовать выработке модели взаимопомощи между частными лицами, которая сопровождается ростом неформальных займов.

2.4. В какой степени заемщики используют более одного кредитора и отличаются ли такие клиенты по своим характеристикам?

Перемещение клиентов между МФУ и банками немного выше в 2016 году по сравнению с 2014 годом.

- Данный вопрос можно рассмотреть по трем основным аспектам.
 - В каком объеме заемщики уходят от МФУ и переходят в банк (или наоборот);
 - Сколько заемщиков взяли больше одного кредита зараз;
 - Насколько заемщики меняют кредитное учреждение при возобновлении кредита.
- Перемещение между МФУ и банками происходит в обоих направлениях и имеет место немного чаще, чем в 2014 году (показатели 2014 года указаны в скобках в комментариях ниже):
 - 38% (30%) бывших заемщиков банка в настоящее время являются заемщиками МФУ, а дополнительные 11% (8%) заемщиков взяли кредит в МФУ за последние 2 года;

- 37% (21%) бывших заемщиков МФО в настоящее время являются заемщиками банка, а дополнительные 13% (2%) взяли кредит в банке за последние 2 года;
- Сумма непогашенных кредитов сильно различается, что позволяет предположить о наличии различных факторов, послуживших причиной изменения кредитора:
 - Средняя задолженность бывших заемщиков банка, являющихся заемщиками МФО в настоящее время, составила 9 900 сомони (11300 сомони в 2014 году). Для сравнения средняя сумма задолженности МФО составляет 7 500 сомони.
 - Такие заемщики демонстрируют более высокий риск: так, 22% заемщиков имеют просроченную задолженность по кредитам в МФО, а 21% заявителей было отказано в выдаче кредита за последние 12 месяцев.
 - Средняя задолженность бывших заемщиков МФО, являющихся в настоящее время заемщиками банка, составила 17 000 сомони. Для сравнения средняя сумма задолженности банку составляет 11 300 сомони.
 - Такие заемщики демонстрируют более высокий риск: так, 23% заемщиков имеют просроченную задолженность по кредитам в банке, а 17% заявителей было отказано в выдаче кредита за последние 12 месяцев.
- Примечание: цель обследования заключалась не в определении общего масштаба ухода клиентов из МФО или банков, а в определении бывших заемщиков для определения их характеристик с целью проведения сравнения с текущими заемщиками и их действиями по заимствованию после того, как они покидают МФО или банк. Однако полученные ответы демонстрируют, что кредитные учреждения должны знать уровень и тенденции текучки клиентов и существенно негативное отличие в исполнении заемщиками обязательств по кредиту, которые перемещаются между учреждениями.
- Количество заемщиков, имеющих множество одновременных кредитов, небольшое и составляет только 4% заемщиков в МФО и банках (такой же показатель отмечался в 2014 году).
- Степень перемещения между кредиторами в течение предыдущих двух лет показала низкий уровень движения клиентов, но чуть выше, чем в 2014 году. *[Автор настоящего отчета не располагает данными о том, насколько легко заемщики могут менять кредиторов. Средний срок кредита достаточно короткий и поэтому может создать определенные возможности для такого перемещения от кредитора к другому кредитору].*

Количество кредиторов	Один		Два		Три		Свыше трех	
	2014	2016	2014	2016	2014	2016	2014	2016
МФО	90%	84%	9%	15%	1%	2%		0
Банк	90%	81%	9%	16%	1%	3%		0

- В ответ на отдельный прямой вопрос, почти 90% клиентов МФО и банков согласились, что «Лучше брать кредиты только в одном учреждении, чем менять кредиторов».
 - Отдельные комментарии респондентов указывают на то, что многие заемщики хотят иметь дело с одним кредитором только, если при возобновлении кредита

будет предложена более низкая процентная ставка (но, по их словам, такие ожидания зачастую не реализуются).

2.5. Как часто проблемы с выплатами по кредиту вызваны исключительными неблагоприятными событиями?

Отдельные неблагоприятные события существенно увеличились: потеря работы, неудачи в собственном бизнесе, основное заболевание в семье, денежные переводы. Неблагоприятные события наиболее часто имеют место среди заемщиков, признающих трудности в погашении кредита. Стратегическое кредитование и социальные последствия.

- Частота случаев «неблагоприятных событий» существенно увеличилась в 2016 году по сравнению с 2014 годом. Единственной существенной разницей между заемщиками МФО и банками является неудача в бизнесе.

Неблагоприятные события в течение предыдущих 6 месяцев	Уклад жизни				Финансовые действия	
	Я потерял работу	Моя супруга (мой супруг) / партнер потерял(а) работу	Мой бизнес не был успешным	Серьезная болезнь в семье или заемщика	Я был вынужден продать все своим основные активы, чтобы погасить кредит	Доход от денежных переводов прекратился или сократился
2016						
МФО	7%	9%	18%	18%	7%	18%
Банк	10%	10%	23%	19%	10%	18%
2014						
МФО	5%	4%	15%	13%	5%	na
Банк	4%	4%	12%	16%	5%	na

- События исключительного характера в течение предыдущих шесть месяцев не имели место равномерно по различным группам клиентов. В таблице ниже представлено соотношение «неблагоприятных событий» и сегментов риска, обозначенных выше.

Неблагоприятные события в течение предыдущих 6 месяцев	Уклад жизни				Финансовые действия	
	Я потерял работу	Моя супруга (мой супруг) / партнер потерял(а) работу	Мой бизнес не был успешным	Серьезная болезнь в семье или заемщика	Я был вынужден продать все своим основные активы, чтобы погасить кредит	Доход от денежных переводов прекратился или сократился
Просроченная задолженность	19%	17%	41%	29%	22%	34%
Отказ в выдаче кредита	9%	10%	22%	20%	6%	20%
Трудности с выплатами по кредиту	8%	10%	21%	20%	8%	18%
Расходы > 75% дохода	3%	6%	11%	11%	3%	13%
Прочее	3%	6%	10%	11%	2%	7%

- В таблице ниже отражена очевидная связь между «неблагоприятными событиями» и повышенное признание кредитного риска / финансовых проблем.
- Случаев «неудачи (провала) бизнеса» и «денежных переводов» очень много.
- 40% заемщиков, имеющих просроченную задолженность, предоставили залоговое обеспечение, но число случаев, когда они «вынуждены продать актив», относительно низкое. Роль и возможная цена продажи залога рассматриваются ниже.
- Финансовое давление находит свое отражение в более высоком числе случаев болезней, что может быть следствием финансовых проблем или же влиянием финансовых проблем на семейный бюджет (включая сокращение расходов на питание) или же представлять собой семейные и социальные последствия [смущение, стыд] продажи основного актива и, таким образом, публичную демонстрацию финансовых провалов.
- Потеря работы и неудачи в бизнесе (провалы) – события, которые различаются в зависимости от уровня дохода заемщиков.

Неблагоприятные события в течение предыдущих 6 месяцев	Уклад жизни				Финансовые действия	
	Я потерял работу	Моя супруга (мой супруг) / партнер потерял(а) работу	Мой бизнес не был успешным	Серьезная болезнь в семье или заемщика	Я был вынужден продать все свои основные активы, чтобы погасить кредит	Доход от денежных переводов прекратился или сократился
< 1,200	9%	15%	10%	7%	24%	21%
1,201-1,800	8%	12%	14%	8%	18%	17%
1,801-2,600	8%	8%	19%	7%	17%	17%
2,601-3,400	7%	7%	25%	7%	18%	16%
>3,400	7%	7%	24%	7%	16%	16%

- Доход от второго места работы среди заемщиков с самым низким уровнем дохода имеет очевидные последствия, особенно если трудно найти дополнительную работу. Такая ситуация также приводит к сокращению среднего количества лиц, получающих доход, в домохозяйстве.
- Неудачи в бизнесе (провалы) соответствуют более высокому среднему размеру дохода рассматриваемой группы заемщиков.
- Различное воздействие «неблагоприятных событий» четко показано при проведении сравнения между заемщиками, взявшими кредиты в сомони, и заемщиками кредитов в иностранной валюте. Влияние девальвации обменного курса на обязательство, выраженное в сомони, усугубляется для заемщиков, получивших кредит в иностранной валюте, при возникновении любого неблагоприятного события. Давление на данную группу клиентов чрезвычайно серьезное и имеет финансовые и социальные последствия.

Неблагоприятные события в течение предыдущих 6 месяцев	Уклад жизни			Финансовые действия		
	Я потерял работу	Моя супруга (мой супруг) / партнер потерял(а) работу	Мой бизнес не был успешным	Я потерял работу	Моя супруга (мой супруг) / партнер потерял(а) работу	Доход от денежных переводов прекратился или сократился
МФО: сомони	6%	8%	16%	17%	5%	17%
МФО: иностр. валюта	16%	18%	43%	24%	29%	37%
Банк: сомони	9%	10%	20%	18%	8%	17%
Банк: иностр. валюта	13%	12%	46%	24%	23%	25%

- Неблагоприятные события в основных секторах торговли показаны в таблице ниже.

Неблагоприятные события в течение предыдущих 6 месяцев	Уклад жизни			Финансовые действия		
	Я потерял работу	Моя супруга (мой супруг) / партнер потерял(а) работу	Мой бизнес не был успешным	Я потерял работу	Моя супруга (мой супруг) / партнер потерял(а) работу	Доход от денежных переводов прекратился или сократился
Сельское хозяйство	6 %	10 %	15 %	16 %	9 %	17 %
Строительство – недвижимость	9 %	6 %	13 %	13 %	3 %	15 %
Розничная торговля	6 %	10 %	40 %	19 %	9 %	18 %
Услуги	13 %	11 %	21 %	19 %	10 %	20 %
Госсектор	4 %	7 %	5 %	16 %	4 %	15 %

- Данная таблица подчеркивает следующее:
 - В секторах торговли и в разбивке по доходу супругов количество лиц, потерявших работу, существенно отличается;
 - Неудачи (провалы) в бизнесе, в основном, происходят в секторе розничной торговли, который, безусловно, отличается низкими барьерами входа и выхода;
 - В предыдущей таблице также показано большое количество случаев неудач в бизнесе среди заемщиков кредитов в иностранной валюте, осуществляющих деятельность, преимущественно, в секторах розничной торговли и услуг.
- Случаев вынужденной продажи активов для погашения долга немного (за исключением заемщиков кредитов в иностранной валюте), что отличается от количества залогового обеспечения кредитов, которое предоставляет 30% клиентов МФО и 43% клиентов банков. Такая ситуация позволяет предположить, что фактическая стоимость такого обеспечения достаточно низкая, но «ценность» такого актива состоит в страхе потерять возможность его использовать.

2.6. Насколько характеристика «трудоустроенных» заемщиков сравнима с характеристикой «самозанятых» заемщиков?

Все сегменты заемщиков показывают существенное ухудшение качества кредита. «Самозанятые» заемщики показывают более негативную тенденцию в исполнении кредитных обязательств. 21% «самозанятых» заемщиков просрочили выплаты по кредитам, а их основная деятельность в сфере розничной торговли. Категория

«самозанятых» заемщиков подвергается самому высокому риску образования задолженности по кредитам в иностранной валюте.

- Общее распределение заемщиков показано в таблице ниже по основным источникам⁷ занятости вместе с некоторыми характеристиками исполнения ими своих обязательств по погашению кредитов.

	Распределение		Средн. д/х		Исполнение обязательств по кредиту		
	Клиенты	Кредит	Доход	Кредит	Просроченная задолженность	Отказ в выдаче кредита	Трудности в выплатах по кредиту ⁸
МФО							
Регулярная работа	48%	27%	2,484	4,266	10%	22%	47%
Случайный заработок	16%	9%	2,499	4,224	15%	30%	57%
Самозанятость	36%	63%	3,560	13,106	20%	19%	51%
Банк							
Регулярная работа	46%	25%	2,516	5,450	12%	21%	51%
Случайный заработок	14%	8%	2,345	5,607	17%	29%	59%
Самозанятость	40%	67%	4,160	16,719	23%	21%	55%

В таблице выше продемонстрировано следующее:

- Кредитные портфели МФО и банков в части источника доходов заемщиков схожи;
 - Различная концентрация клиентов и размеров кредита требует дифференцированной линейки кредитных продуктов и системы управления по работе с клиентами;
 - Различные уровни риска неблагоприятных событий также указывают на необходимость в дифференциации подходов к таким «проблемным ситуациям». Степень уязвимости, сложности и зависимости таких категорий клиентов отличается и впоследствии потребует различные навыки управления со стороны кредитных учреждений;
 - Структуры доходов лиц, имеющих постоянную и непостоянную работу, одинаковы среди заемщиков МФО и банков, однако соотношение заемных средств к собственным намного выше среди клиентов банков.
- В период с 2014 по 2016 годы отмечается сильные негативные тенденции в выполнении кредитных обязательств. Ухудшение среди категории самозанятых заемщиков было особенно резким, что необходимо рассматривать также в связи с более частыми случаями неудач (провалов) в бизнесе за последние 6 месяцев.

⁷ Источники занятости: в таблице отражены только те лица, имеющие оплачиваемую работу. Получение денежных переводов/ социальных пособий может привести к дублированию и рассматриваются отдельно в настоящем документе.

⁸ Вопрос 74 : «Выплаты по кредиту больше, чем я могу себе позволить».

	Просроченная задолженность по кредиту				Трудности в выплатах по кредиту			
	МФО		Банк		МФО		Банк	
	2014	2016	2014	2016	2014	2016	2014	2016
Постоянная занятость	3%	10%	4%	12%	34%	47%	30%	51%
Самозанятость	3%	20%	3%	23%	24%	51%	23%	55%

- Основные виды кредитных продуктов, используемых указанными категориями заемщиков по источнику доходов:

Вид кредита	Коммерческий кредит	Индивидуальный фиксированный кредит	Кредит на приобретение недвижимости	Сельскохозяйственный кредит	Кредит на образование
Сомони					
Постоянная работа	7%	69%	6%	3%	5%
Непостоянная работа	6%	64%	10%	7%	6%
Самозанятые	43%	45%	3%	2%	1%
Иностранная валюта					
Постоянная работа	20%	51%	12%	7%	0%
Непостоянная работа	14%	64%	5%	5%	0%
Самозанятые	80%	12%	5%	0%	0%

- Таблица выше позволяет предположить, что использование кредитных продуктов и валюта кредита зачастую не соответствуют цели продукта и основной характеристики заемщика с точки зрения дохода / движения денежных средств.
 - Предприниматели используют «индивидуальные» кредитные продукты преимущественно для целей торговой деятельности.
 - Самозанятые и физические лица используют кредиты в иностранной валюте, не имея соответствующий доход в иностранной валюте, за некоторыми исключениями, когда они получают денежные переводы;
 - Несмотря на то, что доход от денежных переводов среди заемщиков кредитов в иностранной валюте сократился, такие доходы не могли снизить валютный риск, поскольку только 25% таких заемщиков получили денежные переводы в 2014 году и 13% - в 2016 году.
- Основные секторы заемщиков по источнику дохода представлены в таблице ниже.

	Розничная торговля	Услуги	Государственный сектор	Инженерная деятельность	Сельское хозяйство
МФО					
Постоянная работа	8%	18%	65%	2%	9%
Непостоянная работа	8%	46%	7%	21%	17%
Самозанятые	71%	22%	7%	3%	7%
Банки					
Постоянная работа	5%	21%	63%	2%	9%
Непостоянная работа	13%	45%	8%	18%	19%
Самозанятые	71%	21%	5%	2%	7%

- Такая различная концентрация секторов в обязательном порядке приведет к различным экономическим, сезонным и социальным воздействиям на заемщиков.
- Таким образом, в кредитной стратегии и управлении проблемными кредитами особенные характеристики каждого из указанных сегментов должны быть признаны и учтены.
- Неформальные займы и инициативы по корректировке бюджета позволяют предложить, какие действия, предпринимает частные лица для того, чтобы производить регулярные выплаты по кредитам.

	Постоянная работа		Непостоянная работа		Самозанятые	
	МФО	Банк	МФО	Банк	МФО	Банк
Заем: семья	8%	6%	15%	13%	6%	9%
Заем: друзья	12%	13%	21%	24%	12%	16%
Розничный кредит: внутр. потребление	21%	22%	30%	23%	10%	10%
Просроченная задолженность по оплате комуслуг	12%	15%	16%	16%	9%	8%
Расходы на питание были сокращены для того, чтобы выплатить по кредиту	38%	44%	53%	50%	39%	42%
Я (или мой(я) супруг(а) вынужден(а) устроиться на еще одну работы для того, чтобы погасить кредит	23%	40%	21%	26%	41%	24%

- Такие ответы показывают большое количество случаев использования неформальных займов / источников финансирования в дополнение к кредитам, полученным в МФО или банках.

2.7. В какой степени кредитные средства используются на базовые расходы домашнего хозяйства?

34% кредитных средств расходуются на потребление домашнего хозяйства; 20% - расходуются заемщиками, имеющими постоянную работу, на здравоохранение и образование; 65% кредитов, полученных «самозанятыми» заемщиками, использовались, преимущественно, на бизнес цели, но 20% использовались, главным образом, на домашние расходы.

- Характеристика использования кредитных средств представлена в таблице ниже.

	Бизнес: активы	Бизнес: торговля	Внутрен. потребление: активы	Внутрен. потребление: расходы	Приобретение имущества (недвижимости)	Улучшение имущества (недвижимости)	Здоровье / образование / семья
МФО	3%	27%	7%	27%	9%	9%	17%
Банк	3%	32%	6%	25%	9%	9%	14%

- Согласно вышеуказанным данным кредитные средства использовались заемщиками, имеющими постоянную работу / работающие по трудовому договору, и самозанятыми заемщиками следующим образом:

	Бизнес: активы	Бизнес: торговля	Внутрен. потребление: активы	Внутрен. потребление: расходы	Приобретение имущества (недвижимости)	Улучшение имущества (недвижимости)	Здоровье / образование / семья
Постоянная работа	2%	7%	9%	34%	13%	12%	20%
Самозанятость	4%	65%	2%	10%	3%	4%	9%

- Таблица указывает на следующее:
 - «Самозанятые»: средства последнего кредита использовались следующим образом: 65% заемщиков использовали кредитные средства для бизнес целей, 10% - для внутреннего потребления и 9% - на здоровье или образование. Однако необходимо отметить, что самозанятые клиенты имели более высокие доходы и поэтому могли использовать кредитные средства косвенно, посредством изъятия оборотного капитала;
 - Средства для внутреннего потребления (25% заемщиков), как правило, берутся по краткосрочным кредитам (а не по долгосрочным, т.е. 12-18 месяцев). Текущие проценты составляют около 35-40% от номинальной суммы (около 75% годовой процентной ставки), что представляет собой существенное повышение реальных «общих расходов» на внутреннее потребление (потребление д/х);
 - Объем использования кредитных средств для специальных личных нужд (здоровье, образование) выше объема использования соответствующего кредитного продукта. Согласно исследованию в Интернете [некоторые] учреждения предлагают своим клиентам различные виды кредитных продуктов, однако ответы респондентов показывают, что все виды кредитных продуктов, как правило, не используются.

- Изменения в использовании кредитных средств по уровню дохода домохозяйства:

	Бизнес: активы	Бизнес: торговля	Внутрен. потребление: активы	Внутрен. потребление: расходы	Приобретение имущества (недвижимости)	Улучшение имущества (недвижимости)	Здоровье / образование / семейное событие
< 1,200	2%	9%	7%	46%	9%	8%	18%
1,201-1,800	2%	17%	9%	32%	10%	11%	18%
1,801-2,600	2%	25%	7%	27%	11%	9%	18%
2,601-3,400	3%	32%	6%	23%	10%	9%	16%
>3,400	5%	48%	5%	15%	6%	8%	11%

- Данная таблица показывает, что кредитные средства активно используются домохозяйствами с более низким уровнем дохода для внутреннего потребления;
- Особенно важно отметить, что категории заемщиков с низким уровнем дохода признают свою зависимость от кредитов. Среднемесячный процент по кредиту в размере 3500 сомони сроком на 12-18 месяцев составляет около 100-120 сомони..., что, в целом, соответствует текущим расходам на питание и предметы первой необходимости в месяц на одного человека. Возможно, что существенная доля домохозяйств с более низким уровнем дохода могла бы располагать более высоким семейным бюджетом / располагаемым доходом, если бы кредиты не использовались для целей внутреннего потребления;
- Такая ситуация позволяет предположить необходимость в обучении финансовой грамотности, а также сделать предположение, что заемщики с более низким уровнем дохода не знают о процентах, начисляемых при выплатах по кредиту, а только понимают общую сумму, которая должна выплачиваться ежемесячно.
- Ниже показано различное влияние использования кредитных средств на выполнение кредитных обязательств.

	Чистый располагаемый доход (после погашения кредита)	Просроченная задолженность: кредит	Просроченная задолженность: коммунальные услуги	Рефинансирование / реструктуризация кредита за последние 12 месяцев	Трудности в выплатах по кредиту	Сокращение расходов на питание в связи с необходимостью производить выплаты по кредиту
Бизнес: торговля	833	22%	7%	16%	52%	41%
Домашние расходы	669	10%	9%	9%	46%	36%
Здоровье/ образование	719	12%	14%	11%	53%	49%
Имущество (недвижимость): приобретение	695	10%	14%	7%	45%	30%
Имущество (недвижимость): улучшение	774	11%	19%	7%	47%	39%

- Таким образом, помимо просроченной задолженности по кредитам, выданным самозанятым заемщикам, и кредитам в иностранной валюте, проблемные кредиты

широко распространены среди различных сегментов заемщиков в разбивке по использованию кредитных средств.

- Ощущение заемщиками необходимости в постоянном заимствовании денежных средств отражается в следующей таблице.

% заемщиков в каждом сегменте	Расходы (включая выплаты по кредиту) превышают 75 % дохода	Кредиты улучшают качество жизни	Я вынужден(а) продолжать брать кредиты для поддержания своего образа жизни и уклада жизни моей семьи	Неформальные займы розничных торговцев: для внутреннего потребления	Мне нужна помощь в решении моих долговых проблем с моим кредитным учреждением
Бизнес: торговля	60%	66%	85%	9%	53%
Расходы на д/х	55%	76%	80%	18%	60%
Здоровье / образование	48%	68%	81%	21%	46%
Имущество (недвижимость): приобретение	54%	68%	75%	16%	50%
Имущество (недвижимость): улучшения	55%	63%	78%	24%	55%

- В указанной таблице отражается отношение к необходимости брать кредиты/займы, несмотря на испытываемое заемщиками финансовое давление.

2.8. Чем занимаются бывшие заемщики после погашения кредитов?

64% бывших заемщиков не имеют других кредитов. Высокий уровень просроченной задолженности (23%) и более высокий уровень непогашенного остатка кредитных средств отмечается у бывших заемщиков, получивших кредиты посредством перехода от МФО в банк или наоборот. Уровень чистого располагаемого дохода бывших заемщиков, в настоящее время не являющихся таковыми, намного выше.

- В ходе обследования были опрошены бывшие заемщики МФО и банков, которые прекратили заимствование в указанных кредитных учреждениях в последние 2 (два) года. Таких респондентов можно разбить на два основных сегмента: [i] респонденты, которые впоследствии получили кредит из других типов учреждений (т.е. клиент МФО, перешедший в банк, или наоборот) и [ii] клиенты, которые вообще прекратили брать кредиты.
- Основные характеристики данных сегментов следующие:
 - Сильное сходство в действиях бывших заемщиков обеих типов учреждений: 36% таких бывших заемщиков получили кредит из другого типа учреждения, а 64% не имели кредита в момент проведения опроса;
 - Средний возраст лиц, не получавших кредиты / займы, был немного моложе;
 - Не заемщики имели в среднем чуть меньше иждивенцев;
 - Среди не заемщиков отмечается больше лиц, не состоящих в браке;

- Заемщики показали уровень просроченной задолженности выше среднего:
 - Бывшие заемщики МФО, в настоящее время имеющие кредит в банке: 23%
 - Бывшие заемщики банка, в настоящее время имеющие кредит в МФО: 22%
- Уровень сбережений был примерно одинаков в вышеуказанных сегментах. И хотя сбережения не заемщиков в финансовых учреждениях были немного выше, они составили всего лишь 12%.
- Структура финансового бюджета представлена в таблице ниже:

	Доход	Расходы д/х	Расходы на комуслуги	Выплаты по кредитам	Чистый располагаемый доход (после погашения кредита)
Бывший клиент МФО: кредит в банке	3,382	1,175	163	1,346	699
Бывший клиент МФО: не имеющий кредита в настоящий момент	2,530	1,116	194		1,221
Бывший клиент банка: кредит в МФО	2,998	1,207	133	895	763
Бывший клиент банка: не имеющий кредита в настоящий момент	2,524	1,169	180		1,174

- Существенные моменты, обозначенные в вышеуказанной таблице:
 - Уровень дохода не заемщиков, в среднем, ниже и, поэтому на таких заемщиков может оказать влияние структурное перераспределение в пользу заемщиков с более высоким уровнем дохода. 80% клиентов, не являющихся заемщиками, указывают, что для них долг – это средство поддержания уклада жизни их семей;
 - Несмотря на более высокие уровни дохода клиентов, которые продолжали заимствовать, уровень чистого располагаемого дохода (после затрат на кредит) не заемщиков существенно выше. Согласно ответам респондентов, они не признают воздействие такой повышенной ликвидности наличных денежных средств;
 - Объем базовых расходов на д/х незаемщиков схож с аналогичными расходами заемщиков.
- Бывшие клиенты МФО, имеющие в настоящее время кредит в банке, располагают более высокой суммой кредитных остатков (16,958 сомони), чем в среднем по всем банковским кредитам (11,282 сомони).
- Бывшие клиенты банка, имеющие в настоящее время кредит в МФО, располагают более высокой суммой кредитных остатков (9,970 сомони), чем в среднем по всем кредитам МФО (7,460 сомони).
- Аналогичная более высокая сумма остатков кредитных средств среди бывших заемщиков также наблюдалась согласно ответам респондента при проведении обследования в 2014 году.

- Источники дохода таких сегментов клиентов показывают сильное отличие среди заемщиков, имеющих постоянную работу, и самозанятых заемщиков.

Источник дохода: распределение % в каждом сегменте	Постоянная работа	Непостоянная работа	Самозанятые	Денежные переводы
Бывшие клиенты МФО: кредит в банке	44%	16%	47%	16%
Бывшие клиенты МФО: не имеющие кредита в настоящее время	47%	21%	28%	18%
Бывшие клиенты банка: кредиты МФО	47%	9%	45%	20%
Бывшие клиенты банка: не имеющие кредита в настоящее время	44%	20%	32%	17%

- Отношение бывших заемщиков МФО и банков позволяет определить в некоторой степени другие характеристики.

% респондентов, согласившихся с указанными заявлениями	Мое финансовое положение улучшилось за последние 6 месяцев	Качество моей жизни улучшилось за последние 12 месяцев	Кредиты улучшают качество жизни	Было легко получить кредиты
Бывшие клиенты МФО: кредит в банке	53%	55%	79%	67%
Бывшие клиенты МФОЖ не имеющие кредита в настоящее время	67%	70%	65%	77%
Бывшие клиенты банка: кредиты МФО	66%	65%	75%	77%
Бывшие клиенты банка: не имеющие кредита в настоящее время	65%	65%	71%	69%

- Данные ответы позволяют предположить:
 - Восприятие клиентов МФО и банков отличается, что позволяет предположить, что данные учреждения предлагают различным клиентам разные продукты и услуги;
 - Клиенты МФО положительно относятся к не заимствованию, чем клиенты банков;
 - Тем не менее, создается впечатление, что большая часть заемщиков продолжает рассматривать кредиты как положительный вклад в их жизнь.

3. Кредитные учреждения и кредитный портфель

3.1. Каковы основные финансовые характеристики заемщиков?

Отмечается существенное расхождение в росте дохода в различных секторах торговли. Наибольшее давление оказывается на заработные платы в государственном секторе. Также подверженность риску различается в зависимости от региона, а количество кредитов с более низким кредитным остатком повышается. В январе-июне 2016 года наблюдается сокращение в выдаче новых / продлении действующих кредитов (по сравнению с обследованием 2014 года)

- Следующие комментарии относятся к основным сегментам деятельности среди заемщиков МФО и банков. Таблицы в данном разделе представляют количественную оценку финансового положения, а также виды рисков, отмеченных заемщиками.
 - При более детальном анализе доходов и расходов можно отметить следующее:
 - Значительный уровень дублирования между клиентскими базами МФО и банков, при этом МФО имеют более высокое соотношение (но только на 5%) доли клиентов с наименьшим доходом (<1,200 сомони), банки – только 4% клиентов с наивысшим уровнем дохода (>3,400 сомони);
 - Аналогичное расхождение было отмечено в уровне доходов в ходе опроса 2014 года.
- **Торговая деятельность:** финансовые показатели: к основным видам деятельности в секторе торговли, которые генерируют доход заемщиков, относятся сельское хозяйство, розничная торговля, услуги и государственный сектор.

	Доход домохозяйства, в сомони	Базовые и коммунальные расходы	Чистый располагаемый доход (до выплат по кредиту)	Средняя сумма просрочки по кредиту	Чистый располагаемый доход (после выплат по кредиту)
Сельское хозяйство	2,764	1,280	1,484	5,593	809
Розничная торговля	3,862	1,539	2,323	15,774	905
Услуги	3,080	1,373	1,707	8,447	746
Государственный сектор	2,390	1,216	1,174	4,052	711

- Уровень расходов на предметы первой необходимости домохозяйств в широком понимании идентичны, однако в секторе розничной торговли отмечается более высокий средний уровень доходов.
- Остаточный чистый располагаемый доход зависит от влияния различных коэффициентов соотношения собственного и заемного капитала.
- См. также Приложение 4 об общенациональных тенденциях уровня доходов в секторах торговли.
- Уровень доходов в основных секторах торговли в 2016 году изменился существенно по сравнению с 2014 годом.

	Доход домохозяйства			Средний доход на одно работающее лицо (кормилец)		
	2014	2016	изменение	2014	2016	изменение
Розничная торговля	3,420	3,862	13%	1,520	1,737	14%
Инженерные работы	2,333	2,484	6%	894	1,183	32%
Строительство - недвижимость	2,814	3,081	9%	1,270	1,431	13%
Услуги	2,564	3,080	20%	1,037	1,375	33%
Сельское хозяйство	2,427	2,764	14%	894	1,128	26%
Государственный сектор	2,523	2,390	-5%	1,045	1,070	2%

- Служащие государственного сектора, которые относятся к категории заемщиков, имеющих «постоянную работу», составляют 58% респондентов данного опроса.

- Торговая деятельность: Доля заемщиков с «проблемами погашения» различна для разных секторов и представлена следующими показателями.

	Задолженность по кредиту Общий средний показатель = 15%	Задолженность по коммунальным платежам Общий средний показатель = 12%	Мои платежи по кредиту превышают мои возможности	Выплаты по кредиту создают проблемы в моей семье	Расходы на питание сократились в связи с выплатами по кредиту	Мне нужна помощь в решении проблем с моим кредитным учреждением
Сельское хозяйство	16%	6%	41%	32%	25%	38%
Розничная торговля	21%	7%	54%	50%	40%	53%
Услуги	17%	11%	51%	53%	46%	52%
Государственный сектор	11%	16%	48%	45%	41%	53%

- Финансовое давление испытывали и отмечали заемщики из различных секторов. Несмотря на то, что в сельскохозяйственном секторе отмечается наименьшее негативное воздействие, вышеуказанные ответы свидетельствуют об ухудшении ситуации в сравнении с 2014 годом.

- **Регионы:** Финансовые показатели

	Домохозяйства, доход в сомони	Базовые и коммунальные расходы	Чистый располагаемый доход (до кредита)	Средняя просроченная задолженность по кредиту	Чистый располагаемый доход (после погашения кредита)
Душанбе	4,457	1,692	2,766	19,152	989
Хатлон	2,516	1,197	1,319	6,484	611
Согд	2,653	1,236	1,417	4,874	842
РРП	2,570	1,303	1,366	4,517	719
ГБАО	2,525	1,286	1,239	7,394	723

- Существенные различия в региональных данных повлияют на необходимость в дифференцированных процессах оценки кредита и руководств по планированию бюджета.
- Влияние инфляции на расходы на непищевые продукты в последние годы существенно влияет на остаточный чистый располагаемый доход, как показано выше.

- **Местоположение:** Проблемные кредиты

	Задолженность по кредиту Общий средний показатель = 15%	Задолженность по коммунальным платежам Общий средний показатель = 12%	Мои платежи по кредиту превышают мои возможности	Выплаты по кредитам создают проблемы в моей семье	Расходы на питание сократились в связи с выплатами по кредиту	Мне нужна помощь в решении проблем с моим кредитным учреждением
Душанбе	21%	10%	56%	58%	48%	51%
Хатлон	18%	6%	66%	52%	44%	51%

Согд	13%	6%	42%	45%	35%	39%
РРП	13%	7%	32%	32%	23%	37%
ГБАО	8%	30%	54%	46%	54%	83%

- Отмечаются значительные расхождения по всем регионам.
- Очевидные трудности, с которыми сталкиваются заемщики в ГБАО (хотя это и не отражено в уровне просроченной кредитной задолженности), могут в будущем найти отражение в существенном росте уровня неформальных займов у друзей и розничных торговцев.
- Наблюдается существенная разница в характеристиках регионов, что говорит о необходимости дифференцирования процессов управления кредитами по регионам.

- **Возраст:** Финансовые показатели

	Доход домохозяйства, в сомони	Базовые и коммунальные расходы	Чистый располагаемый доход (до выплат по кредиту)	Средняя сумма просрочки по кредиту	Чистый располагаемый доход (после выплат по кредиту)
16-25	3,322	1,440	1,881	5,061	1,129
26-35	2,738	1,253	1,485	8,135	724
36-45	2,869	1,292	1,577	7,577	757
46-55	3,195	1,407	1,788	11,401	717
> 55	2,867	1,337	1,531	11,339	563

- К удивлению, отмечается небольшая разница в уровне доходов и расходов домохозяйства в зависимости от возрастной категории.
- Более высокий уровень задолженности характерен для заемщиков в возрасте 46 лет и старше, что свидетельствует о наличии спроса со стороны данной возрастной категории
 - Нет существенных отличий в секторе розничной торговли;
 - Нет существенных отличий в соотношении заемщиков, имеющих кредиты в иностранной валюте;
 - Нет существенных отличий в целях получения кредита / использования средств;
 - Размер выборки (177 респондентов) старше >55 достаточно мал, при этом достаточно большой размер выборки категории 46-55 лет (721 респондентов).

- **Возраст:** Проблемные кредиты

- Приведенная ниже таблица также подтверждает наличие сходства в отношении различных возрастных категорий, и еще раз показывает последовательное и растущее негативное влияние просроченной задолженности на семейную ситуацию для отдельной группы заемщиков.

	Задолженность по кредиту Общий средний показатель = 15%	Задолженность по коммунальным платежам Общий средний показатель = 12%	Мои платежи по кредиту превышают мои возможности	Выплаты по задолженностям создают проблемы в моей семье	Расходы на питание сократились в связи с выплатами по кредиту	Мне нужна помощь в решении долговых проблем с моим кредитным учреждением
16-25	14%	9%	42%	42%	33%	41%
26-35	17%	12%	50%	45%	42%	51%
36-45	12%	12%	53%	47%	42%	54%
46-55	15%	12%	49%	49%	40%	56%
> 55	14%	11%	52%	51%	44%	53%

- **Размер кредита:**
- Распределение остатков просроченной задолженности по кредиту:

Существует общая тенденция снижения остатка просроченной задолженности в кредитном портфеле банков и МФО. Сравнительное распределение количества кредитов с остатками просроченной задолженности в 2016 году в сравнении с 2014 годом приведено ниже в таблице.

Распределение кредитов с просроченной задолженностью	< 1,500	1,501-3,000	3,001-5,000	5,001-10,000	> 10,000	Среднее
2016						
МФО	29%	27%	18%	14%	13%	7,460
Банк	26%	21%	17%	14%	22%	11,282
2014						
МФО	21%	27%	23%	15%	14%	6,936
Банк	13%	20%	23%	24%	19%	8,695

Изменение : 2016 - 2014	< 1,500	1,501-3,000	3,001-5,000	5,001-10,000	> 10,000	Среднее
МФО	+8%	-	-5%	-1%	-1%	+ 8 %
Банк	+13%	+1%	-6%	-10%	+3%	+ 30 %

Девальвация сомони к доллару США, несомненно, имеет значительный эффект на эквивалент в сомони кредитов в иностранной валюте. В следующей таблице представлено распределение кредитов в национальной и иностранной валютах в 2016 году (Более детальный анализ кредитования в валюте приведен ниже в данном отчете).

Распределение просроченной задолженности – по количеству кредитов	Сумма просроченной задолженности по кредиту: 2016, эквивалент в сомони					
	< 1,500	1,501-3,000	3,001-5,000	5,001-10,000	> 10,000	Среднее
Сомони	30%	26%	18%	14%	13%	6,734
Иностранная валюта	10%	13%	13%	16%	47%	32,394

Тем не менее, отмечается серьезное и существенное изменение кредитного портфеля в отношении заемщиков с меньшим остатком просроченной задолженности. Это, во многом, отражается в возросшем количестве просроченных кредитов и очевидном снижении количества выданных кредитов и/или сокращении новых кредитов в последние месяцы.

Период с момента получения последнего кредита	Менее 1 месяца	1-3 месяца	4-6 месяцев	7-12 месяцев	Больше 12 месяцев
2016					
МФО	5%	13%	23%	38%	20%
Банк	6%	11%	19%	35%	29%
2014					
МФО	4%	16%	32%	36%	11%
Банк	4%	17%	33%	37%	9%
Изменение					
МФО	+1%	-3%	-9%	+2%	+9%
Банк	+2%	-6%	-14%	-2%	+20%

- Структура просроченной задолженности

Сумма просроченной задолженности	В сомони	В иностранной валюте	Рефинансирование / реструктуризация в последние 12 месяцев	Залоговое обеспечение	Период выдачи последнего кредита превышает 12 месяцев
< 1,500	98%	2%	6%	20%	19%
1,501-3,000	96%	4%	8%	26%	17%
3,001-5,000	95%	5%	10%	36%	22%
5,001-10,000	92%	8%	15%	48%	29%
> 10,000	79%	21%	25%	62%	33%

- Эффект кредитования в иностранной валюте на рост остатка задолженности по кредитам серьезно отличается от других сегментов.
- Более высокий уровень реструктуризированных кредитов среди крупных кредитов не находит отражение в большем размере просроченной задолженности (см. следующий комментарий).
- Более высокий уровень залогового обеспечения характерен для крупных кредитов.

- **Размер кредита:** Проблемные кредиты

Размер кредита	Задолженность по кредиту Общий средний показатель = 15%	Задолженность по коммунальным платежам Общий средний показатель = 12%	Мои платежи по кредиту превышают мои возможности	Выплаты по кредиту создают проблемы в моей семье	Расходы на питание сократились в связи с выплатами по кредиту	Мне нужна помощь в решении проблем с моим кредитным учреждением
< 1,500	11%	12%	43%	42%	33%	50%
1,501-3,000	10%	12%	46%	41%	39%	50%
3,001-5,000	12%	12%	51%	46%	43%	51%
5,001-10,000	22%	11%	60%	53%	45%	53%
> 10,000	26%	11%	59%	58%	50%	59%

- В целом, это отражает серьезное финансовое давление, с которым сталкиваются заемщики.
- Хотя для всех категорий кредитов в зависимости от их размера характерно давление, связанное с обязательством по погашению, наиболее остро эта проблема стоит для кредитов в крупных размерах, что говорит о серьезной концентрации рисков. Кредиты свыше 10,000 сомони представляют [i] 13% заемщиков МФО с 65% от общего объема кредитов и [ii] 22% заемщиков банков с 78% от общего объема кредитов.
- Такая подверженность риску требует определенных навыков в управлении кредитами, которые отличаются от навыков, применяемых в отношении кредитов меньшего размера.

3.2. Основные сходства и различия между кредитным портфелем МФО и банков

В данном разделе рассматриваются аспекты, описанные выше, характерные для заемщиков, а также проводится сравнение между клиентами МФО и банков по их местоположению, уровню доходов, типу кредитов, наличию нескольких кредиторов и сбережениям.

Схожие стратегии в период с 2014 по 2016 годы привели к снижению количества заемщиков с более низкими уровнями дохода. МФО и банки повысили количество клиентов с более низкими непогашенными остатками кредитных средств, а также сократили количество одобренных кредитов за последние 6 месяцев. Проблемы кредитования схожи, при этом банки продолжают повышать суммы кредитов и обеспечения. Виды используемых кредитных продуктов одинаковы.

- Отмечается высокий уровень дублирования в сравнительном распределении количества клиентов относительно размера доходов домохозяйства и суммы просроченных кредитов.

Размер дохода: в сомони	Распределение: клиенты				Задолженность по кредиту : в сомони	Распределение: клиенты			
	МФО		Банк			МФО		Bank	
	2014	2016	2014	2016		2014	2016	2014	2016
< 1,200	19%	14%	13%	11%	< 1,500	21%	29%	13%	26%
1,201-1,800	19%	19%	18%	17%	1,501-3,000	27%	27%	20%	21%
1,801-2,600	27%	25%	28%	27%	3,001-5,000	23%	18%	23%	17%
2,601-3,400	14%	17%	15%	17%	5,001-10,000	15%	14%	24%	14%
>3,400	21%	25%	26%	28%	> 10,000	14%	13%	19%	22%

- Данная таблица показывает, что и банки и МФО следуют схожим стратегиям:
 - Кредиты выдаются клиентам с более высоким уровнем дохода;
 - Снижение количества клиентов с просроченной задолженностью.

- **Местоположение:** Финансовые показатели

	Доход домохозяйства, в сомони	Базовые и коммунальные расходы	Чистый располагаемый доход (до выплат по кредиту)	Средняя сумма просрочки по кредиту	Чистый располагаемый доход (после выплат по кредиту)
Город - МФО	3,093	1,426	1,668	8,779	868
Город - Банк	3,554	1,461	2,093	13,822	859
Пригород - МФО	2,756	1,262	1,494	7,632	712
Пригород - Банк	3,127	1,321	1,806	11,047	702
Сельская местность - МФО	2,512	1,197	1,315	5,458	728
Сельская местность - Банк	2,600	1,426	1,668	7,453	651

- Банки по сравнению с МФО последовательно привлекают клиентов с незначительно более высокими доходом и чистым располагаемым доходом.
- Однако различия в чистом располагаемом доходе существенно меняются в зависимости от размеров кредита и выплат по нему.

- **Местоположение:** Проблемные кредиты

	Задолженность по кредиту Общий средний показатель = 15%	Задолженность по коммунальным платежам Общий средний показатель = 12%	Мои платежи по кредиту превышают мои возможности	Выплаты по кредиту создают проблемы в моей семье	Расходы на питание сократились в связи с выплатами по кредиту	Мне нужна помощь в решении проблем с моим кредитным учреждением
Город - МФО	15%	7%	12%	52%	44%	54%
Город - Банк	16%	9%	15%	56%	46%	57%
Пригород - МФО	13%	14%	9%	49%	37%	52%
Пригород - Банк	19%	17%	13%	48%	40%	54%
Сельская местность - МФО	14%	13%	19%	44%	39%	43%
Сельская местность - Банк	16%	17%	18%	53%	41%	53%

- Уровень просроченной задолженности очевидно выше для клиентов банка в соответствующих местах проживания.
- Доля рефинансированных кредитов значительно выше в городских местностях. Доля кредитов в иностранной валюте практически схожа для всех регионов (за исключением банков в пригороде). Следовательно, можно ожидать, что уровень рефинансирования будет также схож для пригорода. Ответы опроса показывают, что [i] возможно используются различные стратегии операционного управления

кредитами или [ii] рефинансирование проводится при использовании различных методологий.

- **Доход:** Размер: Финансовые показатели

Данное распределение основано на данных о клиентах из различных сегментов доходов.

Размер дохода / в сомони	Чистый располагаемый доход (до выплат по кредиту)		Средняя сумма просрочки по кредиту		Чистый располагаемый доход (после выплат по кредиту)	
	МФО	Банк	МФО	Банк	МФО	Банк
< 1,200	353	375	2,452	2,742	100	92
1,201-1,800	674	656	2,825	3,703	305	238
1,801-2,600	1,003	1,037	4,132	4,231	495	516
2,601-3,400	1,506	1,559	6,954	8,671	840	798
>3,400	3,356	4,016	16,337	25,663	1,839	1,801

- Соотношение собственного и заемного капитала у клиентов банков выше, чем у клиентов МФО для всех категорий доходов, но особенно это характерно для сегментов с наивысшим уровнем доходов.
- МФО и банки предоставляют аналогичные кредитные продукты и услуги (у банков сумма кредита незначительно выше), учитывая однородную демографическую структуру.
- Для сегмента с наименьшим доходом (до 1,800 сомони) характерно маргинальное финансовое положение из-за высокой уязвимости, которое усугубляется высокой инфляцией и ростом цен на непищевые продукты.
- Это свидетельствует о продолжающейся и ухудшающейся структурной подверженности рискам, что также было отмечено в ходе опроса 2014 года.
- В связи с вышеизложенным, кредитным учреждениям следует определить уровни чистого располагаемого дохода для различных клиентских групп.
- **Доход: Диапазон:** Размер коэффициента использования заемного капитала для выплат по кредиту
 - Достаточно высокий размер коэффициента соотношения собственного и заемного капитала представлен в кредитовании банками по сравнению в МФО.

Диапазон доходов / в сомони	Чистый остаточный доход (после выплат по кредиту)		Доля платежей по кредитам в % от дохода домохозяйства		Доля платежей по кредитам в % от чистого остаточного дохода	
	МФО	Банк	МФО	Банк	МФО	Банк
< 1,200	100	92	26%	29%	72%	76%
1,201-1,800	305	238	24%	27%	55%	64%
1,801-2,600	495	516	23%	24%	51%	50%
2,601-3,400	840	798	22%	25%	44%	49%
>3,400	1,839	1,801	28%	36%	45%	55%

- Можно предположить, что :
 - Общие отраслевые стандарты для кредитных платежей практически для всех уровней доходов составляют около 25% доходов домохозяйства, что характерно и для банков и для МФО;

- Однако основные расходы на питание и базовые расходы домохозяйства отражают высокий уровень обязательств по выплате кредита в сегменте клиентов с наиболее низким доходом (необходимо отметить, что доля сегмента с наименьшим доходом существенно уменьшилась по сравнению с 2014 годом);
- Значительно выросла подверженность внешним рискам.
- Уровень подверженности рискам в сегменте клиентов с более низким уровнем дохода подчеркивает значимость такого отношения к выплатам по кредитам и их финансовую уязвимость. Кроме того, высок уровень сходства в распределении по типам клиентов и суммам кредита.

Диапазон доходов / в сомони	Распределение: клиенты		Распределение: размер кредита	
	МФО	Банк	МФО	Банк
< 1,200	14%	11%	5%	3%
1,201-1,800	19%	17%	8%	6%
1,801-2,600	25%	27%	14%	11%
2,601-3,400	17%	17%	17%	14%
>3,400	25%	28%	56%	67%

- **Кредитные продукты / Виды:** Финансовые показатели

	Доход домохозяйства, в таджикских сомони	Базовые и коммунальные затраты	Чистый располагаемый доход (до выплат по кредиту)	Средняя сумма просрочки по кредиту	Чистый располагаемый доход (после выплат по кредиту)
Коммерч.: в сомони	3,734	1,536	2,198	16,239	740
Коммерч.: в валюте	6,975	2,067	4,908	50,224	1,172
Индивид. с фиксированным сроком : в сомони	2,721	1,270	1,451	6,250	808
Групповой / Имущество: в сомони	2,550	1,210	1,340	6,954	604
Групповой: в сомони	2,339	1,138	1,201	4,972	791
Сельское хозяйство: в сомони	2,684	1,308	1,376	5,624	708
Образование: в сомони	2,331	1,219	1,112	2,789	773

- Таблица показывает значительную разницу между кредитными продуктами. Однако, большинство кредитов распределены следующим образом:

	МФО	Банк
▪ Индивидуальные, с фиксированным сроком:	59%	56%
▪ Коммерческие кредиты:	18%	23%

- Кредитные продукты / Типы: Проблемные кредиты

Кредитный продукт	Задолженность по кредиту Общий средний показатель = 15%	Задолженность по коммунальным платежам Общий средний показатель = 12%	Мои платежи по кредиту превышают мои возможности	Выплаты по задолженностям создают проблемы в моей семье	Расходы на питание сократились в связи с выплатами по кредиту	Мне нужна помощь в решении проблем с моим кредитным учреждением
Коммерческий: в сомони	23%	17%	57%	57%	45%	57%
Коммерческий: в валюте	44%	23%	67%	63%	62%	52%
Индивидуальный с фиксированным сроком: в сомони	10%	10%	47%	42%	38%	49%
Групповой / Имущество: в сомони	13%	13%	60%	55%	42%	63%
Групповой : в сомони	11%	13%	48%	44%	39%	74%
Сельское хозяйство: в сомони	19%	7%	44%	36%	39%	45%
Образование: в сомони	12%	11%	43%	47%	48%	37%

- Наглядно представлена концентрация давления на заемщиков с кредитами в иностранной валюте и коммерческих кредитов
- Разница между очевидностью просроченной задолженности и осознанием трудностей чрезвычайно распространена среди всех кредитных продуктов. Это подчеркивает будущую уязвимость такого кредитного портфеля при любом продолжении экономического давления на рынке.

- **Сбережения:** финансовые показатели

Примечание: Уровень сбережений в финансовых учреждениях относительно низок (только 8% всех заемщиков), хотя распространенность других механизмов сбережений выше.

- Уровень сбережений в финансовых учреждениях низок, хотя меньшинство заемщиков предпочитают хранить сбережения другими способами.

	2014			2016		
	Имеете ли вы сбережения в финансовых учреждениях	Есть ли у вас другие виды сбережений	Приобретали ли вы продукты страхования в вашем финансовом учреждении	Имеете ли вы сбережения в финансовых учреждениях	Есть ли у вас другие виды сбережений	Приобретали ли вы продукты страхования в вашем финансовом учреждении
МФО	8%	25%	5%	10%	26%	9%
Банк	9%	26%	6%	10%	26%	8%

- Бюджетные профили «вкладчика» и «не вкладчика» показаны в следующей таблице

	Домохозяйства, доход в сомони	Потребительские и коммунальные затраты	Чистый располагаемый доход (до погашения кредита)	Средняя сумма просрочки по кредиту	Чистый располагаемый доход (после погашения кредита)
Вклады: ФУ: заемщики	3,306	1,501	1,805	9,672	1,131
Прочие сбережения: МФО	3,120	1,368	1,752	7,763	1,052
Прочие сбережения: банк	3,802	1,457	2,345	12,370	1,249
Нет сбережений: МФО	2,706	1,275	1,432	7,500	673
Нет сбережений: банк	2,945	1,320	1,625	11,082	567

- Это показывает, что финансовые институты не используются в качестве первичного механизма для сбережений.
- У «не вкладчика» чистый располагаемый доход существенно ниже.

- Сбережения: Проблемные кредиты

	Задолженность по кредиту Общий средний показатель = 15%	Задолженность по коммунальным платежам Общий средний показатель = 12%	Мои платежи по кредиту превышают мои возможности	Выплаты по задолженностям создают проблемы в моей семье	Расходы на питание сократились в связи с выплатами по кредиту	Мне нужна помощь в решении проблем с моим кредитным учреждением
Вклады: ФУ: заемщики	8%	11%	48%	46%	41%	51%
Прочие сбережения: МФО	11%	8%	30%	32%	29%	38%
Прочие сбережения: банк	10%	8%	31%	35%	26%	39%
Нет сбережений: МФО	15%	12%	56%	50%	44%	56%
Нет сбережений: банк	20%	15%	62%	57%	49%	61%

- Финансовое давление на сегмент «прочих сбережений» имеет наименьший показатель.
- Сегмент «не вкладчиков» показывает наивысший уровень финансовой напряженности.
- Парадоксальная картина представлена для сегмента сбережений в финансовых учреждениях. Несмотря на низкий уровень задолженности, прочие индикаторы указывают на неблагоприятную ситуацию. Такие сбережения могут быть привязаны к кредитному продукту, включая, возможно, один из видов ипотечного залога. Аналогичная структура была характерна для опроса 2014 года.

3.3. Указывают ли ответы респондентов на стандарты и критерии кредитов?

В целом, банки предоставляют более высокие суммы кредитов и требуют более высокие уровни обеспечения по сравнению с МФО. Соотношение собственных и заемных средств заемщиков наиболее высокое среди групп с самым низким уровнем дохода. Основное улучшение в МФО и банках в обеспечении выплат по кредитам с 2014 года относится к сегментам с более низким уровнем дохода. Такое улучшение в мерах по операционным кредитам было «поглощено» более широкими портфельными и системными рисками экономических и рыночных давлений, что приводит к ухудшению качества кредитного портфеля. Тем не менее, без операционных действий по кредитам, состояние кредитного портфеля могло бы быть хуже.

Результаты опроса показывают различия в коэффициенте соотношения собственного и заемного капитала между клиентами МФО (более низкий коэффициент соотношения собственного и заемного капитала) и клиентами банка (более высокий коэффициент соотношения собственного и заемного капитала). К тому же отдельные ответы свидетельствуют об увеличении количества утверждений о том, что многие заемщики сталкиваются с трудностями при управлении своей задолженности и платежами по кредиту. Следующая

таблица демонстрирует отдельные признаки соотношения долга к доходам, отражающие масштабы давления, с которым сталкиваются заемщики.

- Уровень платежей по кредиту может рассматриваться в соотношении с доходами домохозяйства. Представленные сводные данные отражают ряд обязательных расходов по уровням доходов.

Доход домохозяйства	Базовые и коммунальные расходы в % от дохода домохозяйства		Платежи по кредитам в % от общего дохода домохозяйства		Платежи по кредитам в % от чистого располагаемого дохода (до выплат по кредиту)	
	2014	2016	2014	2016	2014	2016
< 1,200	64%	63%	51%	27%	143%	73%
1,201-1,800	57%	57%	38%	25%	87%	58%
1,801-2,600	57%	53%	31%	23%	72%	50%
2,601-3,400	49%	49%	25%	23%	50%	45%
>3,400	36%	36%	28%	32%	43%	50%

- Данная таблица представляет некоторые важные перспективы для процесса оценки кредитного риска, основанного на данных о финансовом положении, предоставляемых заемщиком⁹;
- Относительные базовые затраты домохозяйства, в целом, выше в реальном выражении для домохозяйств с низким уровнем дохода. Несмотря на низкий номинальный размер кредита для сегмента заемщиков с низким уровнем дохода, реальные расходы по кредиту к чистому располагаемому доходу остаются достаточно высокими для групп с низким уровнем дохода (как показано в двух последних двух столбцах вышеприведенной таблицы).
- 31% клиентов (МФО: 33% и банки: 28%) относятся к двум сегментам заемщиков с наименьшим уровнем дохода.
- С 2014 года отмечены существенные изменения, характерные для кредитных учреждений, в отношении предоставления возможности погашения кредитов клиентами из сегмента с низким уровнем дохода. Это свидетельствует о масштабной реструктуризации кредитного портфеля и демонстрирует ответственный подход к предоставлению кредита.
- В следующей таблице представлены основные меры, предпринятые кредитными учреждениями.

⁹ Качество данных было рассмотрено и подтверждено независимым исследовательским агентством, которое проводило интервью в рамках опроса. Кроме того, идентичность ответов в различных сегментах клиентов (МФО и банков), а также взаимосвязь между различными уровнями доходов подтверждает справедливость количественных оценок.

Доход домохозяйства	МФО				Банк			
	Платежи по кредитам в % от общего дохода домохозяйства		Платежи по кредитам в % от чистого располагаемого дохода (до уплаты платежей по кредиту)		Платежи по кредитам в % от общего дохода домохозяйства		Платежи по кредитам в % от чистого располагаемого дохода (до уплаты платежей по кредиту)	
	2014	2016	2014	2016	2014	2016	2014	2016
< 1,200	49%	26%	145%	72%	59%	29%	150%	76%
1,201-1,800	38%	24%	88%	55%	39%	27%	89%	64%
1,801-2,600	29%	23%	67%	51%	35%	24%	82%	50%
2,601-3,400	23%	22%	46%	44%	28%	25%	55%	49%
>3,400	25%	28%	39%	45%	31%	36%	49%	55%

- Данная таблица показывает, что банки и МФО предпринимали меры для предоставления возможности кредитования для сегмента заемщиков с низким уровнем дохода, что было отмечено в 2014.
- Такие результаты, скорее всего, могли быть достигнуты за счет сочетания более низкой суммы кредита и/или отказа в кредитовании самым уязвимым с финансовой точки зрения клиентам.
- Такие структурные изменения требуют рассмотрения в контексте существенного ухудшения качества кредитов в составе общего кредитного портфеля.
 - За исключением кредитов в иностранной валюте (определенный эффект девальвации таджикского сомони к доллару США), отмечаются структурные улучшения в доступности кредитных платежей кредитными учреждениями.
 - Ухудшение качества кредитного портфеля в 2016 года, по всей видимости, не является основным признаком диспропорции в расходах заемщиков или операционного риска – кредитные учреждения предпринимали определенные меры по решению проблемы «доступности» на уровне заемщика. Без таких структурных мероприятий, качество кредитного портфеля, влияние на заемщиков и, в целом, на общество может быть более серьезным.
 - Ухудшение качества кредитов в 2016 году, по сути, отражает риски кредитного портфеля и системные риски, рассмотренные в ходе первичной общей оценки, проведенной по результатам обследования 2016 года.

3.4. Насколько выдача кредитов «самозанятым» клиентам отличается в МФО и банках?

Сегмент «самозанятых» заемщиков – клиентов МФО и банков сталкивается с одинаковыми большими трудностями. При этом большая концентрация заемщиков отмечается в секторе розничной торговли. Банки сталкиваются с повышенным риском, связанным с более высокими суммами кредитов. Давление на «самозанятых» заемщиков представляет собой основной структурный риск для кредитных учреждений.

- Сегмент «самозанятых» заемщиков демонстрирует достаточно серьезное ухудшение качества кредитов в период с 2014 по 2016 годы. Такие заемщики представляют собой важную группу клиентов для кредитных учреждений: эти клиенты характеризуются более высоким уровнем доходов и более высокой суммой кредита, а также являются важной составной частью сообщества. Доходы и кредиты сегмента «самозанятых» заемщиков в 2014 и 2016 годах приведены ниже.

	Доход домохозяйства: в сомони		Средний остаток по кредиту: в сомони		Просроченная задолженность		Банкротство	
	2014	2016	2014	2016	2014	2016	2014	2016
МФО	3,175	3,560	9,852	13,106	3%	20%	20%	37%
Банк	3,345	4,160	12,059	16,719	3%	23%	15%	43%

- В зависимости от месторасположения отмечено однородное распределение «самозанятых» клиентов:
 - МФО: 40% в городах, 38% в сельской местности, 23% в пригороде;
 - Банк: 41% в городах, 37% в сельской местности, 22% в пригороде;
 - Уровень «самозанятости».
- Высокая однородность также характерна для клиентов сектора торговли, которые обратились за поддержкой.

Общий кредитный портфель	Производство	Производство продуктов	Розничная торговля	Инженерные работы	Строительство -недвижимость	Услуги	Сельское хозяйство
МФО	2 %	4 %	71 %	3 %	1 %	22 %	7 %
Банк	2 %	3 %	71 %	2 %	2 %	21 %	7 %
2014							
МФО	2 %	4 %	31 %	5 %	6 %	15 %	20 %
Банк	3 %	3 %	29 %	4 %	7 %	16 %	24 %

- **Отношение:** в таблице выше отражены результаты обследования и представлены сравнительные данные по клиентам МФО и банков. Эти данные не претендуют на отражение показателей средневзвешенной выборки по стране: каждое отдельное кредитное учреждение имеет свою долю «самозанятых» клиентов. Однако, однородность и масштаб изменений в период с 2014 по 2016 год характерны и для МФО, и для банков, что подтверждает приемлемость «основных тенденций направления деятельности» (даже если это не является статистически достоверным).
- В таблице показано изменение в пользу сегмента розничной торговли. Это сегмент с достаточно легким уровнем входа и выхода, для него характерен низкий уровень технологий и (возможно) меньше опыта, что предполагает относительно краткосрочные возможности для открытия бизнеса. Такие характеристики, вероятно, поддерживают краткосрочную ценовую конкуренцию, которая определенно ограничивает использование кредитной ставки, при которой проблема задолженности может быть решена.
- Такая «уязвимость» сектора розничной торговли находит отражение в высоком уровне банкротства (40%) и просроченной задолженности (21%) среди

заемщиков в розничной торговле, что определяет данный сектор как сектор с наивысшим кредитным риском.

- Более низкая подверженность риску в секторе розничной торговли в пригороде и сельской местности может свидетельствовать о локальном экономическом давлении, которое присутствует в данных регионах. Такое отсутствие / ограниченный эффект на уровень спроса может ограничить возможность роста деятельности в секторе розничной торговли.
- Также отмечается достаточно высокий уровень дублирования среди клиентов МФО и банков в отношении уровня доходов домохозяйств (как одного из основных показателей масштаба указанной деятельности).

% заемщиков	Доход домохозяйств «самозанятых» заемщиков: в сомони				
	< 1,200	1,201-1,800	1,801-2,600	2,601-3,400	>3,400
МФО	5%	13%	24%	20%	37%
Банк	2%	11%	22%	21%	44%
2014					
МФО	16%	18%	27%	11%	29%
Банк	9%	18%	29%	13%	32%

- Средний доход таких «самозанятых» клиентов [a] МФО составляет 3,560 сомони и [b] банков - 4,160 сомони, что выше доходов клиентов из других секторов.
- Как показано ниже, структура кредитных продуктов для «самозанятого» сегмента однородна для банков и МФО:

Виды кредитных продуктов для самозанятого сектора: только в сомони	Групповые	Коммерческие	Индивидуальные	Сельско-хозяйственные
МФО	4%	42%	47%	2%
Банк	2%	45%	42%	2%
2014				
МФО	5%	73%	26%	4%
Банк	3%	75%	24%	4%

- Кредитные продукты / услуги, предлагаемые банками и МФО, идентичны с небольшими вариациями.
- Такая ситуация отличается высокой однородностью предлагаемых кредиторами услуг и кредитных продуктов с минимальным уровнем гибкости к заемщику. Маловероятно, что негибкость структуры фиксированных денежных потоков погашения таких кредитов согласуется с потоками денежных средств от торговли и бизнес циклов многих «самозанятых» клиентов.
- Основные структуры бизнес модели для каждого продукта будут иметь различную динамику и влиять на эффективность, базовую квалификацию и уровень гибкости различных типов кредитных учреждений.
- Распределение остатков кредитной задолженности показывает большее сходство между банками и МФО, чем в 2014 году, за исключением концентрации крупных кредитов в банках (свидетельствует о подверженности валютному риску).

% заемщиков	Остаток просроченной задолженности «самозанятых» заемщиков: в сомони				
	< 1,500	1,501-3,000	3,001-5,000	5,001-10,000	> 10,000
МФО	20%	22%	17%	18%	23%
Банк	18%	14%	16%	16%	36%
2014					
МФО	13%	23%	25%	17%	22%
Банк	7%	14%	20%	32%	27%

- Такая ситуация приводит к разнице в среднем остатке просроченной задолженности по кредиту: для МФО данный показатель составляет 13,100 сомони, а для банков - 16,700 сомони.

3.5 Залоговое обеспечение – влияет ли оно на выдачу кредитов?

Количество [сумма] непогашенных кредитов, обеспеченных залогом, намного выше количества [сумм] необеспеченных кредитов. Более высокие издержки обеспечения искажают любую разницу в более высоком доходе. Необходимо отметить, что просроченные задолженности по кредитам среди заемщиков, предоставивших обеспечение, почти в два раза выше. С 2014 года не наблюдается повышения обеспечения, что позволяет предположить, что в настоящее время возможности предоставления обеспечения исчерпаны. Количество поручительств / гарантий, предоставленных заемщиков, также практически удвоилось в период с 2014 по 2016 годы, однако разницы в качестве кредита поручителя выявлено не было.

- Доля активов, предоставленных в залог:
 - МФО: 30% (2014 -37%) заемщиков; Банк: 43% (2014 - 42%) заемщиков
 - С учетом данных, охват залогообразования выше для заемщиков в следующих сегментах:
 - МФО: Иностранная валюта 60% (2014 – 58%);
 - Банк: Иностранная валюта 66% (2014 – 50%);
 - «Самозанятость»: сомони 38%;
 - ГБАО 51% (2014 – 72%)
 - Бывшие клиенты МФО, имеющие кредиты в банках в настоящий момент 44% (2014 - 51%)
 - Бывшие клиенты банков, имеющие кредиты в МФО в настоящий момент 31% (2014 - 46%)
 - Охват залогообеспечением снизился за последние два года – с 39% заемщиков до 35%; однако, объем остатков просроченной задолженности покрытый залоговым обеспечением остается неизменным для МФО и банков.
 - Учитывая, что уровень залогового обеспечения остается в целом неизменным (небольшое снижение), можно предположить, что кредитные учреждения не смогли получить данные активы, и спрос на такую форму кредитной поддержки уже насыщен (что необходимо сравнить с увеличением количества гарантий – смотри ниже).

- Распределение кредитного портфеля кредитных учреждений, обеспеченного залогом, представлено ниже.

	Залоговое кредитование				Доход домохозяйств		Просроченные кредиты	
	% заемщиков		% остатков кредитов		2014	2016	2014	2016
	2014	2016	2014	2016				
МФО	37%	30%	57%	59%	2,728	3,338	10,684	14,408
Банк	42%	43%	61%	62%	3,132	3,432	12,546	14,012

- Соотношение клиентов, предоставляющих залогом, не увеличилось с 2014 года, что свидетельствует о том, что рынок залогового обеспечения уже насыщен.
- Сравнительный уровень доходов и кредитов для заемщиков с залоговым обеспечением и без него приведен ниже.

- Финансовый профиль сегмента с залоговым обеспечением показан ниже в таблице:

Сомони	Доход домохозяйства	Базовые и коммунальные расходы	Выплаты по кредитам	Чистый располагаемый доход (после выплаты кредита)	Средний остаток просроченной задолженности
2016					
МФО: залоговые кредиты	3,338	1,430	1,187	721	14,408
МФО: беззалоговые кредиты	2,582	1,248	531	803	4,212
Банк: залоговые кредиты	3,432	1,400	1,275	757	14,012
Банк: беззалоговые кредиты	2,833	1,304	783	747	6,239
2014					
МФО: залоговые кредиты	2,700	1,150	1,050	500	10,700
МФО: беззалоговые кредиты	2,650	1,300	600	750	4,700
Банк: залоговые кредиты	3,150	1,200	1,350	600	12,500
Банк: беззалоговые кредиты	2,700	1,400	700	600	5,900

- Разница в доходе заемщиков, предоставивших залог, и заемщиков, получивших беззалоговые кредиты, увеличилась.
- На такой более высокий доход влияет более высокое соотношение собственного и заемного капитала и более высокие выплаты по кредитам, что, в свою очередь, приводит к минимальной разнице в чистых располагаемых доходах.

	Выплаты по кредиту в % дохода домохозяйства	Выплаты по кредиту в % от чистого дохода	Просроченная задолженность по кредиту	Трудности в выплатах по кредиту	Трудности в решении долговых проблем с кредитором	Расходы на питание сократились в связи с выплатами по кредиту
МФО: залоговые кредиты	36%	62%	20%	56%	40%	48%
МФО: беззалоговые кредиты	21%	40%	11%	46%	35%	37%
Банк: залоговые кредиты	37%	63%	21%	57%	42%	50%
Банк: беззалоговые кредиты	28%	51%	13%	50%	43%	37%

- Данные таблицы показывают, что для «залогового» сегмента характерен повышенный уровень уязвимости.
- Основной вопрос заключается в следующем: при наличии залога, возможен ли более высокий коэффициент соотношения собственного и заемного капитала (в особенности при закладе заложенного имущества), или в случае, если залог был взят для обеспечения очевидной кредитной уязвимости. Неизменный уровень охвата залогообеспечением между 2014 и 2016 годами показывает, что залог был главным фактором увеличения остатков задолженности по кредитам.
- Кроме того, складывается впечатление, что существует прямая взаимосвязь между доступностью залогового обеспечения и повышенной задолженностью по кредиту. В следующей таблице показано, что распределение и уровень доходов домохозяйства залоговых и беззалоговых заемщиков, в целом, идентичны, но, как следствие, наличие залога предоставляет более широкий доступ к кредитованию.

Доход домохозяйства, в сомони	< 1,200	1,201-1,800	1,801-2,600	2,601-3,400	>3,400	Средний доход
МФО: залоговые кредиты	9%	15%	23%	20%	33%	3,338
МФО: беззалоговые кредиты	16%	21%	26%	16%	21%	2,582
Банк: залоговые кредиты	9%	15%	24%	20%	31%	3,432
Банк: беззалоговые кредиты	12%	20%	30%	15%	24%	2,833

- Такое распределение доходов отражает более высокий коэффициент соотношения собственного и заемного капитала по сравнению с чистым располагаемым доходом, показанным в предыдущей таблице.
- Можно предположить, что в будущем решения по выдаче кредитов могут зависеть от наличия залога в большей степени, чем основной поток денежных средств / доход клиента.
- Если такое предположение верно, и если заложенные активы не имеют легко реализуемую стоимость, то это может существенно увеличить рисковый профиль кредитного портфеля и его чувствительность к внешним изменениям прожиточного уровня / чистого дохода.

- Повышенный коэффициент соотношения собственного и заемного капитала среди залоговых кредитов имеет прямое воздействие на потенциальный рост / коммерческое развитие данного сегмента.

Общие расходы в % к доходу: 2016	<25%	26-50%	51-75%	76-100%	>100%	Расходы домохозяйств % от дохода	Выплаты по кредиту в % от дохода домохозяйств
МФО: залоговые кредиты	2%	8%	27%	45%	18%	37%	36%
МФО: беззалоговые кредиты	2%	15%	32%	40%	11%	42%	21%
Банк: залоговые кредиты	1%	10%	30%	41%	17%	35%	37%
Банк: беззалоговые кредиты	2%	11%	36%	40%	11%	41%	28%
2014							
МФО: залоговые кредиты	2%	10%	28%	30%	29%	38%	38%
МФО: беззалоговые кредиты	2%	12%	29%	35%	23%	44%	23%
Банк: залоговые кредиты	2%	12%	26%	36%	24%	35%	43%
Банк: беззалоговые кредиты	1%	10%	32%	32%	25%	47%	26%

- Данная таблица показывает, что залоговые заемщики с более высоким левереджем тратят меньше средств на продовольствие и первоочередные затраты.
- Левередж для платежей по залоговому кредиту улучшился с 2014 года, особенно в отношении заемщиков банков.
- Охват залогом широко распространен среди сегментов заемщиков и может свидетельствовать о следующем:
 - Данные таблицы показывают, насколько охват залогообеспечением изменился за последние два года.
 - Показана убедительная роль залога в кредитовании в иностранной валюте.
 - Существуют четкие различия в политике для различных регионов.

% клиентов в залоговом сегменте	Доход домохозяйства	
	2014	2016
< 1,200	39%	25%
1,201-1,800	43%	27%
1,801-2,600	34%	31%
2,601-3,400	35%	40%
>3,400	43%	45%

Местоположение		
	2014	2016
Город - МФО	37%	29%
Город - Банк	44%	39%
Пригород - МФО	37%	31%
Пригород - Банк	35%	42%
Сельская местность - МФО	37%	30%
Сельская местность - Банк	47%	50%

	Регион	
	2014	2016
Душанбе	42%	36%
Хатлон	36%	37%
Согд	29%	26%
РРП	11%	24%
ГБАО	72%	51%

Валюта кредита		
	2014	2016
МФО - сомони	30%	28%
МФО - валюта	58%	60%
Банк - сомони	39%	40%
Банк - валюта	50%	66%

- Типы залогового имущества объединены в следующей таблице в соотношении с теми заемщиками, которые закладывают активы.

	Коммерческие цели	Жилая недвижимость	Коммерческое оборудование	Домашнее имущество	Транспорт	Гарантии	Золото / ювелирные изделия
МФО	16%	27%	6%	18%	11%	8%	15%
Банк	15%	32%	6%	15%	14%	7%	12%

- Существует также четкое сходство между МФО и банками в части использования залогов и видов залогов, принимаемых к обеспечению.
- Недвижимость, определенно, является основным залоговым имуществом.
- В отношении другого имущества, не ясно, каким образом такое имущество принимается к обеспечению и эффективность вторичного рынка, на котором такое имущество может быть реализовано.
- Число заемщиков, которые предоставляют гарантии других лиц при получении кредита, существенно выросло с 2014 года.

Количество гарантий для просроченных кредитов	0	1	2	>2
МФО				
2016	12%	67%	19%	1%
2014	66%	23%	9%	1%
Банк				
2016	6%	66%	25%	3%
2014	63%	23%	12%	1%

- Предположительно имеет место значительное изменение в требованиях кредитных учреждений, и как ранее отмечено, чрезвычайно высокое сходство в политиках МФО и банков.

- Это может быть результатом использования стратегии для дополнительного обеспечения кредита в отсутствие доступного залогового имущества. Можно также предположить, что кредитные учреждения требуют несколько гарантий для обеспечения кредита.
- Такое широкое использование гарантий подтверждает, что в дальнейшем уровень межличностного доверия и зависимости в сообществе будет расти. Это также отражается в высоком уровне неформальных займов от друзей и родных.
- Однако, основная стоимость таких гарантий, по всей видимости, не является значительной.

Масштабы риска	Число гарантий выданных для просроченных кредитов (уровень 2014 в скобках)			
	0	1	2	>2
Просроченная задолженность	5% .. (65%)	58% .. (18%)	32% .. (14%)	4% .. (3%)
Отказ кредитора	19% .. (60%)	57% .. (28%)	20% .. (12%)	4% .. (1%)
Трудности с выплатой	8% .. (66%)	72% .. (21%)	20% .. (12%)	1% .. (1%)
Расходы > 75%	12% .. (64%)	66% .. (25%)	21% .. (9%)	1% .. (1%)
Прочее	9% .. (65%)	75% .. (23%)	15% .. (10%)	1% .. (1%)

- Масштабы риска¹⁰ показывают пределы, до которых гарантии были выданы заемщикам, которые сами имеют серьезные финансовые трудности;
- Сегмент «Прочее» составляет только 21% от заемщиков (28% in 2014);
- Исследуемые гарантийные обязательства по-видимому представлены в номинальной стоимости, чем в реальной. Операционные процессы для внедрения и применения таких гарантийных обязательств могут быть существенными и эффективность затрат для исполнения обязательств вероятно будут объектом рассмотрения;
- Рост гарантий представляется «мотивированным», однако риск такого чрезмерного использования гарантий (с минимальной вероятностью исполнения обязательства) может подорвать репутацию финансового учреждения, и объединить заемщиков в сопротивлении подобным обязательствам;
- Такое разнообразие факторов предполагает, что залогообразование имущества может быть основным фактором для обеспечения уплаты кредита, чем источником потенциальной реализации при дефиците средств для уплаты кредита.
 - Неизменный уровень залогов между 2014 и 2016 годами предполагает, что кредитные учреждения могли достичь нового уровня в части обеспечения имуществом кредитования;
 - При возможном исключении собственности (и текущая рыночная ситуация является достаточно сложной даже для такого имущества), в дальнейшем действительная цена реализации каждого заложенного имущества может быть ограничена;

¹⁰ Характер рисков основан на: [1] просроченная задолженность: задолженность по текущему кредиту; [2] отказ кредитора: кредитор отказал в заявке на кредит заемщику в последние 12 месяцев, однако в дальнейшем кредит был выдан другим кредитором; [3] трудности с выплатами: заемщик признает, что имеет трудности с выплатами по кредиту; [4] расходы > 75% дохода: общий показатель расходов первой необходимости домохозяйства, коммунальные платежи и выплаты по кредиту превышают 75% дохода домохозяйства; [5] прочее: все заемщики, не включенные в сегменты 1 – 4. Ни один заемщик не включен в более чем один сегмент

- Напротив, активы могут иметь достаточно «жизненную» важность для кредитора, и любые убытки могут представлять существенное ухудшение качества жизни;
 - Существование и нерегулярное принудительное взыскание такого залогового имущества может рассматриваться кредитными учреждениями как широкий рыночный механизм для поддержания платежей, в особенности в противовес ограниченному чистому располагаемому доходу и широкому использованию неформальных источников заимствования;
 - Также можно отметить, что опыт других стран показывает, что реализация домашнего имущества, переданного в залог, чрезвычайно трудна. Обнаружилось, что люди отказываются покупать заложенное имущество других членов сообщества /соседей.
- Принимая во внимание взаимодействие факторов, рассматриваемых в данном исследовании, можно предположить, что сегмент «заемщиков, имеющих залог» будет продолжать представлять относительно высокорисковую долю в кредитном портфеле.

3.6. Каков объем кредитования в иностранной валюте?

Девальвация сомони по отношению к доллару США имеет существенный негативный эффект. По 42% кредитов в иностранной валюте наблюдаются просроченные задолженности (как в МФО, так и в банках). С 2014 года количество кредитов в иностранной валюте резко сократилось. По оставшимся на сегодняшний день кредитам в иностранной валюте сумма остатка кредитных средств более высокая в сравнении с 2014 годом (небольшие остаточные суммы в долларах США снизились). 55% заемщиков, получивших кредиты в иностранной валюте, - это «самозанятые» клиенты. Практически отсутствуют доказательства того, что заемщики получают доход в иностранной валюте. Более того, доход, получаемый заемщиками, взявшими кредит в иностранной валюте, от денежных переводов либо сильно сократился, либо был вовсе утерян.

- С момента предыдущего обследования в 2014 году, сомони серьезно девальвировал по отношению к доллару США (доминантная валюта в валютных кредитах). Изменение обменного курса сомони рассмотрено в приложении 4. Он показывает, что за продолжительным периодом стабильности, когда сомони был фактически неизменен по отношению к доллару США, последовали две крупных девальвации с конца 2014 года.

Такая ситуация позволила определить скорее структурный риск или риск наступления неблагоприятного случая, чем операционный кредитный риск.

- Показатели кредитования в иностранной валюте показаны в следующей таблице:

	Распределение				Средний кредит		Просроченные кредиты	
	Клиенты		Размер кредита					
	2014	2016	2014	2016	2014	2016	2014	2016
МФО: сомони	75%	94%	56%	72%	5,144	5,536	2%	12%
МФО: валюта	25%	6%	44%	28%	12,426	33,743	5%	42%
Банк: сомони	68%	91%	58%	74%	7,424	7,767	4%	14%
Банк: валюта	32%	9%	42%	26%	11,364	27,934	5%	42%

- Исследуемый остаток в долларах США по кредитам в данной валюте :

		2014	2016
МФО	остаток в US\$	2,578	4,288
Банк	остаток в US\$	2,358	3,549

- Предположительно, что [i] кредитование в долларах США продолжало увеличиваться по более высоким суммам кредитов по сравнению с 2014 годом и/или [ii] произошло аккумулирование невыплаченных процентов / сумм по кредитам, которые были капитализированы и увеличили кредитный остаток и/или [iii] кредиты с небольшим остатком были погашены быстрее, чем те у которых более высокий остаток.
 - Распределение просроченного остатка по кредитам в иностранной валюте показывает более активное погашение кредитов с меньшим остатком.
 - Так как число валютных заемщиков относительно мало, данное обследование не содержит детального сегментного анализа таких клиентов (данные доступны отдельно при необходимости).
 - Структурный риск представлен иностранной валютой, как было описано в исследовании 2014 года. Данный внешний экономический фактор остается стратегическим риском, но в будущем платежи по кредитам также будут зависеть от других внешних факторов, в дополнение к продолжающейся операционной деятельности индивидуального заемщика по выплате кредита.

2016	% «самозанятых» заемщиков	% заемщиков, у которых снизились или прекратились переводы	Вторичный доход домохозяйства		Сектор торговли	
			Количество доходов	% вторичного дохода в гос. секторе	Розничная торговля	Услуги
МФО: сомони	39%	17%	2.22	33%	28%	22%
МФО: валюта	53%	37%	2.31	22%	36%	28%
Банк: сомони	42%	17%	2.24	31%	29%	23%
Банк: валюта	57%	25%	2.17	17%	42%	28%

- Данная таблица указывает, что операционное качество кредитов в сегменте «кредитов в иностранной валюте» зависит от ряда других внешних факторов, которые находятся вне контроля заемщика независимо от того, как серьезно он относится к выполнению обязательств по погашению кредита.
 - Высокий уровень самозанятого сегмента отражает зависимость широкого круга национальной, и более вероятно, локальной экономической активности;
 - Такая торговая зависимость особо подчеркивается концентрацией в секторе торговли и услуг, которая может быть достаточно чувствительной к локальной экономической ликвидности, а также различным уровням конкурентных рыночных действий (которые можно отнести к секторам с низким порогом входа);
 - Самозанятые заемщики по-видимому были подвержены влиянию понижения уровня денежных переводов из-за рубежа. Любой возврат ранее высокого уровня платежей, конечно, зависит от широкого глобального улучшения экономической активности и можно ожидать отставание в росте потоков таких средств;

- Самозанятые заемщики имеют другие доходы в домохозяйстве, и многие из них от трудовой занятости в государственном секторе. Заработная плата государственных служащих понижалась в течение последних двух лет и является объектом существенного политического давления / влияния. Возрождение уровня дохода может быть последствием национальной экономической регенерации, чем ее стимулом.
- При этом, спрос на операционное кредитное управление останется востребованным в ближайшем будущем. В следующей таблице представлены итоги сравнительного анализа качества кредитов в сомони и иностранной валюте.

2016	Доход домохозяйства	Выплаты по кредиту в % от чистого располагаемого дохода	Просроченная задолженность по кредиту	Рефинансирование / реструктуризация в последние 12 месяцев	Кредитные учреждения помогают людям с кредитными проблемами	Мне нужна помощь в решении проблем с моим кредитным учреждением
МФО: сомони	2,716	45%	12%	10%	88%	51%
МФО: валюта	4,263	75%	42%	22%	80%	51%
Банк: сомони	2,893	52%	14%	13%	87%	55%
Банк: валюта	5,224	79%	42%	16%	73%	55%

- В таблице подчеркивается эффект уязвимости качество кредитов в сегменте кредитов в иностранной валюте, чей значительный уровень представлен 25% объемов кредитов (как выявлено в ходе обследования 2016 года);
 - Характеристики повышенного риска присущего операционной кредитной позиции должны быть рассмотрены в совокупности с подверженностью структурному риску, отмеченному в предыдущем параграфе.
- Сегмент «валютных» заемщиков позволяет сделать два основных наблюдения:
 - Весьма существенное снижение подверженности риску, которое было значительным в 2014 году, и которое, видимо, было основным стратегическим достижением кредитных учреждений, и, безусловно, заемщиков;
 - Значительные операционные и стратегические риски применимы к оставшимся «валютным» заемщикам.

4. Структура риска и результаты деятельности

4.1. Какая часть заемщиков чрезмерно кредитуются?

Наблюдается существенное ухудшение качества кредитного портфеля. 15% заемщиков просрочили выплаты по кредитам, а количество заемщиков, которые признают наличие финансовых проблем, сильно увеличилось. Ухудшение финансового положения отмечается по всем доходным группам. Рост инфляции цен на непищевые продукты негативно влияет на бюджеты домашних хозяйств. Продолжается тенденция сокращения расходов на питание в бюджете домашних хозяйств.

Определение «чрезмерного кредитования» толкуется широко. Как следствие, возможно необходимо описать, на основе чего рассматриваются ответы респондентов.

«чрезмерное кредитование»: степень, в которой на финансовое состояние заемщика оказывается негативное влияние в виду взаимодействия

количественных параметров выплат(ы) по кредиту и качественных параметров влияния долга на финансовую уверенность, уязвимость риску и уклад / образ жизни заемщика и иждивенцев».

- Ряд факторов демонстрирует, что финансовое давление на заемщиков существенно возросло в 2016 году по сравнению с 2014 годом, несмотря на ряд инициатив в операционном кредитном управлении, предпринятых кредитными учреждениями:
 - Просроченная задолженность по кредитам выросла с 3% до 15%;
 - Задолженность по коммунальным платежам выросли с 7% до 12%;
 - Признание трудностей для обеспечения выплат по кредиту выросло с 29% до 50%.
- Следующие факторы представляют количественную оценку изменений финансового бюджета и поведения лиц между 2014 и 2016 годами.

	Доход д/х, в сомони	Чистый располагаемый доход (после выплат по кредиту) в % от дохода	Средний размер кредита, в сомони	Выплаты по кредиту в % от чистого располагаемого дохода (до платежей по кредиту)	Просроченная задолженность по кредиту	Просроченная задолженность по коммунальным платежам	Расходы на питание сократились в связи с выплатами по кредиту
МФО							
2016	2,817	28%	7,460	49%	14%	11%	40%
2014	2,678	25%	6,936	54%	3%	8%	41%
Банк							
2016	3,168	24%	11,282	58%	17%	12%	43%
2014	2,892	21%	8,695	61%	4%	7%	40%

Данные показатели также представлены в разбивке по уровню доходов.

	Доход д/х, в сомони	Чистый располагаемый доход (после выплат по кредиту) в % от дохода	Средний размер кредита, в сомони	Выплаты по кредиту в % от чистого располагаемого дохода (до платежей по кредиту)	Просроченная задолженность по кредиту	Просроченная задолженность по коммунальным платежам	Расходы на питание сократились в связи с выплатами по кредиту
2016							
< 1,200	975	10%	2,446	73%	9%	13%	51%
1,201-1,800	1,565	18%	3,076	58%	12%	15%	42%
1,801-2,600	2,175	23%	4,145	50%	17%	12%	39%
2,601-3,400	2,994	28%	7,016	45%	16%	11%	39%
>3,400	5,695	32%	19,270	50%	17%	9%	36%
2014							
< 1,200	959	-15%	4,234	143%	4%	7%	38%
1,201-1,800	1,570	5%	5,544	87%	3%	7%	48%
1,801-2,600	2,206	12%	6,225	72%	4%	6%	50%
2,601-3,400	2,981	25%	6,980	50%	4%	8%	39%
>3,400	5,526	37%	13,489	43%	3%	8%	28%

- Данные количественные показатели указывают на структурное улучшение номинального базового бюджета домохозяйства. Отдельное внимание должно быть уделено сегментам с наименьшим уровнем дохода. Средний размер кредита и размер выплат существенно снизились и имели незамедлительный и явный эффект на чистый располагаемый доход таких клиентов. Если это результат прямой интервенции и кредитной политики кредитных учреждений, то его можно отнести к примерам «ответственного кредитования».
- Однако оценка больших задолженностей показывает, что домохозяйства сталкиваются с дополнительным финансовым давлением.
- Краткий анализ внешних кредитных факторов (Приложение 4) показывает негативный эффект изменения валютного курса, диспропорциональный инфляционный эффект на непродовольственные расходы домохозяйств, низкий уровень деловой активности домохозяйства (отдельный эффект на «самозанятый» сектор) и снижение уровня занятости.
- Несмотря на позитивные действия, предпринятые кредитными учреждениями и заемщиками (как указано выше), внешние факторы повлияли на увеличение финансового давления на заемщиков. Качественное отношение заемщиков показывает ухудшение восприятия адекватности их финансового положения. Такое давление вместе с продолжающимся наличием задолженности по кредитам, свидетельствует о «чрезмерном кредитовании», при этом качество жизни продолжает ухудшаться.

	Качество моей жизни улучшилось за последние 12 месяцев	Мое финансовое положение улучшилось за последние 6 месяцев	Я имею возможность приобрести «подарки» для себя и моей семьи	Многие из моих друзей имеют проблемы с исполнением семейного бюджета	Кредиты улучшают качество жизни	Выплаты по кредиту создают проблемы в моей семье	Выплаты по кредитам больше, чем я могу себе позволить
Всего							
2016	65%	67%	69%	77%	67%	47%	50%
2014	85%	85%	86%	60%	93%	22%	29%
Негативный =Красный	-20%	-18%	-17%	-17%	-26%	25%	21%
2016							
< 1,200	55%	61%	59%	85%	70%	51%	52%
1,201-1,800	60%	64%	62%	75%	65%	50%	50%
1,801-2,600	66%	68%	69%	79%	67%	45%	49%
2,601-3,400	71%	69%	73%	84%	69%	43%	51%
>3,400	68%	68%	76%	70%	65%	45%	48%
2014							
< 1,200	86%	87%	79%	73%	93%	26%	25%
1,201-1,800	86%	86%	82%	60%	96%	23%	30%
1,801-2,600	85%	85%	87%	50%	94%	21%	33%
2,601-3,400	83%	82%	87%	55%	91%	21%	32%
>3,400	84%	86%	90%	67%	92%	21%	25%

- Несмотря на улучшение показателя чистого располагаемого дохода в % от дохода домохозяйства для всех заемщиков (за исключением сегмента с наибольшим доходом), данные ответы показывают значительный социальный эффект экономического давления.

- Вышеприведенная таблица показывает, что заемщики продолжают сокращать расходы домохозяйства для уплаты кредитов, при этом давление на прочие затраты также является результатом серьезного финансового и социального воздействия.
- Данные факторы широко распространены по регионам.

2016	Качество моей жизни улучшилось за последние 12 месяцев	Мое финансовое положение улучшилось за последние 6 месяцев	Я имею возможность приобрести «подарки» для себя и моей семьи	Многие из моих друзей имеют проблемы с исполнением семейного бюджета	Кредиты улучшают качество жизни	Выплаты по кредиту создают проблемы в моей семье	Выплаты по кредитам больше, чем я могу себе позволить
Душанбе	-2%	0%	-4%	-1%	-15%	27%	28%
Хатлон	-32%	-35%	-31%	7%	-33%	32%	49%
Согд	-10%	-16%	-6%	4%	-19%	25%	14%
РРП	-28%	-30%	-16%	58%	-30%	26%	-3%
ГБАО	-22%	-20%	-27%	8%	-35%	9%	13%

- Основопологающим риском в кредитной сфере является толерантность заемщиков к любому ухудшению такой ситуации.
 - Высокие наличные затраты (вместе с высокими процентами) на уплату кредита может быть причиной отказа от нового кредитования после погашения.
 - Системные риски продолжающегося давления на потоки наличных средств домохозяйств, все большее признание финансового давления, снижение возможности семьи / друзей по предоставлению неформальной денежной поддержки и более широкое экономическое давление в сообществах должны рассматриваться в отношении большого числа заемщиков (54% - 2014 59%), чьи обязательные расходы превышают 75% дохода домохозяйств.
- «Признание / подтверждение заемщиком наличия проблем с выплатами по кредиту».
- Все больше заемщиков (по сравнению с 2014 годом) признают факт финансового давления, что демонстрирует существенное социальное изменение в финансовой грамотности и в осознании заемщиками реалий положения их бюджета.

Доход домохозяйства 2016 Негативные тенденции обозначены красным цветом	Я занимаю слишком много	Мои платежи по кредиту превышают мои возможности	Платежи по задолженности создают проблемы в моей семье	Сложно решить проблемы по уплате долга с моим кредитором	Мне нужна помощь в решении проблем с моим кредитным учреждением
< 1,200	35%	52%	51%	41%	58%
1,201-1,800	32%	50%	50%	36%	53%
1,801-2,600	33%	49%	45%	38%	53%
2,601-3,400	36%	51%	43%	40%	52%
>3,400	37%	48%	45%	39%	47%
2014					
< 1,200	22%	25%	26%	34%	26%
1,201-1,800	21%	30%	23%	29%	29%
1,801-2,600	25%	33%	21%	21%	30%
2,601-3,400	24%	32%	21%	17%	31%
>3,400	32%	25%	21%	21%	28%

- Ответы респондентов отражают существенное и негативное изменение их отношения.
- Позитивным фактором в данной ситуации является то, что они сталкиваются и признают реальность финансовых проблем, что было также очевидно в ходе проведения обследования в 2014 году, но меньшим количеством заемщиков.
- Признание необходимости внешней поддержки в решении проблемы с выплатами по кредиту отражает неспособность нахождения конструктивного решения финансовых проблем.
- Финансовые возможности заемщиков в части покрытия обязательных расходов улучшились, но при этом системными «проводниками» финансового развития на сегодняшний день стали более крупные экономические проблемы и проблемы с расходами. Отсутствие структурных улучшений чистого располагаемого дохода бюджета домохозяйства может негативно повлиять на кредитный портфель.
- Кредитные учреждения и заемщики объединяют свои мероприятия / действия для улучшения чистого располагаемого дохода заемщиков с более низким уровнем дохода (57% клиентов с доходом ниже 2,600 сомов).

Доход домохозяйства	Расходы первой необходимости и коммунальные затраты	Чистый месячный располагаемый доход (до уплаты кредита)	Платежи по кредиту	Чистый месячный располагаемый доход (после уплаты кредита)	Чистый месячный располагаемый доход на одного человека
< 1,200	600	350	250	100	20
1,201-1,800	900	650	400	250	55
1,801-2,600	1,200	1,000	500	500	90
2,601-3,400	1,500	1,500	700	800	130
>3,400	2,000	3,650	1,800	1,850	280
2014					
< 1,200	600	350	500	(150)	(30)
1,201-1,800	900	700	600	100	15
1,801-2,600	1,250	950	690	260	50
2,601-3,400	1,500	1,500	750	750	130
>3,400	2,000	3,550	1,500	2,050	325

- Финансовое положение заемщиков с наименьшим доходом улучшилось
- Если бы финансовый профиль таких заемщиков остался на уровне 2014 года, уровень просроченной задолженности по кредитам / убытки и проблемных кредитов был бы намного выше, равно как и негативные социальные последствия.
- Сегодня перед сектором кредитования стоит задача – учесть более широкие экономические и социальные проблемы и, тем самым, решить стратегические последствия потенциального системного риска.
- В Приложении 2 описывается процесс категоризации рисков, который определяет связь между количественными показателями расходов в % от дохода с качественным отношением индивидуальных заемщиков к ряду факторов, влияющих на задолженность. Предполагается, что после выплат по кредиту, только 7% всех заемщиков (что составляет 3% от просроченной суммы задолженности) уверены в своем финансовом положении.

2016	Распределение		Доход домо-хозяйства	Чистый располагаемый доход (после уплаты кредита)	Просроченная задолженность по кредиту
	Клиенты	Размер			
Приемлемый	7%	3%	4,452	2,731	3,324
Обеспокоенный	7%	9%	4,230	2,085	11,341
Уязвимый	28%	16%	2,894	1,049	4,851
Подверженный	58%	72%	2,667	267	10,629

2014	Распределение		Доход домо-хозяйства	Чистый располагаемый доход (после уплаты кредита)	Просроченная задолженность по кредиту
	Клиенты	Размер			
Приемлемый	9%	7%	4,777	3,065	5,621
Обеспокоенный	4%	3%	4,344	2,682	5,498
Уязвимый	28%	21%	3,142	1,154	5,738
Подверженный	60%	69%	2,168	-76	8,745

- Распределение категорий риска, в целом, не изменилось в период с 2014 по 2016 год: в основе такого распределения лежат в большей части количество респондентов, а не их отношение, что еще раз подтверждает очевидную уязвимость портфеля в 2014 году. Однако существенное изменение 2016 года (как указывается в комментариях ранее) заключается в том, что намного больше заемщиков сегодня признает свое хрупкое финансовое положение.
- Финансовая «эластичность» категории риска «Обеспокоенные заемщики» показывает противоречивый эффект снижения чистого располагаемого дохода и роста долгов.
- Однако финансовое положение заемщиков с самым высоким уровнем риска улучшилось.
- Такие изменения вызывают опасения о том, что [i] сегменты заемщиков с высоким уровнем риска остаются очень уязвимыми и [ii] сегменты заемщиков с высоким уровнем дохода (в особенности сегмент «обеспокоенных заемщиков») показывает ухудшение их финансового положения.
- Такое распределение профиля риска в кредитном портфеле и выявленные тенденции может свидетельствовать о том, что особую обеспокоенность вызывает систематический

риск подверженности заемщиков внешним событиям, имеющим большое влияние и оказывающим отрицательное воздействие на деятельность сектора кредитования.

4.2 Каковы тенденции в просроченных выплатах по кредитам?

Отмечается сильное ухудшение в части просроченных задолженностей по кредитам: так, в 2014 году такой показатель составлял 3%, а в 2016 году – 15%. Просроченные задолженности также растут по коммунальным платежам, увеличиваются случаи рефинансирования займов и все больше заемщиков признают, что им трудно выплачивать кредиты. В сегменте «самозанятых» заемщиков наблюдается самый высокий уровень просроченной задолженности. В отдельных кредитных учреждениях случаи просроченных выплат по кредитам также увеличились.

Уровень просроченной задолженности по кредитам вырос существенно с 2014 года (3%) до 15% в 2016.

Выше в данном анализе было отмечено структурное улучшение, которого удалось добиться в кредитном портфеле в отношении чистого располагаемого дохода, остающегося после расходов первой необходимости и уплаты платежей по кредиту. Несмотря на данные изменения, неблагоприятные последствия мировых экономических тенденций, негативное изменение курса иностранной валюты, существенное снижение денежных переводов в республику, сильное изменение цен на непищевые продукты внесли свой вклад в значительное ухудшение ситуации по кредитным выплатам и отношения заемщиков к их финансовому положению.

Также отмечается широкое влияние неблагоприятных тенденций на просроченную кредитную задолженность по всем кредитным портфелям. В следующей таблице отражается влияние на просроченную кредитную задолженность по различным сегментам заемщиков.

Просроченная задолженность : 2016	% заемщиков с просроченной задолженностью по кредиту	Остаток просроченной задолженности заемщиков в % от общего объема задолженности	Задолженность по коммунальным платежам	Рефинансировано / Реструктуризировано за последние 12 месяцев	Трудности по выплатам кредитных платежей
МФО	14%	26%	11%	11%	49%
Банк	17%	26%	12%	13%	53%

- Деятельность обоих типов кредитных учреждений достаточно схожа.

Регион	% заемщиков с просроченной задолженностью по кредиту	Рефинансировано / Реструктуризировано за последние 12 месяцев	Доход домохозяйства	% заемщиков с просроченной задолженностью по кредиту	Рефинансировано / Реструктуризировано за последние 12 месяцев
Душанбе	21%	15%	< 1,200	9%	12%
Хатлон	18%	6%	1,201-1,800	12%	10%
Согд	13%	9%	1,801-2,600	17%	8%
РРП	13%	6%	2,601-3,400	16%	11%
ГБАО	8%	22%	>3,400	17%	16%

- В Душанбе отмечается самый высокий уровень просрочек и рефинансированных / реструктуризированных кредитов.

- В ГБАО для снижения уровня просроченной задолженности, по всей вероятности, использовалось рефинансирование / реструктуризация. Пока есть основания надеяться на эффективность данных мер, но в ГБАО отмечается чрезвычайно высокий уровень задолженности по уплате коммунальных платежей (30%), неформальных займов от продавцов (46%) и снижение расходов на питание в связи с необходимостью производить выплаты по кредитам (54%). Данные факторы позволяют предположить, что в будущем уровень просроченной задолженности сильно увеличится (только если не экономическая ситуация в регионах не улучшится значительно в ближайшем времени).

Источники доходов	% заемщиков с просроченной задолженностью по кредиту	Рефинансировано / Реструктурировано за последние 12 месяцев	Основные сектора экономики для источников доходов	% заемщиков с просроченной задолженностью по кредиту	Рефинансировано / Реструктурировано за последние 12 месяцев
МФО: Постоянная работа	10%	11%	Розничная торговля	21%	14%
МФО: Непостоянная работа	15%	13%	Инженерные работы	9%	7%
МФО: Собственный бизнес	20%	14%	Строительство: недвижимость	12%	12%
Банк: Постоянная работа	12%	11%	Услуги	17%	13%
Банк: Непостоянная работа	17%	19%	Сельское хозяйство	16%	8%
Банк: Собственный бизнес	23%	16%	Государственный сектор	11%	12%

- Сегмент самозанятых заемщиков показывает наибольший охват просроченной задолженностью.
- Служащие в государственном секторе представляют относительно большую долю индивидуальных заемщиков. Уровень заработной платы в данном секторе был меньше, чем в других секторах. Следовательно, такие клиенты представляют особый портфельный риск для кредитных учреждений.

В следующей таблице показывается, что такое давление характерно для отдельных кредитных учреждений. При этом, необходимо признать, что приведенные статистические данные являются лишь индикаторами, основанными на ограниченной выборке, и, поэтому, необходимо оценить кредитный портфель каждого кредитного учреждения независимо от их клиентской базы.

Просроченная задолженность: 2016	% заемщиков с просроченной задолженностью по кредиту	Рефинансировано / Реструктурировано за последние 12 месяцев	Задолженность по коммунальным платежам	Трудности по выплатам кредитных платежей	Снижение расходов на питание в связи с необходимостью выплат по кредиту
МФО : А	14%	11%	6%	44%	36%
МФО : В	18%	9%	8%	48%	38%
МФО : С	20%	11%	8%	55%	40%
МФО : D	15%	7%	6%	43%	33%
Банк : А	17%	8%	8%	47%	36%
Банк : В	17%	17%	17%	54%	45%
Банк : С	15%	15%	16%	54%	44%
Банк : D	23%	20%	15%	60%	51%
Банк : E	28%	19%	7%	51%	44%

- Данные в таблице выше рассчитаны на данных тех респондентов, которые раскрыли свои кредитные учреждения. Эта информация не является детальной (или статистически надежной) оценкой кредитного учреждения. Такая оценка должна проводиться соответствующим кредитным учреждением. Тем не менее, полученные и отраженные в таблице данные позволяют прийти к выводу, что руководству и лицам, ответственным за корпоративное управление таких кредитных учреждений, необходимо оценивать институциональную эффективность с точки зрения рынка и своих конкурентов и выявлять необходимость в более четком понимании структуры, характеристики и отношения клиентов.
- Отдельные кредитные учреждения демонстрируют более высокие характеристики рисков (особенно некоторые банки).
- Кредитные учреждения должны рассматривать будущие индикаторы подверженности рискам в отношении не только управления кредитами, выданными клиентам, но и в отношении концентрации структурного риска и соответствующего уровня резерва на покрытие возможных потерь.

4.3 По каким кредитам наблюдаются преимущественно просроченные выплаты по кредитам?

Самый высокий уровень просроченных задолженностей – свыше 40% - отмечается по кредитам в иностранной валюте. Просроченные задолженности заемщиков также отражают более высокие уровни дополнительных неформальных задолженностей. Как правило, просроченные выплаты по кредитам наблюдаются в отдельных сегментах, к примеру, преимущественно среди «самозанятых» клиентов.

Просроченная задолженность высока, преимущественно, по кредитам в иностранной валюте.

	Доля задолженности в % от общего сегмента: клиенты	Задолженность сегмента в % от общей задолженности	Рефинансирование / Реструктуризация в % от сегмента	Заемщики, обратившиеся за кредитом в последние 12 месяцев в % от общего сегмента	Отказ кредитора : % заемщиков, обратившихся за кредитом в последние 12 месяцев
«Самозанятые»: иностранная валюта	44%	12%	23%	61%	30%
МФО: иностранная валюта	42%	10%	22%	57%	30%
Банк: иностранная валюта	42%	10%	16%	52%	43%

- Другие сегменты типов кредитов, имеющих наивысший уровень просроченной задолженности (в доле от соответствующего сегмента) приведены ниже и показывают концентрацию наиболее высокой просроченной задолженности.

Сегменты типов кредитов	Подсегмент	Доля задолженности в % от общего количества заемщиков в сегменте: клиенты	Задолженность подсегмента в % от общей суммы задолженности	Рефинансирование / Реструктуризация в % от общего количества заемщиков в сегменте	Заемщики, обратившиеся за кредитом в последние 12 месяцев в % от общего количества заемщиков в сегменте	Отказ кредитора: % заемщиков, обратившихся за кредитом в последние 12 месяцев
A	B	C	D	E	F	G
Кредит: Неформальный	друзья	30%	27%	27%	61%	39%
Кредит: Банк	> 10,000	29%	18%	26%	67%	29%
Кредит: МФО	> 10,000	28%	15%	27%	72%	28%
Учреждение : указано	Банк : E	28%	10%	19%	75%	23%
Залог: Тип	Недвижимость: жилое помещение	25%	19%	16%	48%	25%
Залог: Тип	Недвижимость: коммерческая	25%	9%	16%	63%	19%
Кредит: Неформальный тип	семья	24%	12%	33%	60%	41%
Кредит: МФО	5,001- 10,000	24%	14%	12%	67%	27%
Доход: Источник	Банк: собственный бизнес	23%	26%	16%	62%	21%
Учреждение: указано	Банк: D	23%	11%	20%	65%	27%
Кредит: неформальный	С неформальным всего	23%	46%	19%	65%	31%
Кредит: продукт	Коммерческий: сомони	23%	29%	17%	72%	20%
Учреждение	Бывшие заемщики МФО	23%	7%	18%	80%	17%
Кредит: последняя цель	Коммерческий: торговля	22%	48%	16%	67%	19%
Учреждение	Бывшие заемщики банка	22%	7%	11%	74%	21%

- Столбцы в данной таблице показывают:
 - А: сегмент типа кредита: основные сегменты кредитов в кредитном портфеле; относится к заемщикам банков и МФО, если не указано другое;
 - В: под-сегмент: относится к под-параметру определенного кредитного сегмента;
 - С: доля просроченной задолженности в % от общего количества заемщиков в сегменте: относится к числу клиентов, имеющих просроченную задолженность в под-сегменте (В) в % от общего количества заемщиков в сегменте (А);
 - D: под-сегмент просроченной задолженности в % от общей суммы просроченной задолженности: относится к под-сегменту просроченной задолженности (В) в % от суммы всех задолженностей в общем портфеле (МФО и банки) (основано на выборке опроса);
 - Е: рефинансирование: доля клиентов в под-сегменте, кредиты которых были рефинансированы / реструктуризированы в течение последних 12 месяцев;
 - F: подача заявок на кредит в течение последних 12 месяцев: доля клиентов в под-сегменте, которые подавали заявки на кредит в течение последних 12 месяцев;
 - G: отказ кредитора: доля клиентов (F), чья заявка на кредит была отклонена, но кредит был получен у другого кредитора.

- Данная таблица основана на следующих факторах:
 - Сегментах / группах заемщиков с самым высоким уровнем просроченной задолженности;
 - Отдельные заемщики могут быть включены в более чем один сегмент (к примеру, заемщик из сегмента «Кредит: Банк > 10,000» может быть также включен в «Залог: Жилое помещение»);

- В таблице выделяются отдельные сегменты заемщиков с высокой концентрацией риска. Необходимо особо отметить включение двух кредитных учреждений, что говорит о необходимости со стороны кредитных учреждений хорошо понимать структуру (состав) и динамику кредитного портфеля их заемщиков.

- Также отмечается, что неформальные заимствования имеют большое влияние на сегменты заемщиков с высоким уровнем просроченной задолженности. Это важный параметр, который должны учитывать кредитные учреждения в оценке ситуаций с проблемными кредитами.

4.4 Имеют ли заемщики, меняющие кредиторов, различную структуру риска?

Заемщики, меняющие кредитные учреждения, демонстрируют характеристики более высокого кредитного риска.

- Финансовый профиль и характеристики риска существенно меняются в зависимости от смены заемщиком кредитного учреждения.

Количество кредитных учреждений за последние два года	Доход домохозяйства	Средний остаток по кредиту	Просроченная задолженность: кредит	Просроченная задолженность: коммунальные платежи	Неформальные займы: семья	Неформальные займы: друзья	Трудности по выплатам кредитных платежей	Снижение расходов на питание в связи с выплатами по кредиту
Одно	2,894	7,021	13%	11%	6%	12%	38%	40%
Два	3,123	14,944	24%	13%	13%	18%	43%	45%
Три и более	4,299	30,519	40%	14%	18%	33%	49%	56%

- Дополнительно, можно выделить следующие характеристики :
 - Вырос уровень залоговых активов:
 - 1 кредитор = 33%, 2 кредитора = 40%, и 3 кредитора = 61%
 - Выросла доля кредитов в иностранной валюте:
 - 1 кредитор = 6%, 2 кредитора = 12%, и 3 кредитора = 19%
 - Также вырос уровень рефинансированных / реструктуризированных кредитов :
 - 1 кредитор = 10%, 2 кредитора = 17%, и 3 кредитора = 33%.
- Данные характеристики подчеркивают проблемы, связанные с кредитной оценкой и управлением кредитами заемщиков, которые меняют кредитные учреждения.
- В течение последних двух лет увеличилось количество кредиторов действующих заемщиков:

Распределение заемщиков	Заемщики МФО			Заемщики банков		
	1 кредитор	2 кредитора	3+ кредитора	1 кредитор	2 кредитора	3+ кредитора
Действующие заемщики						
2016	84%	15%	2%	81%	16%	3%
2014	90%	9%	1%	90%	9%	1%
Бывшие заемщики						
2016	50%	44%	6%	51%	44%	5%
2014	72%	26%	2%	63%	34%	3%
Просроченная задолженность						
2016	73%	23%	4%	70%	24%	6%
2014	70%	24%	6%	79%	19%	2%

- Отмечается повышенный уровень мобильности клиента в течение последних двух лет, что может быть показателем того, что кредитные учреждения стали более осторожными. При этом, независимо от причины, заемщики показывают больше желания или необходимость сменить кредитора.
- Частота смены кредитора, ожидаемо, не является высоким для клиентов с просроченной задолженностью или проблемами с выплатой платежей по кредитам по сравнению с другими заемщиками.

Распределение заемщиков в каждом сегменте: 2016	Заемщики МФО			Заемщики банков		
	1 кредитор	2 кредитора	3+ кредитора	1 кредитор	2 кредитора	3+ кредитора
Просроченная задолженность	73%	23%	4%	70%	24%	6%
Отказ кредитора ¹¹	81%	17%	1%	78%	19%	3%
Проблемы с выплатой платежей по кредитам	89%	10%	1%	85%	14%	2%

4.5 Имеют ли заемщики проблемных кредитов различные характеристики?

Отмечается существенный рост числа заемщиков, признающих трудности в выплатах по кредиту. Только 21% клиентов / 9% просроченных кредитов демонстрирует разумный уровень кредитоспособности. Также наблюдается ухудшение в отношении заемщиков к долгам.

В вышеуказанных разделах настоящего документа определен уровень просроченной кредитной задолженности по различным сегментам кредитов и портфеля. В комментариях ниже кредитный портфель рассматривается по различным аспектам признания заемщиком проблем с долгом, в частности:

- Просроченная задолженность;
- Отказ кредитора;
- Трудности в выплатах по кредиту;
- Общие расходы превышают 75% дохода;
- Прочие.

Описание каждого вышеуказанного сегмента приведено ниже. Характеристики представлены в иерархическом порядке; заемщик не включается более чем в один сегмент, начиная с [i] «Просроченной задолженности»:

- «Просроченная задолженность» данный сегмент заемщиков четко указывает на серьезные проблемы с выплатой платежей по кредиту вместе с относительно высоким уровнем неформальных займов;
- «Отказ кредитора» количество «отказов кредитора» предполагает, что качество кредитов данного сегмента заемщиков низкое. Заемщик признает проблемы с уплатой кредита;
- «Трудности с выплатами по кредиту» данный сегмент заемщиков признает наличие давления / ограничения своего финансового положения, что отражает не только кредиты, полученные в кредитных учреждениях, но и неформальные займы;

¹¹ Отказ кредитора: заемщик подавал заявку на кредит в течение последних 12 месяцев, которая была отклонена, но в дальнейшем была одобрена другим кредитором

- «Общие расходы превышают 75% дохода» данный сегмент заемщиков имеет высокую долю обязательств по базовым расходам (от дохода); такая группа заемщиков может придерживаться «политики невмешательства» в отношении своего финансового положения;
- «Прочие» данный сегмент заемщиков не демонстрирует каких-либо признаков финансового давления, отмеченных для предыдущих сегментов;
- Распределение кредитного портфеля по данным характеристикам приведено ниже:

2016	МФО				Банк			
	Распределение		Чистый располагаемый доход (после выплат по кредиту)	Остаток по кредиту	Распределение		Чистый располагаемый доход (после выплат по кредиту)	Остаток по кредиту
	Клиенты	Сумма кредита			Клиенты	Сумма кредита		
Просроченная задолженность	14%	26%	589	13,512	17%	26%	530	14,786
Отказ кредитора	12%	14%	824	8,831	9%	16%	846	16,830
Проблемы с уплатой платежей по кредиту	32%	26%	691	5,903	35%	32%	680	8,687
Общие расходы превышают 75% дохода	22%	25%	258	8,222	19%	18%	259	8,659
Прочие	21%	9%	1,558	3,187	20%	9%	1,501	4,126

- В таблице указаны различные уровни располагаемого дохода и непогашенной задолженности по рассматриваемым сегментам заемщиков.
- Изменение в распределении данных сегментов заемщиков в период между 2014 и 2016 годами - существенное.

Негативная тенденция выделена красным цветом	МФО				Банк			
	Распределение: клиенты		Распределение: сумма кредита		Распределение: клиенты		Распределение: сумма кредита	
	2014	2016	2014	2016	2014	2016	2014	2016
Просроченная задолженность	3%	14%	4%	26%	4%	17%	4%	26%
Отказ кредитора	4%	12%	3%	14%	5%	9%	5%	16%
Трудности с выплатами по кредиту	26%	32%	27%	26%	23%	35%	22%	32%
Общие расходы превышают 75% дохода	40%	22%	44%	25%	40%	19%	49%	18%
Прочие	28%	21%	22%	9%	28%	20%	20%	9%

- Масштаб таких изменений в кредитном портфеле имеет значительное влияние как на кредитные учреждения, так и на заемщиков:
 - Кредитные учреждения: структура организации и корпоративного управления, отражающая такое внимание со стороны кредитных учреждений и клиентов, является важным

аспектом бизнеса, как на уровне совета директоров, так и органов управления;

- Заемщики: действия в ответ на такие серьезные изменения будут напрямую влиять на их образ жизни и деятельности;
 - Безусловно, есть серьезные последствия для регулятора и инвестиционных финансовых организаций.
- Масштаб дополнительных финансовых обязательств и давления отражен в таблице ниже (включая заемщиков МФО и банков).

Негативные тенденции указаны красным цветом	Задолженность по коммунальным платежам		Рефинансировали Вы или консолидировали свою задолженность в течение последних 12 месяцев?		Неформальные займы от розничных продавцов		Расходы на питание сократились в связи с выплатами по кредиту	
	2014	2016	2014	2016	2014	2016	2014	2016
Просроченная задолженность	19%	16%	25%	27%	19%	26%	39%	62%
Отказ кредитора	18%	18%	4%	10%	28%	34%	54%	48%
Трудности с выплатами по кредиту	9%	13%	6%	10%	19%	26%	46%	52%
Общие расходы превышают 75% дохода	5%	9%	6%	8%	26%	14%	45%	24%
Прочие	7%	6%	5%	6%	20%	14%	28%	19%

- Различные группы заемщиков дали разные ответы на вопрос о признании рисков.
- Заемщики, которые осознают свою финансовую ситуацию, в основном, предпринимали финансовые действия для решения своих финансовых проблем. Они не имеют других возможностей для решения таких проблем без серьезного ущерба их личному и семейному состоянию.
- Остальные заемщики с высоким уровнем обязательных расходов имеют минимальный чистый располагаемый доход, который позволяет покрыть прожиточный минимум (кроме расходов на питание и обязательных расходов домохозяйства).

Негативные тенденции указаны красным цветом	Качество моей жизни улучшилось за последние 12 месяцев		Выплаты по задолженностям создают проблемы в моей семье		Мне нужно продолжать кредитоваться для поддержания своей жизни и жизни моей семьи		Мне нужна помощь в решении проблем с моим кредитным учреждением	
	2014	2016	2014	2016	2014	2016	2014	2016
Просроченная задолженность	67%	42%	53%	67%	71%	86%	44%	61%
Отказ кредитора	82%	64%	40%	49%	34%	82%	37%	63%
Проблемы с уплатой платежей по кредиту	82%	64%	51%	76%	75%	92%	59%	72%
Общие расходы превышают 75% дохода	90%	70%	9%	16%	45%	71%	15%	34%
Прочие	83%	78%	9%	13%	27%	64%	18%	26%

- Данная таблица ясно демонстрирует широкомасштабное ухудшение финансового положения домохозяйства.
- Основной стратегической проблемой для таких тенденций является время, в течение которого может существовать заемщик в такой (или в дальнейшем ухудшающейся) финансовой и экономической ситуации.

4.6 Имеют ли заемщики, чьи кредиты подлежали рефинансированию, особые характеристики?

Количество случаев рефинансирования повысилось до 11% (в 2014 году данный показатель составил 6%). Отмечается существенная региональная разница, при этом самое большое количество случаев рефинансирования приходится на ГБАО. Также можно ожидать продолжение рефинансирования в будущем.

- Средний уровень рефинансирования / реструктуризации кредитов в 2016 году составлял 11% в сравнении с 6% в 2014 году. Данный показатель сравнительно низкий по отношению к росту давления. Возможно, проблема с определением терминов «рефинансирование / реструктуризация», что влияет на признание реструктуризации заемщиком.
- В разделах выше показано более высокое количество случаев рефинансирования / реструктуризации в различных кредитных сегментах по сравнению со средним значением в 11% и, в частности:
 - Регион: ГБАО 22%
 - Бывшие заемщики МФО: с кредитом в банке 18%
 - Местоположение: клиенты банков в пригородах и сельской местности 17%
 - Сектор торговли: розничная торговля 14%
 - Доход: свыше 1,800 сомони 17%
 - Источник дохода: собственный бизнес 22%
 - Валюта кредита: иностранная валюта 16%
 - Цель кредита: торговля 16%
 - Залоговый кредит: залоговый 18%

- Несмотря на рост случаев рефинансирования / реструктуризации в 2016 году, в краткосрочной и среднесрочной перспективе можно ожидать (при отсутствии какого-либо существенного роста) более значительное число реструктуризированных кредитов. В этой связи, необходимо отметить следующее:
 - Можно ожидать, что многие из текущих случаев рефинансирования потребуют в будущем реструктуризации, поскольку заемщик продолжает испытывать финансовые трудности;
 - Процесс рефинансирования / реструктуризации потребует дальнейшего развития с учетом целей использования кредитных средств и соответствующих денежных потоков.

4.7 Каков объем неформального кредитования?

Количество неформальных займов у друзей и семьи увеличилось в 2016 году по сравнению с 2014 годом. В основном, неформальные займы берут заемщики, признающие трудности с выплатами по кредитам. Уровень неформальных розничных займов на расходы на потребление домохозяйства остается высоким.

- Неформальное заимствование основано на использовании нефинансовых институтов в качестве источников финансирования. В основном, это члены семьи, друзья, розничные торговцы, работодатели, ростовщики.
- Такие источники неформальных займов среди заемщиков показаны в следующей таблице.

Число источников неформальных займов	Распределение: клиенты	Распределение: сумма кредита	Доход домохозяйства	Чистый располагаемый доход (после уплаты платежей по кредиту)	Задолженность по кредиту
Ни одного	70%	67%	3,074	838	8,119
Один	19%	14%	2,702	706	6,471
Два	7%	10%	2,630	518	13,035
Три и более	4%	9%	2,482	296	17,898

- Объем неформальных займов расширяется: так, около 30% заемщиков получили такие займы.
- На данном этапе данный показатель является существенным компонентом процесса кредитной оценки и чрезмерной задолженности.

- Финансовое положение группы заемщиков таких неформальных займов представлено в следующей таблице:

Число источников неформальных займов	Характеристики заемщика				
	Кредит: Просроченная задолженность	Коммунальные платежи: задолженность	Рефинансировали ли Вы или консолидировали свою задолженность в течение последних 12 месяцев?	Если подавалась заявка на кредит в последние 12 месяцев, был ли отказ от кредитора?	% заемщиков с существенными расходами (включая платежи по кредиту) выше 75% от дохода
Ни одного	11%	5%	8%	16%	31%
Один	20%	23%	11%	24%	56%
Два	30%	30%	24%	39%	70%
Три и более	23%	36%	43%	54%	82%

- В таблице приводятся количественные данные по неформальным займам, к примеру, 23% заемщиков с тремя и более неформальными займами имеют просроченную задолженность по кредиту.
 - Существует четкая взаимосвязь между (растущим) использованием источников неформальных займов и неэффективным использованием кредита.
- Источники неформальных займов представлены ниже:

	Семья	Друзья	Розничные торговцы: активы	Розничные торговцы: потребление домохозяйств	Ростовщики / ломбарды	Работодатель	Прочие
Один	9%	26%	8%	47%	1%	3%	6%
Два	32%	64%	23%	68%	3%	4%	5%
Три и более	79%	96%	39%	91%	7%	23%	4%

- Данные уровни использования относятся к заемщикам в каждом сегменте, которые используют соответствующие источники.
- Серьезная зависимость от семьи, друзей и розничных продавцов преобладает в данном сегменте источников в дополнение к растущему уровню гарантийных обязательств между заемщиками.
- В сравнении с 2014 годом, случаев получения неформальных займов от членов семьи и друзей больше, а уровень займов от розничных торговцев остается практически неизменным (что может также отражать трудности, связанные с торговлей и финансами, с которыми сталкиваются самозанятые заемщики из сегмента торговли).
- В предыдущей таблице показан повышенный уровень финансового давления, характерного для заемщиков, имеющих неформальные займы, что имеет существенные последствия в отношении:
 - Платежеспособности и пределов, при которых неформальные источники являются предпочтительными в иерархии наличных платежей.

- «Видимости» финансового давления на заемщика. Сообщества очень устойчивы, поэтому финансовая ситуация заемщика станет всем известной. При этом другие ответы указывают на то, что такое финансовое давление широко распространено и не является позорным явлением в социуме в случае крайне тяжелой финансовой ситуации;
 - Тем не менее, непогашение задолженности может быть причиной социального давления – деньги зачастую являются причиной сильного социального «неудобства», и можно предположить, что кредит, полученный в кредитном учреждении, будет погашен при получении неформального займа;
 - Высокий уровень займов от розничных торговцев является серьезным фактором при проведении оценки качества кредита самозанятого заемщика. Коммерческий оборот и денежные потоки зависят, на определенном уровне, от ликвидности клиентов самозанятого заемщика;
 - Самозанятые торговцы (значительная часть самозанятых заемщиков заняты в торговле или в сфере услуг) зависят от уровня местного спроса. Если заемные средства уменьшаются и/или используются сбережения семьи/друзей, и/или условия рынка остаются ограниченными в силу роста инфляции, самозанятый сектор будет испытывать пониженный спрос и пониженную ликвидность в сообществе. Безусловно, эффект может быть различным в разных регионах, но если текущие тенденции сохранятся, то самозанятые заемщики могут подвергаться более сильному давлению в будущем, и соответственно могут быть отнесены к самому уязвимому сегменту.
- Объем неформального заимствования различается в разных сегментах и приведен ниже.

	Семья	Друзья	Розничные продавцы: активы	Розничные продавцы: потребление домо-хозяйств	Ростовщики / ломбарды	Работодатель	Прочие
Душанбе	9%	15%	6%	11%	2%	5%	0%
Хатлон	3%	13%	1%	19%	0%	0%	7%
Согд	4%	4%	3%	7%	1%	1%	0%
РРП	3%	10%	5%	6%	1%	0%	0%
ГБАО	17%	26%	9%	46%	0%	3%	0%
Просроченная задолженность	12%	27%	5%	21%	2%	3%	5%
Отказ кредитора	9%	16%	9%	25%	2%	2%	0%
Трудности с выплатами	8%	14%	6%	20%	1%	2%	1%
Расходы > 75% доходов	5%	10%	3%	11%	1%	2%	1%
Прочее	3%	5%	2%	12%	0%	1%	1%

- Кредитные учреждения должны рассматривать наличие неформальных займов как один из возможных серьезных индикаторов финансового давления.
- Информационные программы, проводимые в рамках улучшения финансового образования, должны включать в себя информацию о таких видах заимствований.

- В ГБАО снова отмечены более высокие показатели рисков, чем в других регионах, что могло повлиять на более низкие уровни просроченных задолженностей по кредитам, наблюдаемые в данном регионе.

4.8 Есть ли разница в кредитных портфелях заемщиков, имеющих сэкономленные балансы, и не имеющих таких балансов заемщиков?

Заемщики, не экономящие средства, имеют более высокую просроченную задолженность, по сравнению с заемщиками, откладывающими сбережения. Заемщики, не экономящие средства, демонстрируют более высокие общие уровни финансового давления

- Уровень «сберегающих» заемщиков среди общего количества не изменился с 2014 года:

	Сбережения в финансовом учреждении	Прочие сбережения	Не сберегающие заемщики
МФО	10 %	26 %	70 %
Банк	10 %	26 %	70 %

- Использование механизмов сбережений, отличных от сбережений в финансовых учреждениях, остается достаточно широким.

- Финансовый профиль «сберегающих» заемщиков показан в следующей таблице:

	Доход	Первоочередные и коммунальные расходы	Платеж по кредиту	Чистый располагаемый доход	Непогашенная задолженность по кредиту
Сбережения: ФУ: Заемщики	3,306	1,501	675	1,131	9,672
Прочие сбережения: МФО	3,120	1,368	700	1,052	7,763
Нет сбережений: МФО	2,706	1,275	759	673	7,500
Прочие сбережения: Банк	3,802	1,457	1,096	1,249	12,370
Нет сбережений: Банк	2,945	1,320	1,058	567	11,082

- Эффективность кредита в данных сегментах представлена в таблице ниже

	Кредит: Просроченная задолженность	Коммунальные платежи: задолженность	Рефинансировали ли Вы или консолидировали свою задолженность в течение последних 12 месяцев?	Если подавалась заявка на кредит в последние 12 месяцев, был ли отказ от кредитора?	% заемщиков с существенными расходами (включая платежи по кредиту) выше 75% от дохода
Сбережения: ФУ : Заемщики	8%	8%	11%	10%	47%
Прочие сбережения: МФО	11%	4%	8%	12%	45%
Нет сбережений: МФО	15%	14%	12%	25%	58%
Прочие сбережения: Банк	10%	4%	8%	11%	46%
Нет сбережений: Банк	20%	15%	15%	25%	59%

- Повышенная уязвимость таких заемщиков без сбережений ясно показана для заемщиков банков и МФО.

- Кредитная эффективность в таких сегментах практически идентична для банков и МФО.
- Такие заемщики без сбережений также имеют повышенный уровень неформальных займов от друзей и продавцов (для обеспечения потребления домохозяйства).
- Бюджетная уязвимость, указанная в вышеприведенной таблице, отражается в различных ответах «сберегающих» и «не сберегающих» заемщиков, которые в очередной раз отмечают давление на таких (большинство) заемщиков, не имеющих сбережений.

	Я занимаю слишком много	Мои платежи по кредиту превышают мои возможности	Платежи по задолженности создают проблемы в моей семье	Мне нужна помощь в решении проблем с моим кредитным учреждением	Расходы на питание снизились из-за выплат по кредиту
Сбережения: ФУ: Заемщики	45%	48%	46%	51%	41%
Прочие сбережения: МФО	27%	30%	32%	38%	29%
Нет сбережений: МФО	35%	56%	50%	56%	44%
Прочие сбережения: Банк	32%	31%	35%	31%	26%
Нет сбережений: Банк	43%	62%	57%	62%	49%

- Это подчеркивает повышенную уязвимость финансовых бюджетов заемщиков, у которых нет сбережений.
- Также отмечается сильное сходство ответов заемщиков МФО и банков.
- Парадоксально, но ответы заемщиков, имеющих сбережения в финансовых учреждениях, имеют общие характеристики с ответами заемщиков без сбережений. Можно предположить, что банки используют данные сбережения как обремененные остатки средств в рамках залоговой структуры кредита.

5. Перспективы кредитования

5.1. Каковы перспективы спроса на кредиты?

С учетом текущих заемщиков и при условии отсутствия какого-либо существенного события в экономике, перспективы кредитования не радостные, сопровождаются давлением на потенциал заемщиков выплачивать по кредитам и сокращением суммой просроченной задолженности. Только 21% клиентов / 9% просроченных кредитов демонстрируют разумный уровень кредитоспособности. Спросом движет, в большей мере, нужда. В дополнение к работе по операционному управлению кредитами, необходимо также учесть влияние портфельных и системных рисков. Категория «самозанятых» представляет собой существенные структурные и портфельные риски. Такое давление требует сотрудничества в секторе в целях сохранения стабильности рынка.

- Краткосрочные и стратегические перспективы кредитования в Таджикистане представляют собой комплексное взаимодействие различных факторов. В будущем отдельные кредитные учреждения четко осознают силу и чувствительность диапазона динамики. Однако следующие комментарии к перспективам кредитования основаны на

толковании (автора) ответов респондентов, участвовавших в опросах 2014 и 2016 годов, а также официальных данных о текущих экономических тенденциях.

- Перспективы кредитования отражают взаимодействие четырех основных аспектов:
 - Текущая структура кредитного портфеля и действия, предпринятые за последние 2 года;
 - Внешние экономические, финансовые и социальные факторы, которые оказывают влияние на рынок;
 - Спрос и потребности заемщиков.
- Система рисков (операционный, портфельный, структурный), на которые должны реагировать кредитные учреждения.
- Следующие комментарии вкратце обобщают проблемы, которые были затронуты ранее в анализе результатов опросов 2014 и 2016 годов.
- Текущая структура кредитного портфеля и действия, предпринятые в последние 2 года:
 - Значительное улучшение операционного кредитного профиля заемщиков с наименьшим уровнем доходов;
 - Существенное снижение масштабов кредитования в иностранной валюте;
 - Несмотря на такие структурные изменения в операционном кредитовании, в результате ухудшения широкого спектра экономических и рыночных условий усилилось давление на большинство заемщиков;
 - Очевидно насыщение в плане доступности залоговых активов, хотя влияние возврата в собственность и реализация активов, вероятно, представляет собой операционные и стратегические риски;
 - Использование гарантий значительно увеличилось, хотя основная «ценность» гаранта, в большинстве случаев, является весьма неопределенной;
 - Серьезное ухудшение степени уязвимости и чувствительности качества кредитов в общем кредитном портфеле.
- Внешние экономические, финансовые и социальные факторы, влияющие на условия на рынке (данные факторы рассмотрены в приложении 4 и основаны на официальных данных):
 - Существенная девальвация национальной валюты по отношению к доллару США;
 - Сильное инфляционное давление на импортируемые товары, что также влияет на основной спрос домохозяйства (за исключением основных пищевых продуктов);
 - Снижение уровня денежных переводов от трудовых мигрантов, занятых за рубежом;
 - Ограниченные уровни трудоустройства и вознаграждения;
 - Ограниченный уровень экономической активности домохозяйства.

- Спрос и потребности заемщиков
 - Действующие заемщики продолжают показывать высокий спрос на будущее кредитование, несмотря на признание трудностей по выплате текущих платежей по кредиту;
 - Значительное использование заемных средств на потребительские цели, чем на создание экономических ценностей;
 - Уровень процентных ставок на кредиты продолжает оставаться высоким, что оказывает влияние на реальную себестоимость приобретаемых товаров;
 - Продолжающееся ограничение бюджета домохозяйства, несмотря на достигнутые структурные улучшения;
 - Соответствие кредитных продуктов целям использования заемных средств.
- Система рисков, на которые должны реагировать кредитные учреждения:
 - Операционный кредитный риск – способность действующих (потенциальных) заемщиков поддерживать текущие кредиты или увеличить заимствования;
 - Портфельный кредитный риск – структурные риски, применимые к определенным существенным сегментам кредитного портфеля, чья эффективность имеет значительный эффект на общий кредитный портфель (самозанятый сегмент является основным);
 - Системный риск – уязвимость и чувствительность всего кредитного портфеля на внешние тенденции и давление.
- Прогноз и стратегия управления текущими кредитными рисками и развитие кредитования в будущем требует решения множества взаимосвязанных проблем. В последующих комментариях не преследуются цель провести подробный анализ каждого риска, а скорее подчеркнуть основные выводы, полученные в результате опросов 2014 и 2016 годов с точки зрения динамики данной стратегии.

Следующие комментарии содержат отдельные примеры взаимосвязанных факторов, которые, вероятно, будут иметь влияние на уровень кредитования и его эффективность в будущем.

- Профиль использования заемных средств физическими лицами показывает четкий фокус на базовых потребностях домохозяйства.

2016	Коммерческий	Потребительский			Недвижимость	
		Активы	Расходы	Здоровье, обучение и семейные мероприятия	приобретение	улучшение
МФО	30%	7%	27%	17%	9%	9%
Банк	35%	6%	25%	14%	9%	9%

- Данная сводная таблица подчеркивает разнообразие целей использования кредита и, соответственно, различные временные рамки его использования. К примеру:
 - Период для приобретения недвижимости гораздо длиннее, чем период расходования средств на текущие потребительские нужды домохозяйства;

- Торговые потребности бизнеса могут отражать сезонные колебания.
- Однако, подавляющее большинство кредитов (85%) было выдано на определенных условиях и с определенным порядком оплаты на предполагаемый период около 18-24 месяцев.
- Номинальная процентная ставка по индивидуальным кредитам составляет 35%, что подразумевает годовую процентную ставку в размере 75%. Это достаточно высокие затраты на финансирование расходов краткосрочных нужд домохозяйства.
- Зависимость сегмента заемщиков с наименьшим уровнем дохода от необходимости финансирования краткосрочных нужд домохозяйства представлена в следующей таблице.

2016	Коммерческий	Потребительский			Недвижимость	
		Активы	Расходы	Здоровье, обучение и семейные мероприятия	приобретение	улучшение
< 1,200	11%	7%	46%	18%	9%	8%
1,201-1,800	11%	9%	32%	18%	10%	11%
1,801-2,600	17%	7%	27%	18%	11%	9%
2,601-3,400	16%	6%	23%	16%	10%	9%
>3,400	38%	5%	15%	11%	6%	8%

- Данная таблица четко показывает различную роль кредитования.
- Влияние на сегменты заемщиков с наименьшим уровнем дохода существенное.
- При процентной ставке в 35% (ГПС равна 75%) и предполагаемой сумме кредита в размере 4,000 сомони, ежемесячные процентные расходы по кредиту, выданному на 18 месяцев, составляет примерно 115 сомони. Такие ежемесячные процентные расходы равны средним расходам на питание и товары первой необходимости на одного человека.
- Принимая во внимание уязвимое финансовое положение значительного большинства заемщиков, процентная составляющая текущих платежей по кредиту представляет собой существенные дополнительные затраты. Если средства кредита используются для питания домохозяйства (инфляция цен на которые минимальна), то реальные затраты на такие продукты существенно занижены.
- В следующей таблице представлено восприятие заемщиков зависимости от постоянного доступа к кредитованию для поддержания их образа жизни.

	Выплаты по кредиту, сомони	Среднемесячные расходы на человека на питание и базовые расходы	Чистый располагаемый доход (после уплаты кредита), сомони	Мне нужно продолжать брать кредиты для поддержания своей жизни и жизни моей семьи	Мои платежи по кредиту превышают мои возможности	Расходы на питание сократились в связи с выплатами по кредиту
< 1,200	261	116	98	81%	52%	51%
1,201-1,800	384	148	282	85%	50%	42%
1,801-2,600	511	177	507	79%	49%	39%
2,601-3,400	691	205	835	78%	51%	39%
>3,400	1,816	282	1,835	79%	48%	36%

- Доля процентов в выплатах по кредиту, вероятно, составляет около 40% от общей ежемесячной суммы выплаты. Учитывая это, вышеприведенная таблица показывает, что выплата процентов для сегмента заемщиков с наименьшим уровнем дохода составляет практически ту же сумму, которая может быть израсходована на питание или обязательные расходы одним человеком в месяц. Это серьезная проблема для «ответственного финансирования» и вопрос, кто несет такую ответственность: кредитор или заемщик или кто-нибудь еще?
- Несмотря на хрупкое финансовое положение сегмента заемщиков с более низким уровнем дохода (показатель ЧРД основан только на расходах на питание, обязательных расходах, расходах на оплату комуслуг и выплатах по кредитам), единственным выходом для таких клиентов, по их мнению, - продолжать брать кредиты.
- Уровень потребления домохозяйства (и соответственно образ жизни) мог бы стать лучше, если бы кредит не был получен для финансирования таких расходов.
- Сегмент «самозанятых» показывает высокий уровень кредитного риска, и внутри данного сегмента на сектор торговли и услуг приходится большая доля клиентов и просроченная задолженность по кредиту. Результаты опросов и внешние данные показывают следующее:
 - Инфляция и цены имеют более высокие темпы роста чем доходы, что может оказать негативный эффект на торговую деятельность;
 - Ограниченный уровень заработной платы и снижение объемов индивидуального кредитования в дальнейшем ограничит ликвидность на местном рынке;
 - Продолжающееся предоставление неформальных займов розничными торговцами своим покупателям влияет на денежные потоки таких торговцев;
 - Такое торговое давление может в результате привести к
 - более высокому уровню просроченной задолженности по кредиту;
 - более высокому уровню банкротства;
 - более широкому признанию трудностей в осуществлении выплат по кредиту.

- Тем не менее, хотя сегмент самозанятых составляет только 33% заемщиков (по данным опроса 2016 года), на указанный сегмент приходится только 65% просроченной задолженности. Как следствие, данный сегмент представляет собой критически важный аспект кредитной политики кредитных учреждений в отношении предпринимателей в части дохода и риска.
- Использование кредитных средств в самозанятом сегменте направлено в основном на предпринимательские цели.

Самозанятые клиенты: использование кредитных средств	Коммерческий		Потребительский	Ипотечный	Здоровье, образование, семейные торжества
	Активы	торговля			
МФО	4%	64%	12%	8%	10%
Банк	4%	67%	13%	6%	8%

- В таблице показан высокий уровень обязательств со стороны самозанятых клиентов поддерживать свою предпринимательскую деятельность с относительно низким оттоком кредитных средств на нужды домохозяйства.
- В то время как большинство кредитов используется для поддержки оборотного капитала и торговли, кредитный продукт, в основном, выдается на определенных условиях и с фиксированными платежами. Это, скорее всего, не согласуется с коммерческими денежными потоками и, следовательно, может привести к дополнительному давлению на заемщика.
- Такой низкий отток средств замещается более высокими доходами, поэтому вывод средств из бизнеса (возможно, за счет кредитных средств) не признается эффективным (хотя и косвенным) использованием кредитных средств на нужды домохозяйства.
- Однако, несмотря на очевидные намерения поддерживать свою предпринимательскую деятельность, данный сегмент (в особенности в секторах торговли и услуг) подвержен различным экономическим рискам, а также риску ликвидности на рынке. В этом заключается типичный портфельный риск для данного типа кредитования.
- Предоставление кредитов данному типу заемщиков требует определенных навыков в части:
 - В неблагоприятных условиях рынка управление кредитами и работа с заемщиками требует навыки и действия, отличные от тех, кто находится в более комфортных условиях;
 - Чувствительность различных типов предпринимателей к разнообразным внешним тенденциям (экономическая, спрос на рынке) должна постоянно отслеживаться;
 - Уровень ликвидности на рынке и спрос может изменяться в зависимости от уровня заработной платы, уровня кредитов и распределения между физическими лицами, уровня розничных продаж в кредит (для поддержания оборота, но за счет ликвидности), а также поступающих денежных переводов. Данные факторы могут иметь место на уровне сообществ, следовательно, серьезная задача кредитных учреждений – определить эти различные виды торговой среды;

- Каждое кредитное учреждение будет иметь различный профиль самозанятых клиентов. Однако, с точки зрения стратегической важности данного сегмента, необходимо понимать динамику и чувствительность таких клиентов.
- В следующей таблице показано соотношение различных тенденций в распределении заемщиков с учетом структуры их риска. Представлены рамки распределения потребностей потенциальных заемщиков в заимствовании и возможностей сегментов клиентов с различными характеристиками рисков. Безусловно, эти данные не могут считаться прогнозом объемов кредитования; они касаются только текущего финансового положения существующих клиентов. В таблице не отражаются какие-либо события, которые могут повлиять на будущие действия клиентов по заимствованию, равно как и любые изменения в их экономической ситуации.
 - Основные финансовые показатели данных сегментов приведены ниже в таблице:

Параметры рисков ¹²	Доход	Расходы домохозяйства и коммунальные расходы	Выплаты по кредиту	Чистый располагаемый доход	Просроченная задолженность
Просроченная задолженность	3,281	1,357	1,353	571	7,700
Отказ кредитора	2,819	1,347	666	806	7,300
Трудности с выплатами	2,738	1,281	778	679	7,600
Расходы > 75% доходов	2,763	1,407	1,093	264	8,700
Прочее	3,314	1,276	477	1,561	5,800

- В данной таблице отмечается низкий уровень чистого располагаемого дохода для тех четырех сегментов, которые демонстрируют давление на финансовый бюджет домохозяйства. Чистый располагаемый доход основан только на расходах на питание, обязательных расходах домохозяйства, расходах на оплату коммунальных услуг и выплатах по кредитам. Прочие расходы (такие как путешествия, одежда, образование, здоровье и пр.) должны быть предусмотрены в сумме ЧРД, показанного выше, и, прежде всего, такие расходы подвержены влиянию инфляционных процессов.
- В следующей таблице приведена градация заемщиков и остатков по кредитам таких заемщиков, имеющих финансовые проблемы, а также тех заемщиков, у которых ситуация значительно ухудшилась в последние два года.

¹² Масштабы рисков основаны на следующем: [1] просроченная задолженность: задолженность по текущему кредиту; [2] отказ кредитора: кредитор отказал в заявке на кредит заемщику в последние 12 месяцев, однако в дальнейшем кредит был выдан другим кредитором; [3] трудности с выплатами: заемщик признает, что имеет трудности с выплатами по кредиту; [4] расходы > 75% дохода: общий показатель расходов первой необходимости домохозяйства, коммунальные платежи и выплаты по кредиту превышают 75% дохода домохозяйства; [5] прочее: все заемщики, не включенные в сегменты 1 – 4. Ни один заемщик не включен в более чем один сегмент

2016	МФО				Банк			
	Распределение		Чистый располагаемый доход (после выплат по кредиту)	Остаток по кредиту	Распределение		Чистый располагаемый доход (после выплат по кредиту)	Остаток по кредиту
	Клиенты	Сумма кредита			Клиенты	Сумма кредита		
Просроченная задолженность	14%	26%	589	13,512	17%	26%	530	14,786
Отказ кредитора	12%	14%	824	8,831	9%	16%	846	16,830
Трудности с выплатами	32%	26%	691	5,903	35%	32%	680	8,687
Расходы > 75% доходов	22%	25%	258	8,222	19%	18%	259	8,659
Прочее	21%	9%	1,558	3,187	20%	9%	1,501	4,126

Негативные тренды указаны красным цветом	МФО				Банк			
	распределение: клиенты		распределение: сумма кредита		распределение: клиенты		распределение: сумма кредита	
	2014	2016	2014	2016	2014	2016	2014	2016
Просроченная задолженность	3%	14%	4%	26%	4%	17%	4%	26%
Отказ кредитора	4%	12%	3%	14%	5%	9%	5%	16%
Трудности с выплатами	26%	32%	27%	26%	23%	35%	22%	32%
Расходы > 75% доходов	40%	22%	44%	25%	40%	19%	49%	18%
Прочее	28%	21%	22%	9%	28%	20%	20%	9%

- В данных таблицах подчеркивается, что:
 - Выросло осознание финансовых проблем среди заемщиков;
 - Значительная доля заемщиков (около 20%) имеют высокий уровень обязательств по обязательным расходам по отношению к доходу, но они не осознают давление, с которым столкнулись (это можно отметить для сегмента заемщиков, чья доля расходов составляет больше 75% дохода; в указанном сегменте в 2016 году отмечены серьезные изменения по сравнению с 2014 годом);
 - Очень низкий уровень кредитования для клиентов, которые демонстрируют достаточно надежное финансовое положение.
- Тем не менее, данные сегменты продолжают показывать достаточно высокий уровень спроса на продолжение финансирования долга. Однако необходимо оценить, каким образом спрос отражает основную долговую зависимость и носит ли он дискреционный характер.

	Мне необходимо продолжать заимствовать, чтобы поддерживать свою жизнь и жизнь своей семьи	Кредиты улучшают качество жизни	Выплаты по кредиту создают проблемы с моей семьей	Мне необходима помощь в решении проблемы задолженности с моим кредитным учреждением	Расходы на продукты уменьшились в связи с выплатами по кредиту
Просроченная задолженность	86%	49%	67%	61%	62%
Отказ кредитора	82%	65%	49%	63%	48%
Трудности с выплатами	92%	61%	76%	72%	52%
Расходы > 75% доходов	71%	80%	16%	34%	24%
Прочее	64%	76%	13%	26%	19%

- В таблице показана высокая долговая зависимость, которая свойственна для большинства заемщиков, несмотря на осознание ими своей неспособности справиться с данной ситуацией и социальные последствия долгового бремени.

- Использование кредитных средств показано в приведенной ниже таблице.

	Коммерческий	Потребительский			Ипотека
		Активы	Расходы	Здоровье, образование, семейные торжества	
Просроченная задолженность	47%	6%	18%	13%	13%
Отказ кредитора	24%	9%	25%	18%	21%
Трудности с выплатами	30%	5%	27%	18%	18%
Расходы > 75% доходов	31%	7%	29%	14%	19%
Прочее	28%	6%	28%	16%	20%

- Многообразие категорий рисков и использования последнего кредита ясно свидетельствует о необходимости дифференциации признания, готовности и возможности данных сегментов заемщиков решать свои будущие потребности в кредитовании.
- Кредитные учреждения, в идеале, должны внедрить разнообразные услуги и продукты, чтобы обеспечить основные характеристики, приведенные в таблице.

- В комментариях ниже представлены наблюдения по указанным различным сегментам категорий рисков.

- «Просроченная задолженность» в данном сегменте четко проявляются серьезные проблемы с выплатой кредита наряду с высоким уровнем неформального заимствования. Срок выплат текущей остаточной просроченной задолженности, установленный в действующих договорах, увеличился до 12 месяцев (в 2014 году данный показатель составлял около 8 месяцев), что может свидетельствовать в определенной степени об инициативах рефинансирования / реструктуризации, проводимых кредитными учреждениями. Однако, с точки зрения просроченной задолженности и прочих неформальных долгов, можно ожидать, что просрочки по кредитам будут иметь место в последующем периоде, превышающем 12 месяцев, и может привести к их последующей

реструктуризации. Негативные кредитные рейтинги, связанные с наличием просроченной задолженности, могут быть препятствием для получения кредита в ближайшем будущем.

- *«Отказ кредитора»* - количество отказов кредиторов указывает на низкое качество кредитов в данном сегменте, в дополнение к текущим прямым заимствованиям. В рассматриваемом сегменте также отмечается использование неформальных источников заимствования (в частности у розничных торговцев) в объемах выше среднего. Текущий срок выплат по кредитам составляет 14 месяцев (по сравнению с 8 месяцами в 2014 году) и, возможно, отражает недавнее продление такого долга у нового кредитора. Тем не менее, средний размер кредита сравнительно высок и, несмотря на то, что реструктуризация / рефинансирование может предоставлять краткосрочную стабильность, данный сектор до сих пор серьезно уязвим любым продолжающимся проявлениям рыночного давления. Можно предположить, что уровень просроченной задолженности в данном сегменте будет оставаться стабильным с небольшим снижением в последующие 12 месяцев.;
- *«Проблемы с выплатами»* - данный сегмент показывает давление / ограничение финансового / бюджетного положения. Это отражается не только в наличии кредитов от кредитных учреждений, но и неформальных займов в основном от членов семьи, а не от розничных торговцев.

Доля заемщиков, которые признают свои финансовые проблемы, значительно увеличилась по сравнению с 2014 годом. Вышеприведенные таблицы показывают, что восприятие долговой зависимости как средства поддержания образа жизни наиболее распространено среди данных заемщиков, которые также признают социальное влияние на их семьи.

Такой заемщик парадоксален: признает проблемы с долгами, но также воспринимает долг в качестве решения проблемы. Такое осознание проблем с задолженностью может рассматриваться как самый важный «первый шаг» на пути к лучшему пониманию финансового менеджмента. Представляется, что серьезной задачей в отношении данного сегмента является финансовое / бюджетное образование и более целенаправленное использование кредита для удовлетворения определенных потребностей. К примеру, устранение процентных расходов в отношении потребительских кредитов могло бы повысить уровень располагаемого дохода, а цели использования могли бы быть удовлетворены за счет целевых кредитов на здоровье или образование.

Возможность увеличить кредитование в данном сегменте, по всей видимости, небольшая. Осторожный стратегический подход к общей подверженности кредитного портфеля рискам может привести к сокращению такого заимствования, как только это станет возможным.

- *«Общие расходы превышают 75% доходов»* - данный сегмент имеет высокий уровень доли базовых расходов в составе текущего дохода и, соответственно, низкий уровень остаточного чистого дохода. Заемщики из этой группы не адаптировали свой образ жизни к своему финансовому положению в той степени, в которой это сделали другие сегменты заемщиков. Можно предположить, что данному сегменту характерен принцип невмешательства в свое финансовое положение. Однако в текущих экономических и рыночных условиях, данный сегмент чрезвычайно уязвим по разным причинам, включая то, что заемщики не осознают существование проблем.

Кредитные учреждения стратегически чувствительны по отношению к данному сегменту заемщиков. Более строгие стандарты кредитования могут быть установлены для отдельных заемщиков из данного сегмента, но средний размер просроченной задолженности все еще остается высоким.

- «Прочие» - данный сегмент представляет только 9% кредитов и 21% заемщиков. Следовательно, принимались решения по большому объему кредитов на более мелкие суммы. Данный сегмент четко показывает наивысший уровень осмотрительности при более независимом определении необходимости кредитования. При неизменившемся среднем сроке выплаты кредита 8 месяцев, можно ожидать, что значительная доля таких кредитов будет погашена в течение ближайшего года. Данный сегмент представляет наиболее серьезную группу клиентов для развития кредитного портфеля, но возможно такие заемщики относятся с осторожностью к своим долговым обязательствам. Значительно выросла доля таких клиентов, которые рассматривают необходимость в кредитовании для поддержания образа жизни, с 27% в 2014 году до 64% в 2016 году, в то время, как только у 19% заемщиков отмечается снижение расходов на продукты питания для покрытия платежей по кредиту. Можно предположить, что данный сегмент имеет относительно высокий уровень осторожности при решении вопроса о повторном кредите.

Для данного сегмента характерен осторожный подход к управлению финансами, поддержание высокого уровня сбережений и возможно более осмотрительного подхода к кредитованию (около 60% брали только один кредит в последние два года). 74% данного сегмента надеются на снижение уровня задолженности в ближайшие 12 месяцев. Они бесспорно являются «первоклассными, наименее рискованными» клиентами, для которых кредитные учреждения должны разработать услуги, направленные на оптимизацию работы с ними и их удержание в качестве клиентов.

- Такая сегментация предполагает следующее точки зрения будущего кредитования:
 - Небольшой объем общего естественного роста кредитования действующих клиентов с большой долей вероятности «незначительного снижения» в результате укоренившейся долговой зависимости, если только кредитные учреждения не предпримут специальные интервенции;
 - Серьезная динамика наблюдается в отношении тех 60% заемщиков, которые брали кредиты в первый раз и не являются постоянными, у которых истекают сроки погашения кредитов. Это означает, что в будущем кредитным учреждениям необходимо определить и сфокусироваться на отдельных потребностях и характеристиках различных сегментов заемщиков;
 - Возможность распределения обслуживания клиентов может потребовать:
 - Продолжения использования рефинансирования / реструктуризации задолженностей для решения укоренившихся проблем с задолженностью;
 - Различных кредитных продуктов и услуг, предназначенных для обеспечения различных кредитных целей и потребностей различных сегментов клиентов, что могло бы привести к большей согласованности между сроком и условиями кредита и его целью;
 - Предоставления отдельных кредитов, направленных на цели финансирования здоровья и образования;
 - Четкого определения альтернативных издержек / компромисса между использованием кредитных средств и соответствующими процентными расходами на потребление домохозяйства и сокращением использования кредита на данные цели, что позволит увеличить денежные потоки домохозяйства в результате снижения выплат по кредиту.

5.2 В чем состоит уязвимость доступности кредитов?

Кредитные портфели показывают существенную уязвимость относительно небольшому увеличению расходов на базовые продукты питания и предметы первой необходимости, что, в свою очередь, несет серьезные структурные и стратегические риски для кредитных учреждений. В этой связи, необходимо тщательно и на постоянной основе изучать динамику такой уязвимости.

- В течение 2014 – 2016 годов давление инфляционных затрат на продукты было относительно стабильным (см. Приложение 4, обзор внешних экономических данных Статистического Комитета Таджикистана). Это может привести к улучшению чистого располагаемого дохода заемщиков с относительно стабильными базовыми расходами домохозяйства и повышению уровня заработной платы.

В настоящем документе определены иные действия, который могут улучшить чистый располагаемый доход, но данный раздел посвящен исключительно вопросам чувствительности затрат на питание и базовых расходов домохозяйств.

- В таблице ниже представлено текущее распределение расходов на питание и расходы д/х, а также эффект их увеличения на 5% и 10%. Данные, представленные в таблице, отражают базовую структуру таких расходов.

Месячные расходы на продукты и обязательные расходы домохозяйства: сомони	< 500	501-800	801-1,000	1,001-1,500	> 1,500	Средний	Средние расходы на одного члена домохозяйства
Ответы опроса	14%	22%	27%	18%	20%	1,158	202
Увеличение + 5%	7%	19%	15%	30%	29%	1,216	212
Увеличение + 10%	7%	19%	15%	29%	30%	1,274	222

- Далее в таблицах отражается чувствительность увеличения расходов на продукты питания и предметы первой необходимости, которое применяется к широкому коэффициенту соотношения дохода домохозяйства и общих обязательных расходов (включая платежи по кредиту) по отношению к доходу (*примечание: все прочие затраты (коммунальные платежи и выплаты по кредиту) остаются неизменными*)

Расходы домохозяйства в % от дохода	<25%	26-50%	51-75%	76-100%	>100%
Ответы опроса	14%	58%	26%	3%	0%
Увеличение + 5%	10%	48%	37%	5%	0%
Увеличение + 10%	9%	45%	39%	7%	0%

Общие расходы в % от дохода	<25%	26-50%	51-75%	76-100%	>100%
Ответы опроса	2%	12%	32%	41%	13%
Увеличение + 5%	2%	11%	30%	39%	19%
Увеличение + 10%	2%	10%	28%	38%	23%

- Таблицы выше показывают чувствительность «уровней доступности» при относительно небольшом увеличении одного из видов расходов домохозяйства, который был ограничен в течение последних двух лет. Такие данные указывают на дополнительные ограничения, которые бы присутствовали в кредитном портфеле в случае увеличения таких расходов.
- Значительно увеличилась доля заемщиков с обязательными расходами (питание, предметы первой необходимости, коммунальные платежи и выплаты по кредиту),

превышающими 100% доходов (+10%). Расчетный средний размер кредита мог составлять порядка 8,500 сомони, что отражает чувствительность небольшого увеличения затрат на питание в бюджете домохозяйства, в котором значительную долю занимают платежи по кредиту.

- Такая чувствительность, вероятно, представляет серьезную подверженность структурному риску эффективности кредитного портфеля. В дальнейшем можно ожидать, что при снижении расходов на продукты питания появится возможность выплачивать кредит. Кредитным учреждениям необходимо проводить мониторинг тенденций таких расходов более тщательно, вместе с тенденцией изменения заработной платы, если можно ожидать, что такие данные могут быть достаточно надежными показателями будущей эффективности кредитования и иметь различную динамику в разрезе регионов.

6. Влияние заимствования

6.1. Какая доля заемщиков имела положительный или негативный кредитный опыт?

Отмечается существенное ухудшение отношения заемщиков к преимуществам кредитов. Все большее число заемщиков признают трудности в выплатах по кредиту и влияние кредита на их уклад жизни.

- Влияние негативных экономических и рыночных условий отражается в серьезном ухудшении восприятия заемщиками пользы от кредита и его влияния на образ жизни.
 - Тем не менее, мнение заемщиков о том, что кредит вносит положительный вклад в их жизнь, сохраняется.
 - При этом респонденты по-разному относятся к необходимости в кредитных средствах и влиянию такого заимствования.
- Информация о том, какой вклад в жизнь заемщиков вносит практика кредитования, обобщена в таблице ниже. Ответы клиентов МФО и банков практически схожи и, следовательно, могут относиться ко всем категориям заемщикам.

Негативные последствия показаны красным цветом	Спрос на кредит			Влияние кредита		
	Кредиты улучшают качество жизни	Мне необходимо продолжать заимствовать, чтобы поддерживать свою жизнь и жизнь своей семьи	Я занял слишком много	Необходимость выплачивать долги создают проблемы в моей семье	Мои выплаты по кредиту превышают мои возможности	Мне нужна помощь в решении проблемы с долгом с моим кредитным учреждением
2016	67%	80%	35%	47%	50%	52%
2014	93%	48%	25%	22%	29%	29%
Изменение	-26%	32%	10%	25%	21%	23%

- Ответы респондентов показывают на то, что многие клиенты не рассматривают продолжение (постоянное) заимствование в качестве варианта, а также не признают, что отсутствие задолженности по кредиту или же снижение суммы кредита приведет к росту чистого располагаемого дохода (наличных) и, тем самым, увеличит возможность тратить больше на питание.
- Можно предположить, что заемщики привыкли к финансовому давлению и необходимости сокращать расходы на питание. И снова, в этом и состоит основная проблема «ответственного финансирования» и ответственности (если таковая существует) кредитного учреждения.

- Суммы кредита отражают то, в чем была необходимость, однако влияние выплат по кредиту не связано с причиной проблемы.
- Данный вывод подтверждается ответами респондентов, имеющих различный уровень дохода.

Доход домохозяйства в 2016 году: Негативные последствия показаны красным цветом	Спрос на кредит			Влияние кредита		
	Кредиты улучшают качество жизни	Мне необходимо продолжать заимствовать, чтобы поддерживать свою жизнь и жизнь своей семьи	Я занял слишком много	Выплаты долгов создают проблемы в моей семье	Мои выплаты по кредиту превышают мои возможности	Мне нужна помощь в решении проблемы с долгом с моим кредитным учреждением
< 1,200	70%	81%	35%	51%	52%	58%
1,201-1,800	65%	85%	32%	50%	50%	53%
1,801-2,600	67%	79%	33%	45%	49%	53%
2,601-3,400	69%	78%	36%	43%	51%	52%
>3,400	65%	79%	37%	45%	48%	47%
Изменение: 2014 - 2016						
< 1,200	-23%	32%	14%	25%	27%	32%
1,201-1,800	-31%	34%	11%	27%	20%	24%
1,801-2,600	-26%	23%	8%	25%	17%	23%
2,601-3,400	-22%	29%	11%	22%	19%	21%
>3,400	-27%	44%	4%	24%	23%	19%

- Данные тенденции могут быть обычной реакцией на экономическое и рыночное давление в последние два года. Они также могут указывать на достаточно болезненный урок, а именно потенциальные фактические затраты задолженности. Такая ситуация не предполагает существенного изменения отношения или поведения, но может указывать на возможное изменение в поведении тех заемщиков, которые в силу своего финансового положения могут сделать свободный выбор относительно кредита (заимствования), заемщиков, имеющих повышенную неприязнь к риску, а также заемщиков, подвергшихся прямым и вполне определенным последствиям чрезмерной задолженности.

6.2. Стимулируют ли микрофинансовые учреждения расширение доступа к финансовым услугам?

Какой-либо существенной разницы в составах заемщиков МФО и банков не отмечено. Кредиты МФО и банков менее доступны клиентам с наименьшим уровнем дохода.

- Параметры «расширения доступа к финансовым услугам» могут иметь широкое определение, но основные аспекты включают:
 - [i] предоставление финансовых услуг (включая кредиты) группам с более низким уровнем дохода;
 - [ii] расширение доступа к финансовым услугам, равное отношение и предоставление возможностей клиентам женского пола;
 - [iii] уважение к личности со стороны кредитных учреждений.
- Состав заемщиков МФО и банков очень схож, хотя и есть существенная разница в рыночной позиции МФО.

% заемщиков, 2016	Собственный бизнес	Доход домохозяйства ниже 1,200 сомони	Количество иждивенцев	Сельская местность	Получение денежных переводов
МФО	36%	14%	3.5	28%	15%
Банк	40%	11%	3.6	26%	15%
2014					
МФО	47 %	19 %	3.2	24 %	28%
Банк	47 %	13 %	3.3	29 %	31%

- В период с 2014 по 2016 год имеет место снижение / исключение домохозяйств с низким уровнем дохода.

Распределение заемщиков в 2016 году	< 1,200	1,201-1,800	1,801-2,600	2,601-3,400	>3,400
МФО	14%	19%	25%	17%	24%
Банк	11%	17%	27%	17%	28%
2014					
МФО	19%	19%	27%	14%	21%
Банк	13%	18%	28%	15%	26%
Изменение: 2014 - 2016					
МФО	-5%	-	-2%	+3%	+3%
Банк	-2%	-1%	-1%	+2%	+2%

- Согласно ответам опроса 2014 года сегменты заемщиков с более низким уровнем дохода сталкивались с отдельными финансовыми проблемами, а уровни кредитования и выплат по кредитам для многих заемщиков превышали чистый располагаемый доход (после расходов на продукты, обязательных затрат д/х и коммунальных платежей).
- Поэтому снижение доли кредитов в сегментах с наименьшим уровнем дохода отражает разумный и ответственный подход кредитных учреждений.
- Однако такие клиенты получили кредиты в рамках стратегии расширения доступа к финансовым услугам, которая для респондентов, в первую очередь, включала финансирование кредитов (уровни сбережений и страхований в финансовых учреждениях очень низкие).
- Выплаты по кредитам большинства клиентов обеспечиваются более широкой поддержкой со стороны общественности и сообществ, что демонстрируется повышенными требованиями к предоставлению межличностных гарантий (поручительств) со стороны друзей, неформальными займами со стороны семьи и друзей, поддержкой со стороны розничных торговцев и снижению расходов на питание и привычный уклад жизни семьи.
- Сегмент маргинальных (уязвимых) клиентов представляет собой дихотомию, которая в определенной степени чувствительна к колебаниям внешних факторов (экономика, рынок, уровень денежных переводов), все из них находятся вне прямого контроля заемщика.
- Такая ситуация представляет собой серьезную проблему для стратегии расширения доступа к финансовым услугам.
 - Кредитные учреждения ответственны за реализацию устойчивых кредитных политик, которые могут противоречить стратегии расширения доступа к финансовым услугам, как это было в последние два года.
 - Стратегия расширения доступа к финансовым услугам должна рассматривать финансовые услуги в различных экономических сценариях, а не искать баланса

между действиями по расширению доступа и исключению доступа к финансовым услугам.

- Не устойчивые действия финансовых учреждений по расширению доступа уязвимых заемщиков к финансовым услугам могут нанести ущерб репутации всей отрасли среди заемщиков – представителей уязвимых (маргинальных) групп.

7. Взаимоотношения между кредитором и заемщиком

7.1. Какую репутацию имеют кредитные учреждения?

В целом, репутация хорошая, но отмечается спад по сравнению с 2014 годом

- Репутация кредитной организации была рассмотрена с точки зрения восприятия респондентов культурных ценностей и операционной деятельности.
- Ответы респондентов показывают определенное ухудшение той прочной репутации финансовых учреждений, которая отмечалась в 2014 году. На фоне сложных экономических и рыночных условий, постепенное ухудшение общественного мнения - естественный процесс. При этом, в целом, репутация кредитных учреждений все еще продолжает оставаться прочной.

Все заемщики - в % от количества респондентов, ответивших «согласны»	К клиентам относятся с уважением	Кредитные организации признаны надежными	Кредитные организации признаны действующими добросовестно	Кредитные организации понимают потребности клиентов	Кредитные организации стремятся улучшить жизнь своих клиентов
Действующие заемщики: МФО	96%	89%	87%	84%	87%
Действующие заемщики: банки	96%	87%	84%	81%	85%
Бывшие заемщики ¹³ : МФО	97%	85%	81%	81%	83%
Бывшие заемщики: банки	94%	86%	84%	79%	83%
Не являющиеся заемщиками	94%	75%	78%	74%	73%

¹³ Бывшие заемщики: Относятся к тем респондентам, которые ранее брали кредиты в МФО или банках, но прекратили кредитоваться в данных кредитных учреждениях

2014	Уважение	Надежность	Добросо- вестность	Понимание потребностей	Улучшение жизни клиентов
Действующие заемщики: МФО	98%	96%	96%	95%	94%
Действующие заемщики: банки	98%	97%	96%	95%	95%
Бывшие заемщики ¹⁴ : МФО	97%	97%	94%	93%	95%
Бывшие заемщики: банки	96%	91%	90%	92%	85%
Не являющиеся заемщиками	97%	91%	90%	90%	90%

- Отмечается минимальная разница в отношении действующих заемщиков МФО и банков, однако, бывшие заемщики банков показывают чуть менее позитивное мнение
- Восприятие респондентов, не являющихся заемщиками, ухудшилось сильнее чем, у действующих заемщиков. Это может быть более тревожным трендом для финансовых учреждений и подобные репутационные риски должны рассматриваться в рамках стратегического развития.
 - Отмечено, что сбережения хранятся преимущественно вне финансовых учреждений;
 - В случае широкого развития “вовлечения в финансовые услуги” возрастет внимание к сбережениям, что повышает важность репутационных рисков.

7.2. Считают ли заемщики, что кредитор предоставляет им четкую (понятную) информацию о кредите?

Большая часть заемщиков отмечает, что условия кредитов им разъясняются. 58% заемщиков признают, что им также разъясняются риски при выдаче кредитов в иностранной валюте.

По-прежнему отмечается твердая уверенность в том, что условия кредита (в национальной валюте, сомони) были разъяснены. Это отмечено 95% заемщиков и банков и МФО.

- Более сложная ситуация складывается с информированием об условиях кредита в отношении кредитования в иностранной валюте.
 - разъяснение общих условий кредита расценивается кредитными учреждениями как удовлетворительное.

¹⁴ Бывшие заемщики: Относятся к тем респондентам, которые ранее брали кредиты в МФО или банках, но прекратили кредитоваться в данных кредитных учреждениях

% заемщиков, ответивших «согласны»	Кредитные учреждения разъясняют условия и обязательства по кредиту			
	МФО		Банк	
	2014	2016	2014	2016
Кредиты в сомони	98%	94%	98%	95%
Кредиты в иностранной валюте	96%	86%	99%	89%

- Данная таблица показывает высокую уверенность в том, что кредитные учреждения информируют об условиях кредита даже для кредитов в иностранной валюте, которые подвергались серьезному давлению с точки зрения существенной девальвации сомони.
- Однако, отмечается разница в информировании условий кредитов в иностранной валюте и определенных рисках задолженности в иностранной валюте. Опрос 2016 года показывает, что 58% заемщиков в иностранной валюте согласны с утверждением, что кредитные учреждения не разъясняют риски, связанные с обменным курсом (МФО – 59%, банки – 57%). Однако, после нескольких лет стабильности обменного курса, риск существенной девальвации может быть не достаточно понятен и признан на момент выдачи кредита.

7.3. Понимают ли кредиторы финансовое положение заемщиков?

Наблюдается благоприятное восприятие кредитных учреждений и небольшое изменение в том, насколько легко можно получить кредиты. Также заемщики показывают некоторое ухудшение в решении долговых проблем с их кредитными учреждениями.

Ответы респондентов позволяют сделать следующее наблюдение: несмотря на то, что, по мнению большинства заемщиков, кредиторы понимают их потребности заемщиков, достаточно большое количество заемщиков (составляющих меньшинство - 25%) считает, что процессы подачи заявления на получение кредита и кредитной экспертизы, менее адекватными.

% заемщиков, ответивших «согласны»	При получении последнего кредита, кредитор знал о моих возможностях	Кредитное учреждение понимает потребности клиентов	Доступное получение кредита	Я взял в кредит слишком большую сумму	Мои выплаты по кредитам превышают мои возможности	Возникли трудности с решением проблемы задолженности с кредитным учреждением
МФО	96%	84%	74%	32%	49%	37%
Банк	95%	81%	66%	40%	53%	43%
2014						
МФО	84%	95%	79%	26%	29%	24%
Банк	83%	95%	76%	25%	28%	25%

- Такая серия вопросов показывает непрерывность процесса кредитования, которая подтверждает относительно позитивное отношение к взаимоотношениям между кредитором и заемщиком. Можно ожидать, что всегда будет присутствовать определенное напряжение в отношениях между кредитором и заемщиком, однако вышеуказанная таблица не указывает на наличие системных проблем в отношениях на данном этапе, несмотря на то, что в 2014 году отмечалось определенное ухудшение.
 - i. Показатель «Оценка доступности (кредита)» укрепился в 2016 году. Данный показатель позволяет предположить, что респонденты указывали, что они предоставляли достоверную информацию

кредитному учреждению и, соответственно, любые проблемы с выплатами должны были быть выявлены во время подачи заявки на кредит / утверждения выдачи кредита (*толкование автора*).

- ii. Показатель «Понимание потребностей клиента» показывает снижение в 2016 году, что, возможно, говорит о том, что кредитное учреждение не достаточно осведомлено о накопленном опыте заемщика или, возможно, о том, что кредитный специалист мотивирован на цели / целевые показатели, несоответствующие положению клиента.
- iii. Показатель «Доступа к кредиту» немного снизился, что не свидетельствует о том, что кредитным учреждением могли быть приняты неоправданно жесткие меры в пересмотре критериев утверждения кредита.
- iv. Показатель «Слишком много заимствовал» может отражать два основных аспекта:
 - Заявка заемщика превышала его потребность или
 - Кредитное учреждение поощряло заемщика брать излишнюю сумму кредита.

Хотя в ответах отмечен рост данного показателя, можно предположить, что такой рост не является основной причиной проблемных кредитов.

- v. Показатель «Выплаты по кредитам» показывает серьезное увеличение, что широко освещалось в данном анализе.
- vi. Показатель «Урегулирование проблем с кредитором» отражает серьезные трудности в разрешении проблем с кредитным учреждением, что представляется неизбежной негативной тенденцией, поскольку многие заемщики практически не имеют возможности решать свои проблемы. Другие ответы указывают на определенный рост рефинансирования (хотя и не распространенный) и увеличение среднего периода выплаты кредита. Данная ситуация связана с признанием (около 50-55%) заемщиками необходимой помощи в обсуждении проблем с кредиторами.

7.4 Могут ли заемщики адекватно решать свои финансовые проблемы с кредитными учреждениями?

Отмечается некоторое ухудшение в способности заемщиков решить долговые проблемы, при этом есть различия по регионам. Заемщики все больше признают, что нуждаются в помощи в своих отношениях с кредитными учреждениями

- Около 40% (в 2014 - 25%) заемщиков (аналогичные показатели в МФО и банках) считают трудным решение проблем задолженности с кредиторами, и около 50% (в 2014 – 30%) признают, что им нужна помощь в решении проблем с задолженностью с кредитными учреждениями.
- Существенная разница по регионам предполагает различные стратегии во взаимоотношениях с клиентами, которые применяются на местном уровне.

	Имеются (были) трудности с решением проблемы задолженности с моим кредитором		Мне нужна помощь в решении проблемы задолженности с моим кредитным учреждением	
	2014	2016	2014	2016
Душанбе	23%	48%	20%	51%
Хатлон	40%	34%	20%	51%
Согд	14%	46%	22%	39%
РРП	4%	29%	38%	37%
ГБАО	44%	37%	47%	83%

- Такие подходы, что неудивительно, ориентированы на те сегменты клиентов, которые признают проблемы с управлением задолженностью.

	Имеются (были) трудности с решением проблемы задолженности с моим кредитором		Мне нужна помощь в решении проблемы задолженности с моим кредитным учреждением	
	2014	2016	2014	2016
Просроченная задолженность	46%	50%	44%	61%
Отказ кредитора	31%	42%	37%	63%
Трудности с выплатами	40%	56%	59%	72%
Расходы > 75% доходов	18%	21%	15%	34%
Прочее	17%	18%	18%	26%

СТРУКТУРА ИССЛЕДОВАНИЯ

Исследование было проведено в июне 2016 года. Для участия в исследовании были приглашены физические лица, которые отвечали на вопросы, связанные с их финансовым положением, объемом задолженностей и их отношением к имеющимся долговым обязательствам. Целью исследования было рассмотрение характеристик и платежеспособности физических лиц. Исследование было разработано для определения и изучения характеристик различных сегментов заемщиков. Каждое независимое кредитное учреждение имеет свое собственное сочетание такие сегментов в рамках кредитного портфеля.

Проведение основной части исследования 2016 года соответствовало исследованию, проведенному в 2014 году. По результатам проведенного исследования можно отметить следующие показатели последовательности исследований:

- Было привлечено то же самое исследовательское агентство - Middle Asia Management Consulting;
- Структура и вопросы исследования, включая памятки для интервьюеров, в большей части остались неизменными;
- Собеседования по исследованию проводились в те же даты (май 2014 года и июнь 2016 года);
- Места проведения собеседований в областях остались неизменными (см. ниже);
- Небольшое сокращение количества банковских заемщиков в некоторых областях указывает на трудности, с которыми столкнулось исследовательское агентство при поиске таких респондентов

Исследование было проведено под руководством местного исследовательского агентства в пяти областях (сравнительные показатели 2014 года указаны в скобках).

Место-положение	Общее количество респондентов	Количество заемщиков, получивших кредиты в микрофинансовых организациях	Количество заемщиков, получивших кредиты в банках	Лица, не выступающие заемщиками
Душанбе	850 .. (850)	396 ... (427)	293 .. (310)	179 .. (145)
Хатлон	800 .. (850)	413 .. (379)	269 .. (328)	135 .. (147)
Согд	800 .. (850)	402 .. (428)	259 .. (299)	139 .. (141)
РРП	800 .. (850)	387 .. (412)	260 .. (317)	154 .. (122)
ГБАО	750 .. (600)	364 .. (398)	261 .. (210)	155 .. (0)
Итого	4,000 .. (4,000)	1,962 .. (2,044)	1,342 .. (1,464)	762 .. (555)

Примечание: Некоторые респонденты получили займы как от микрофинансовых организаций, так и от банков.



Источник: *LonelyPlanet.com*

Основа процесса исследования включала следующее:

- Случайный отбор выборки в каждой области с проведением собеседований в широко разветвленных социально-экономических местностях, а также избежание любых случаев чрезмерного сосредоточения рабочих мест и рынков;
- Собеседования проводились лично с респондентами;
- Опыт заимствования основан на:
 - лицах, имеющих в настоящее время кредит, выданный микрофинансовой организацией;
 - лицах, имеющих в настоящее время кредит, выданный банком;
 - около 90 процентов лиц, не имеющих кредит в настоящее время, но получавших кредиты в течение последних 2 лет либо от микрофинансовой организации или банка;
 - около 60 процентов лиц, которые никогда не получали кредит от микрофинансовой организации или банка.
- Приблизительно равное количество респондентов мужчин и женщин.
- Возрастной ценз респондентов:
 - 18-40 лет – 60%, из которых 60% респондентов в возрасте до 30 лет и 40% респондентов в возрасте от 31 до 40 лет;
 - Старше 40 лет - 40%, из которых 60% процентов респондентов в возрасте от 41 до 50 лет и 40% респондентов в возрасте от 50 лет.
- Деятельность/занятость респондентов:
 - Торговля и розничная торговля представляют как минимум 30% выборки в каждой местности;

- В сельских местностях сельскохозяйственная деятельность составляет 30% выборки;
 - Оставшаяся выборка состоит из случайного выбора в разрезе оставшихся видов торговой деятельности.
- Выборки из центральной части города/пригорода/сельской местности получены из:

Местность ¹⁵	Душанбе	Хатлон	Согд	РПП	ГБАО
Город	71% (100%)	32% (34%)	32% (26%)	34% (32%)	32%(33%)
Пригород	29% (0%)	33% (33%)	35% (30%)	33% (35%)	33% (37%)
Сельская местность	0% (0%)	35% (33%)	33% (34%)	33% (33%)	35% (31%)

Резюме основных демографических характеристик (на основании вышеупомянутого процесса выборки) указано в следующей таблице (Приложение 1b.). (Различие между данными исследования 2014 года указаны в скобках).

Валидация данных

Ответы, полученные в ходе исследований, проведенных в 2014 и 2016 годах, сравнивались с доступными, приемлемыми, внешними данными, опубликованными:

- Агентством по статистике, Таджикистан: Отчет о пищевой безопасности и бедности № 1 2013 года;
- Агентством по статистике, Таджикистан: Исследование о рабочей силе;
- Агентством по статистике, Таджикистан: Экономические данные о ВВП;
- Агентством по статистике, Таджикистан: Влияние миграции и денежных переводов (август 2010 года);
- Национальным банком, Таджикистан: Обзор статистики (2013 год).

При проведении исследования 2016 года проводилось сравнение с результатами исследования, проведенного в 2014 году, а также тенденциями, определенными официальной статистикой (См. Приложение 4)

Ответы, полученные в ходе исследования: Подробное изучение и валидация индивидуальных ответов, полученных в ходе опроса, проводилось независимым местным исследовательским агентством.

¹⁵ Город: местность, в которой сконцентрирована основная часть населения и жилищный фонд
 Пригород: расположен вдали от густо-населенных частей города, но в пределах расстояния, позволяющего легко добраться до близлежащих городов
 Сельская местность: как правило, села или сельские общины

ОСНОВНЫЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ УЧАСТНИКОВ ИССЛЕДОВАНИЯ

Сравнительные данные исследования 2014 года указаны в скобках. Итоговые суммы могут превышать 100% по причине получения многочисленных займов от различных учреждений.

Возраст

	16-25	26-35	36-45	46-55	> 55
Заемщики : МФУ	13% .. (9%)	34% .. (35%)	27% .. (28%)	21% .. (22%)	5% .. (7%)
Заемщики : Банк	9% .. (11%)	34% .. (33%)	24% .. (27%)	26% .. (22%)	6% .. (6%)
Лица, не выступающие заемщиками	22% .. (14%)	36% .. (31%)	15% .. (26%)	19% .. (22%)	7% .. (7%)

Местность

Только заемщики	16-25	26-35	36-45	46-55	> 55
Город - МФУ	16% .. (10%)	33% .. (36%)	27% .. (28%)	20% .. (22%)	5% .. (5%)
Город - Банк	12% .. (13%)	35% .. (36%)	25% .. (27%)	23% .. (20%)	5% .. (4%)
Пригород - МФУ	10% .. (10%)	34% .. (31%)	30% .. (29%)	21% .. (21%)	5% .. (10%)
Пригород - Банк	7% .. (11%)	34% .. (31%)	24% .. (29%)	28% .. (21%)	7% .. (8%)
Сельская местность - МФУ	13% .. (8%)	36% .. (37%)	25% .. (25%)	21% .. (23%)	5% .. (7%)
Сельская местность - Банк	7% .. (9%)	33% .. (32%)	24% .. (24%)	29% .. (28%)	8% .. (7%)

Количество лиц в хозяйстве

	< 2	3	4	5	> 5
Заемщики : МФУ	3% .. (3%)	10% .. (9%)	19% .. (20%)	22% .. (23%)	47% .. (45%)
Заемщики : Банк	4% .. (3%)	8% .. (9%)	18% .. (17%)	22% .. (20%)	48% .. (51%)
Лица, не выступающие заемщиками	5% .. (4%)	13% .. (8%)	21% .. (20%)	20% .. (20%)	41% .. (49%)

Местность

Только заемщики	< 2	3	4	5	> 5
Город - МФУ	4% .. (4%)	9% .. (11%)	19% .. (24%)	24% .. (23%)	44% .. (38%)
Город - Банк	4% .. (4%)	8% .. (12%)	19% .. (23%)	25% .. (19%)	44% .. (42%)
Пригород - МФУ	2% .. (3%)	10% .. (9%)	20% .. (16%)	20% .. (21%)	48% .. (51%)
Пригород - Банк	4% .. (2%)	7% .. (7%)	16% .. (14%)	21% .. (21%)	52% .. (57%)
Сельская местность - МФУ	4% .. (3%)	10% .. (6%)	17% .. (15%)	21% .. (23%)	49% .. (53%)
Сельская местность - Банк	4% .. (2%)	8% .. (6%)	19% .. (12%)	17% .. (21%)	51% .. (59%)

КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ

Краткий обзор целей и методологии

Оценка финансовых возможностей клиентов микрофинансовых организаций не должна рассматриваться исключительно с точки зрения количественных мер (таких как задолженность, или индекс дохода, или материальные ценности); она также должна рассматриваться совместно с другими качественными измерениями, поскольку склонность клиента выплачивать кредиты представляет собой комбинацию как финансовых факторов, так и факторов, связанных с отношением клиентов к выплате кредитов.

В этой связи, можно провести базовую сегментацию по количественной оценке доступности долга и количественной оценке чувства финансовой обеспокоенности или уязвимости клиентов. Это также открывает некоторые аспекты «расширения доступа к финансовым услугам».

Оценка финансовой обеспокоенности/уязвимости по каждому заемщику может быть проведена на основании ответов, полученных на различные вопросы об отношении заемщиков к кредитам, что может быть сопоставлено с уровнем затрат (в процентах от размера дохода) данного заемщика.

В данной оценке «Показатель уязвимости» определяется качественными ответами на различные вопросы, касающиеся обеспокоенности респондента относительно долга, его влияния и интенсивности реакции, что выражается следующим образом:

- | | |
|---|---|
| 1. Низкий показатель обеспокоенности | Отсутствие ответов, указывающих на наличие трудностей |
| 2. Отсутствие ответов, указывающих на трудности | Ограниченное количество вопросов, указывающих на наличие трудностей |
| 3. Высокий показатель обеспокоенности | Большее количество вопросов, указывающих на наличие трудностей |

Круг вопросов/факторов, составляющих качественную оценку показателя уязвимости/обеспокоенности, состоит из следующих вопросов:

- Задолженность по кредитам;
- Задолженность по оплате коммунальных услуг;
- Рефинансирование кредита или отказ кредитора одобрить выдачу кредита;
- Другие «неофициальные» займы от семьи, торговцев, работодателей или ростовщиков;
- Сокращение расходов на питание или выполнение дополнительной работы для осуществления выплат по кредитам;
- Признание того, что заемщик не в состоянии производить выплаты по кредитам;
- Негативные события, произошедшие в течение последних шести месяцев, которые повлияли на доходность/способность семьи приносить доход;
- Признание того, что заемщик не способен контролировать финансовое положение;
- Признание заемщиком того, что долги способствуют возникновению проблем в семье;

- Признание заемщиком того, что финансовое положение не улучшилось в течение последних шести месяцев.

Расходы: индекс дохода основан на количественных результатах, предоставленных соответствующими респондентами.

Данное разнообразие ответов индивидуальных клиентов можно распределить в следующей матрице.

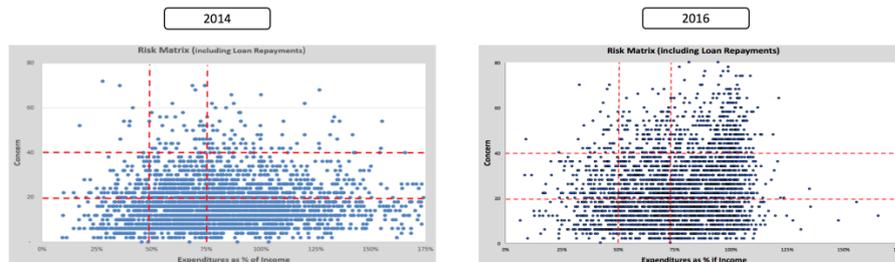


График : Расходы включают в себя хозяйственные расходы, расходы на оплату коммунальных услуг, а также выплаты по кредитам

Это позволяет создать матрицу для получения некоторой сегментации серьезности риска в группе.

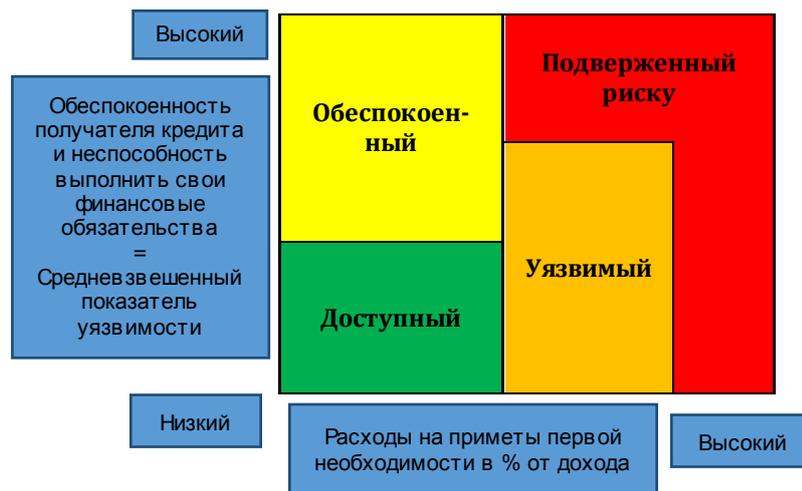


Схема 3. Матрица рисков клиента

Данная матрица позволяет установить различия между клиентами, которые, имея не большие расходные обязательства, возможно, чересчур сильно обеспокоены своим финансовым положением/способностью погасить кредит (их можно описать как «обеспокоенные» сегменты), и клиентами, которые, наоборот, имеют напряженное финансовое положение, но низкий уровень обеспокоенности. Принцип заключается в установлении взаимодействия между бюджетом и отношением клиентов к выплате кредитов, который необходимо отразить в управлении портфолио клиента.

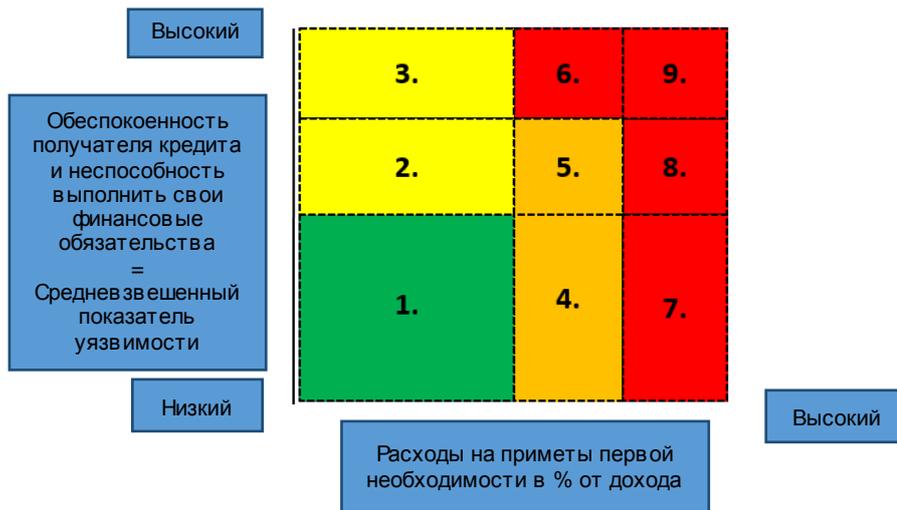


Схема 4. Сегментация рисков и уязвимости клиентов

Такое распределение показывает, что управление портфелем кредитов требует понимания различных сегментов клиентов и необходимости применения соответствующих мер для реагирования на различные потребности и мотивацию клиентов, испытывающих или ощущающих финансовое давление в связи с обязательствами по выплате кредита.

В этой связи, будет уместно разбить матрицу рисков (см. схемы 1 и 2 выше) на различные сегменты (схемы 3 и 4 выше) и определить потенциальные характеристики и потребности в управлении рисками по каждому сегменту.

Анализ, приведенный выше, сфокусирован на восприятии клиентами обеспокоенности/уязвимости в связи с резким изменением/давлением на их бюджет. Такая сегментация изменяющегося отношения к риску и бюджетному потенциалу позволит установить дифференцированный подход к управлению рисками и работе с клиентами, что приведет к более эффективным уровням клиентского обслуживания и поддержки, нежели чрезмерно резкие механизмы недифференцированного подхода кредитных учреждений к клиентам, имеющим трудности с возвратом кредитов и финансовые проблемы.

Матрица рисков позволяет, таким образом, преобразовать широкую сегментацию клиентов в дифференцированные рамки риска. Это объединяет ряд факторов и позволяет дополнить традиционную оценку кредитного риска независимого критерия подходом с точки зрения структуры портфеля активов, объединив количественные и качественные показатели клиента.

АНКЕТА ИССЛЕДОВАНИЯ

ОПРОС КЛИЕНТА – ФИЗИЧЕСКОЕ ЛИЦО

Мы бы хотели лучше понять, как Вы производите выплаты по кредиту
 Все ответы останутся конфиденциальными – никаких персональных или контактных данных указывать не нужно

	1-2	Определение кредита	Получали ли Вы	Да, кредит для	Да, кредит	Не сейчас, но получал(а)	Никогда	Если да, то сколько
		(Все респонденты)	кредиты от:	личных нужд	для бизнеса	в течение последних 2 лет		
В.1	МФУ		<input style="width: 40px; height: 40px;" type="text"/>	<input style="width: 40px; height: 40px;" type="text"/>	<input style="width: 80px; height: 40px;" type="text"/>	<input style="width: 40px; height: 40px;" type="text"/>	В.1.a	<input style="width: 40px; height: 40px;" type="text"/>
В.2	Коммерческого банка		<input style="width: 40px; height: 40px;" type="text"/>	<input style="width: 40px; height: 40px;" type="text"/>	<input style="width: 80px; height: 40px;" type="text"/>	<input style="width: 40px; height: 40px;" type="text"/>	В.2.a	<input style="width: 40px; height: 40px;" type="text"/>
3-9	Пожалуйста, расскажите нам о себе		(Все респонденты)					

В.3 Пол: Мужской Женский

В.4 Возраст:

В.5 Сколько членов в семье (включая респондента)

В.6 Число иждивенцев

В.7 Семейный статус: Женат/Замужем Не женат/не замужем Гражданский брак: Вдовец/Вдова

В.8 Где Вы живете: Город Пригород: Сельская местность:

В.9 Как долго Вы там живете? лет

10-13 Доход (Все респонденты)

Что является источником Вашего дохода? (Отметьте галочкой все, что подходит)

В.10 Постоянная Непостоянная Собственный Денежные Иное, включая нерегулярные Отсутствует

работа
работа
бизнес
переводы
доходы и социальные пособия

В.11 Занимаясь каким видом торговой деятельности, Вы получаете Ваш доход?

Производство	<input style="width: 100px; height: 30px;" type="text"/>	Пищевое	<input style="width: 100px; height: 30px;" type="text"/>	Розничная	<input style="width: 100px; height: 30px;" type="text"/>	Инженерная	<input style="width: 100px; height: 30px;" type="text"/>	Строит-во	<input style="width: 100px; height: 30px;" type="text"/>
		производство		торговля		деятельность		Недвиж-ть	
Услуги	<input style="width: 100px; height: 30px;" type="text"/>	Сельское	<input style="width: 100px; height: 30px;" type="text"/>	Государственный	<input style="width: 100px; height: 30px;" type="text"/>	Иное	<input style="width: 100px; height: 30px;" type="text"/>		
		хозяйство		сектор					

В.12 Как бы Вы описали выплату

Вашего дохода	От работодателя	<input style="width: 100px; height: 30px;" type="text"/>	От работодателя	<input style="width: 100px; height: 30px;" type="text"/>	Доход от социальных	<input style="width: 100px; height: 30px;" type="text"/>	Случайные или	<input style="width: 100px; height: 30px;" type="text"/>	Доход от	<input style="width: 100px; height: 30px;" type="text"/>
	банковским переводом		наличными/чеком		пособий		нерегулярные		собственного	
							платежи		бизнеса	

В.13 Сколько членов семьи приносит доход в Вашей семье:

(Пожалуйста, укажите

--	--

число)

--	--

14-
24 Семейный бюджет (Все респонденты)

В.14 Каков Ваш **общий среднемесячный** доход в семье (Пожалуйста, укажите сумму)

В
СОМОНИ

--	--	--	--	--	--

В.15 Сколько **ежемесячно** (в среднем) Вы тратите на питание и оплату расходов на домашнее хозяйство

В
СОМОНИ

--	--	--	--	--	--

В.16 Сколько **ежемесячно** (в среднем) Вы платите за газ, электричество, воду, аренду, уборку мусора

В
СОМОНИ

--	--	--	--	--	--

В.17 Есть ли у Вас задолженность за оплату электричества, газа, воды или хозяйственных расходов

Да

Нет

--	--

Да, заем еще

Не сейчас, но в

Никогда

не погашен

течение последних

Получали ли Вы займы от нефинансовых учреждений:

		2 лет		
В.18	Семья	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
В.19	Друзья	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
В.20	Розничный магазин: для покупки ценных предметов (таких, как машина, стиральная машина, холодильник)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
В.21	Розничный магазин: для покупки регулярных предметов быта (таких как еда, личные предметы, хозяйственные товары)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
В.22	Ростовщик или ломбард	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
В.23	Работодатель	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
В.24	Иное	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
25-37	Образ жизни	(Все респонденты)		

Происходили ли с Вами следующие ситуации в течение последних 6 месяцев

	Да	Нет
B.25 Я потерял(а) работу	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B.27 Мой супруг(а)/партнер потерял(а) работу	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B.29 Серьезная болезнь у Вас или Вашей семьи	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Мы бы хотели узнать, насколько Вы согласны со следующими утверждениями

B.31 Мое финансовое положение улучшилось в течение последних 6 месяцев
B.32 Я контролирую свое финансовое положение

(Пожалуйста, отметьте все, что подходит)

	Да	Нет
B.26 Мой бизнес оказался безуспешным	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B.28 Я был вынужден продать основное имущество, чтобы оплатить кредит	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B.30 Перестали поступать или сократились денежные переводы	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	Полностью согласен(а)	Согласен(а)	Не согласен(а)	Полностью не согласен(а)	Не знаю/нет мнения
B.31 Мое финансовое положение улучшилось в течение последних 6 месяцев	<input type="checkbox"/>				
B.32 Я контролирую свое финансовое положение	<input type="checkbox"/>				

В.33 У моих детей будет лучшее будущее, чем у меня

В.34 За последние 6 месяцев мои домашние расходы выросли быстрее, чем доходы

В.35 Качество моей жизни улучшилось за последние 12 месяцев

В.36 Я могу позволить небольшие угощения и подарки себе и семье

В.37 У большинства моих друзей есть проблемы с оплатой бытовых нужд

38-42 Кредитные параметры (Действующие и бывшие заемщики)

(Пожалуйста, расскажите нам о своих займах/кредитах)

Какие виды займов/кредитов Вы используете сейчас и в какой они валюте

В ТДЖ

В иностр.

валюте

В.38 Кредит на осуществление предпринимательской деятельности

Индивидуальный заем: фиксированные платежи

Индивидуальный заем: иное

Ипотека (жилье иное имущество)

Кредит на сельскохозяйственные
нужды

Кредит на образование

Кредитная карта

Овердрафт

В. 39 Какова была основная причина(ы) получения Вами Вашего последнего и следующего займов

Последний

Следующий

заем

заем

Бизнес: Приобретение активов

Бизнес: Финансирование торговой деят-
ти

Бытовая: Приобретение активов

Бытовая: Расходы на проживание

Бытовая: Приобретение имущества

Бытовая: Улучшение имущества

Бытовая: Здоровье или образование

Бытовая: Праздник или путешествие или семейное мероприятие

Выплата/Увеличение размера действующего кредита

В.40 Сколько кредитов/займов Вы получили в течение последних 2 лет

Укажите количество

--	--

В.41 Сколько кредиторов Вы использовали для получения данных кредитов

Укажите количество

--	--

В.42 Сколько гарантий/поручительств Вы предоставили по долгам, которые еще не оплачены

Укажите количество

--	--

43- Кредитные

(Действующие

(Пожалуйста, расскажите нам о своих кредитах)

58 параметры

заемщики)

В.43 Сумма, оставшаяся к выплате

--	--	--	--	--	--

по кредитам

В.44 Сколько составляет сумма

--	--	--	--

ежемесячных платежей

(включая
МФУ,
банки,
ипотеку)

по кредитам

(Для В.43 и В. 44, пожалуйста, укажите сумму в ТДЖ)

В.45 Предоставляли ли Вы в залог какое-либо имущество для обеспечения кредита

Да

Нет

В.46 Если "да", что было предоставлено в качестве залога

(пожалуйста отметьте все, что подходит)

Бизнес

Жилая

Бизнес-

Бытовое

Транспортное

Гарантия

Золото/

имущество

собственность

оборудование

имущество

средство

украшения

В.47 Имеется ли у Вас непогашенная задолженность (В.43) по кредитам в валюте, отличной от ТДЖ

Да

Нет

В.48 Если "да" (В.47), сколько составляет остаток по кредиту в иностранной валюте

Долл. США

Евро

Иное

Сумма

В.49 Если "да" (В.47), разъяснило ли Вам кредитное учреждение о рисках, связанных с изменением валютного курса

В.50 Имеется ли у Вас задолженность по выплате платежей по кредиту или

В.51 Проводили ли Вы рефинансирование или консолидацию Ваших долгов в течение последних 12 месяцев

В.52 Обращались ли Вы за получением кредита в течение последних 12 месяцев

В.53 Отказывал ли Вам какой-либо кредитор в выдаче кредита в течение последних 12 месяцев

В.54 Предпринимались ли в отношении Вас в течение последних 12 месяцев какие-либо официальные юридические действия

Когда Вы получали кредит, присваивали ли Вам показатель кредитоспособности заемщика

		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
B.55	Как давно Вы получали Ваш последний кредит	В течение 1 мес.	1-3 мес.	4-6 мес.	7-12 мес.	Более 12 мес.	Не помню					
B.56	По сравнению с прошедшими 12 месяцами сумма Ваших текущих кредитов	Намного выше	Выше	Та же	Меньше	Намного меньше						
B.57	По истечении 12 месяцев ожидаете ли Вы, что уровень вашего долга будет	Намного выше	Выше	Тот же самый	Меньше	Намного меньше						
B.58	Кто в Вашей семье берет кредиты	Только Вы	Только Ваш супруг(а)/партнер	Вместе	Каждый из Вас независимо друг от друга							

59- Кредитное
66 учреждение

(Все респонденты)

Когда Вы думаете о кредитных учреждениях, насколько Вы согласны со следующими утверждениями

	Полностью согласен(а)	Согласен(а)	Не Согласен(а)	Полностью не согласен(а)	Не знаю/ Нет мнения
В. 59 К клиентам относятся уважительно					
В. 60 Учреждения относятся хорошо к людям, имеющим проблемы с выплатой кредитов					
В. 61 Кредитные учреждения являются надёжными					
В. 62 Кредитные учреждения стремятся улучшить жизнь своих клиентов					
В. 63 Кредитные учреждения действуют добросовестно					
В. 64 Кредитные учреждения понимают потребности клиентов					
В. 65 Кредитные учреждения разъясняют положения и обязательства по кредиту					
В. 66 Кредитные учреждения желают выдавать кредиты людям, как я					

67-80 Мы бы хотели узнать Ваше мнение и насколько Вы согласны со следующими утверждениями

(Действующие и бывшие заемщики)

	Полностью согласен(а)	Согласен(а)	Не согласен(а)	Полностью не согласен(а)	Не знаю/ Нет мнения
В.67 Кредиты улучшают качество жизни	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
В.68 При получении последнего кредита мне объяснили о взносах (проценты и сборы), подлежащих уплате, и я знаю, сколько я должен(а) платить	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
В.69 Я понимаю какие виды кредитов необходимо использовать для разных нужд	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
В.70 Кредиты легко получить	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
В.71 Я слишком много брал(а) кредитов	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
В.72 Проблемы с задолженностью трудно/было трудно решить с кредитными учреждениями	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
В.73 Задолженность по кредитам создает проблемы в моей семье	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

В.74 Суммы, подлежащие выплате, превышали мои возможности

В.75 Мне нужно/было необходимо продолжать брать кредиты, чтобы поддерживать

уровень жизни, который был у меня и моей семьи

В.76 Я бы хотел разрешить проблемы с задолженностью с моим кредитным учреждением

В.77 Лучше брать кредиты у одного кредитора, нежели менять их

В.78 Когда я получал(а) свой последний кредит, кредитор знал, что я могу позволить

Да

Нет

В.79 Расходы на питание были сокращены, чтобы оплачивать кредит

В.80 Я (либо мой супруг(а)) устроился на дополнительную работу, чтобы оплачивать кредит

81-83 Мы бы хотели узнать Ваше отношение к сбережению денежных средств

(Все респонденты)

Да

Нет

В.81 Храните ли Вы свои сбережения в финансовых учреждениях

В.82 Делаете ли Вы другие регулярные сбережения (наличными)

В.83 Покупали ли Вы страховые продукты у Вашего кредитного учреждения

84-85 В каких учреждениях Вы получали кредиты в течение последних 2 лет

(Действующие и бывшие заемщики)

(пожалуйста, отметьте все, что подходит)

В.84 Микрофинансовое учреждение

В.85 Коммерческий банк

Imon International

Арванд

Хумо

Финка

Агроинвестбанк

Амонатбанк

Тоджиксодиротбанк

Таджпромбанк

Матин	
Дастрас	
Тамвил	
Оксус	
Другое: Пожалуйста, укажите наименование учреждения	

Банк Эсхага	
Сохибкорбанк	
Первый микрофинансовый банк	
Аksesбанк	
Другое: Пожалуйста, укажите наименование учреждения	

ВНЕШНИЕ ДАННЫЕ

Сравнительная оценка результатов исследования

Следующие наблюдения¹⁶ были сделаны на основании внешних источников данных, имеющихся в открытом доступе. Они затрагивают вопросы, касающиеся Исследования 2016 года о задолженности по долговым обязательствам. Основными источниками информации были:

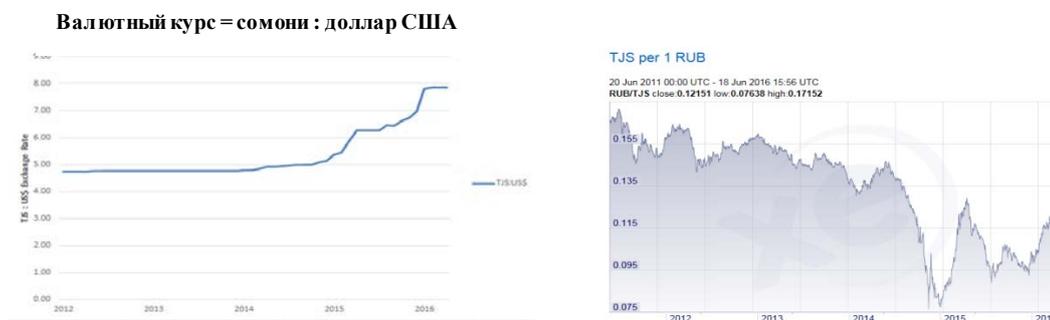
- Агентство по статистике Таджикистана
- Национальный банк Таджикистана
- Группа Всемирного банка (экономические обзоры и обследование «Слушая Таджикистан»)
- Данные о микрофинансировании MixMarket

Имеется множество доступных источников данных. Предполагается, что эти данные обеспечат некоторое широкое позиционирование ответов, полученных в ходе опроса: они позволят либо напрямую утвердить полученные данные либо определить вопросы, которые, по всей видимости, являются причиной появления различий.

Валютный курс и инфляция: Индекс потребительских цен (ИПЦ)

Тенденции валютного курса и инфляции в последние годы являются важными показателями в любой оценке финансовых возможностей физических лиц.

Основная девальвация сомони (по отношению к доллару США) отмечена на следующем графике.



Давление девальвации также ощущалось в отношении стоимости сомони к рублю¹⁷. Существенные последствия таких негативных валютных колебаний будут отмечены по отношению к займам индивидуальных заемщиков (преимущественно в долларах США) и внутренним переводам денежных средств гастарбайтерами (преимущественно в российских рублях).

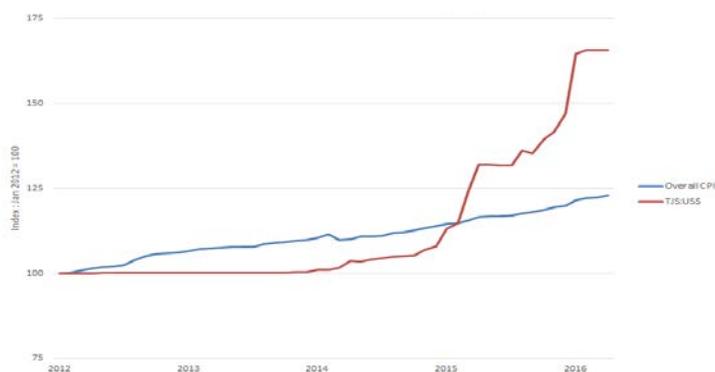
Наблюдения, сделанные в ходе исследования: По сравнению с 2014 годом процент респондентов, получающих денежные переводы, существенно снизился в 2016 году. Число заемщиков сократилось с 29% респондентов в 2014 году до 15% в 2016 году; среди лиц, не выступающих заемщиками, получение денежных переводов снизилось с 34% до 18%.

Следующая таблица показывает резкую девальвацию сомони по отношению к постоянному росту инфляционного давления.

¹⁶ Указанные внешние данные были получены до проведения анализа результатов исследования. Поэтому они написаны в несколько объективной манере, чтобы предоставить некие критерии для результатом исследования.

¹⁷ Источник: Валютный курс: рубль : сомони : XE Converter
<http://www.xe.com/currencycharts/?from=RUB&to=TJS&view=5Y>

Индекс потребительских цен (ИПЦ)



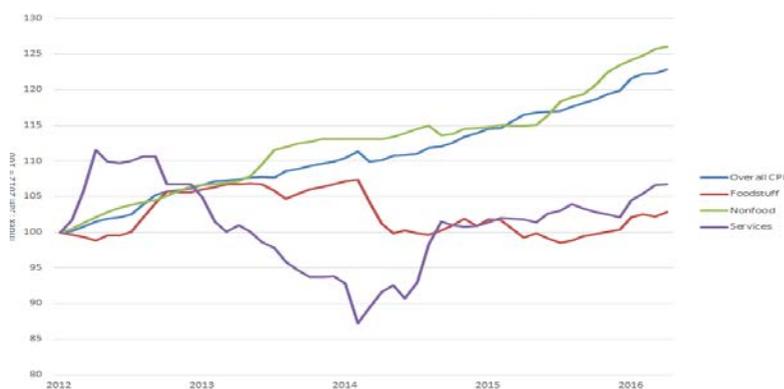
Однако, в разрезе общего роста ИПЦ наблюдаются различные инфляционные давления.

Из данного графика видно, что по сравнению с 2012 годом наблюдается минимальное чистое изменение в действующем уровне номинальной стоимости продуктов питания и услуг, что контрастирует с существенным увеличением стоимости предметов домашнего хозяйства (непищевых). Такой рост наблюдается, в частности, в 2015-2016 годах и отражает высокий уровень импорта этих товаров, и соответственно, негативное воздействие девальвации валютного курса.

Такая ценовая динамика будет иметь прямое и непосредственное воздействие на финансовые возможности и структуру расходов бюджетов домохозяйств. Далее следует ожидать, что различные сегменты дохода будут иметь переменную возможность справляться с таким давлением.

Более того, можно предположить, что такая нестабильность и неуверенность в рыночных условиях и ценах может повлиять на отношение физических лиц к склонности к риску, или отвращению в их управлении финансами и поведении по получению кредита.

Индекс потребительских цен (ИПЦ)



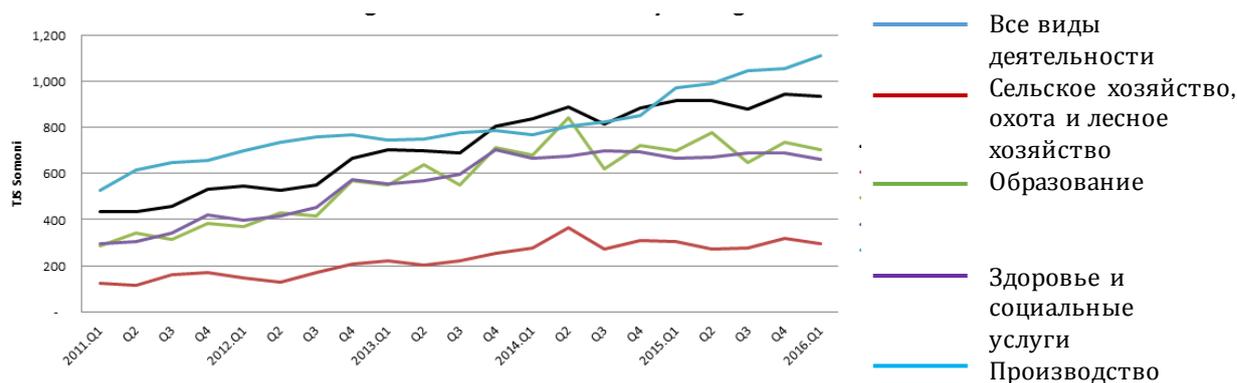
Наблюдения, сделанные в ходе исследования: Уровень хозяйственных расходов на продукты питания или другие предметы первой необходимости более или менее остался неизменным в исследованиях, проведенных в 2014 и 2016 годах (см. таблицу ниже). В то время как данная экономия расходов на основные продукты питания улучшила уровень чистого семейного дохода, повышение цен на непищевые продукты резко отразилось на ухудшении общего финансового положения заемщиков.

Сомони	Расходы на питание и товары первой необходимости		Расходы на питание и товары первой необходимости на одного человека	
	2014	2016	2014	2016
Заемщики	1,145	1,158	203	202
Лица, не выступающие заемщиками	1,134	1,140	197	213

Сектора занятости и торговли

Согласно официальной статистике данные об официальном трудоустройстве остаются стабильными в течение нескольких лет. Об этом свидетельствует следующая таблица:

Размер средней ежемесячной заработной платы в торговом секторе



Более 80% официально трудоустроенных лиц приходится на указанные основные сектора торговли. Данные цифры не говорят о каком-либо общем существенном увеличении уровня избытка работников. Однако, отдельные данные исследования свидетельствуют об увеличении уровня неформальной экономической деятельности. Несмотря на то, что эти данные доступны только на конец 2014 года и не отражают экономическое давление последних двух лет, они, возможно, могут дать представление об изменениях в структуре доходов домашних хозяйств, которые в условиях финансового давления и жесткой экономии продолжались предположительно в течение последних двух лет.

Данные следующей таблицы приводят официальные уровни занятости в основных торговых секторах. Из таблицы четко видно, что большая часть занятости приходится на сельскохозяйственный сектор, имеющий самый низкий уровень дохода, о чем будет рассказано далее. Также можно отметить следующие два крупных сегмента, относящихся к государственному сектору, об ограничениях доходов которых также будет рассказано позже.

	Сельское хозяйство	Образование	Здоровье и социальные услуги	Производство
% от общей суммы официально трудоустроенных лиц	45%	20%	9%	5%

Наблюдения, сделанные в ходе исследования: По сравнению с 2014 годом уровень «потери работы» немного увеличился в 2016 году: с 5% до 8% в отношении заемщиков и с 13% до 20% в отношении супругов заемщиков. Самые высокие показатели «потери работы» зафиксированы в строительном секторе и секторе обслуживания.

Доход

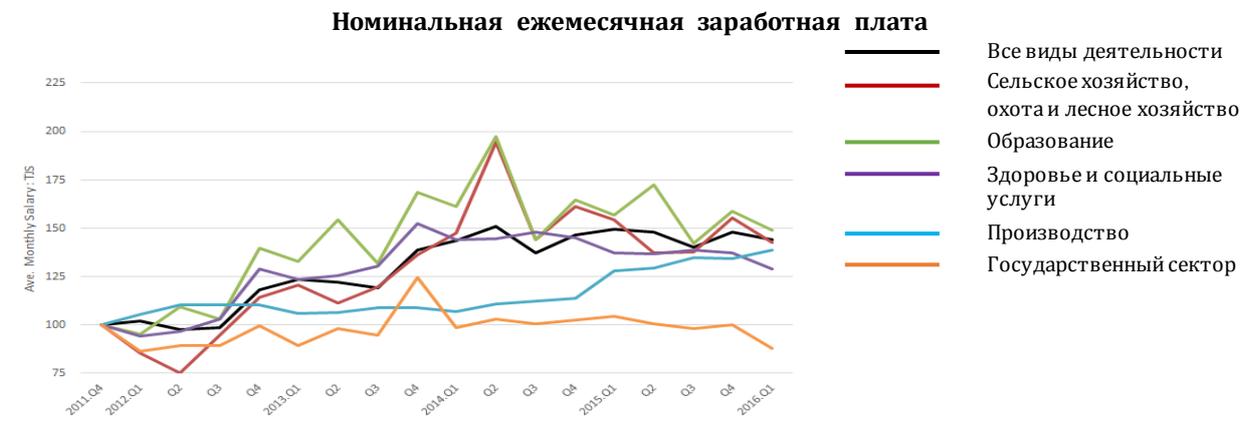
Из следующего графика видно, что заработная плата в торговых секторах, трудоустраивающих основную часть населения, меньше среднемесячной заработной платы. (В графике указаны уровни номинального дохода).

Согласно представленной таблице средний уровень дохода в трех крупнейших секторах занятости изменился незначительно с 4-го квартала 2013 года. Это говорит о том, что, скорее всего, давление на семейный бюджет увеличивалось в этот период.

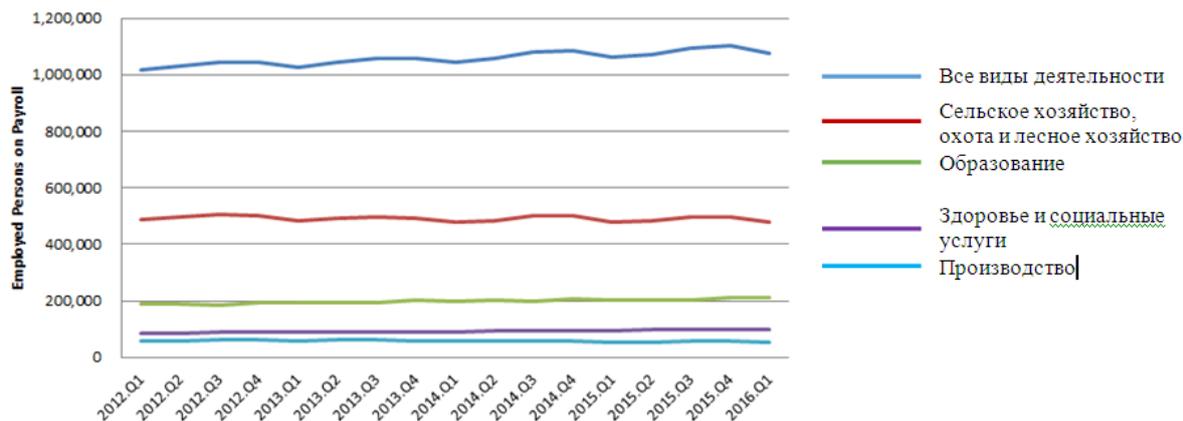
Наблюдения, сделанные в ходе исследования: В таблице ниже сравнивается средний ежемесячный доход на одного работника в основных торговых секторах, где работают респонденты. Из данных таблицы видно, что наиболее сильные ограничения испытывают работники государственного сектора.

	Средний ежемесячный доход на одного работника		
	2014	2016	Разница в 2014-16 г.г.
Розничная торговля	1,520	1,737	14%
Строительная деятельность	894	1,183	32%
Строительство - Имущество	1,270	1,431	13%
Услуги	1,037	1,375	33%
Сельское хозяйство	894	1,128	26%
Государственный сектор	1,045	1,070	2%

Следующий график показывает изменения уровня среднего ежемесячного дохода с индексацией на 4-ый квартал 2011 года. Прогрессирующие сокращения в течение последних двух лет наблюдаются в большинстве торговых секторов (особенно в тех, имеющих более высокие уровни занятости). Данная ситуация свидетельствует о необходимости применения дифференцированной оценки клиентов-заемщиков в различных секторах торговли.

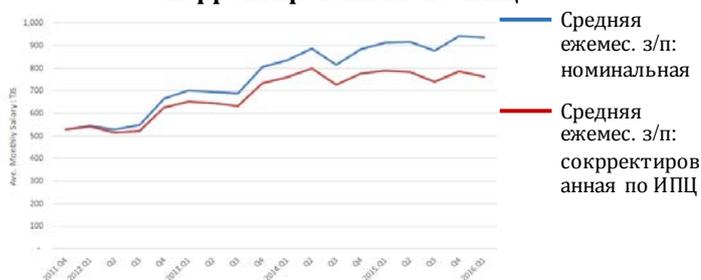


Лица, работающие по найму, и сектора торговли



Следующие графики демонстрируют, как в последние годы инфляция снижала уровень дохода.

Ежемесячная заработная плата: номинальная и скорректированная по ИПЦ



Ежемесячная заработная плата: номинальная и скорректированная по ИПЦ

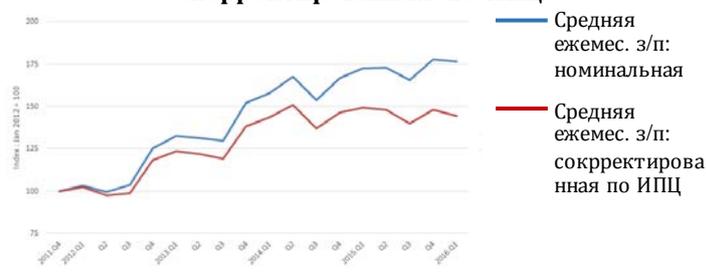


График слева содержит данные о средних ежемесячных заработных платах, а график справа показывает разрушающее действие инфляции с индексацией на 4-ый квартал 2011 года.

Такая продолжающаяся эрозия реального располагаемого дохода кормильцев оказывает нарастающее давление на бюджет домашних хозяйств и приоритизацию расходов. Также можно отметить, что любое устойчивое, существенное развитие деятельности членов домашних хозяйств в самозанятой/неформальной экономической деятельности потребует постоянного оживления покупательной способности местной экономики их сообществ. Воздействие инфляции на реальную покупательную способность домашних хозяйств будет ограничивать потенциал такого «собственного бизнеса».

Наблюдения, сделанные в ходе исследования: Согласно данным исследования 2016 года структурное перераспределение кредитного портфеля по отношению к клиентам с более высоким доходом повлияло на средний ежемесячный доход одного кормильца. Таким образом, общее среднее увеличение заработной платы на 16% несравнимо с 12%, указанными в официальной статистике. Однако, в сравнительно жестко определенном клиентском секторе, как «работники государственного сектора», увеличение дохода заемщика на 2% (2014-2016) соответствует данным официальной статистики. Исследование 2016 года выявило существенное увеличение давления на сегмент «собственного бизнеса» наряду с более высоким уровнем неудачных проектов «собственного бизнеса». Данные заемщики, в основном, заняты в секторе розничной торговли; ограниченные уровни дохода, скорректированного по ИПЦ, будут отражаться в давлении на потребительский спрос.

Кредитование

Статистика кредитования, которая ведется Национальным банком, показывает уровни кредитования кредитными учреждениями в национальной и иностранной валюте, но не предоставляет отдельные цифры по компонентам кредитов, выдаваемых представителям бизнеса и физическим лицам. В этой связи, графики, представленные ниже, указывают на

общие суммы авансов, предоставленных кредитными учреждениями. Тенденции, таким образом, должны рассматриваться, по возможности, как базовые тенденции.

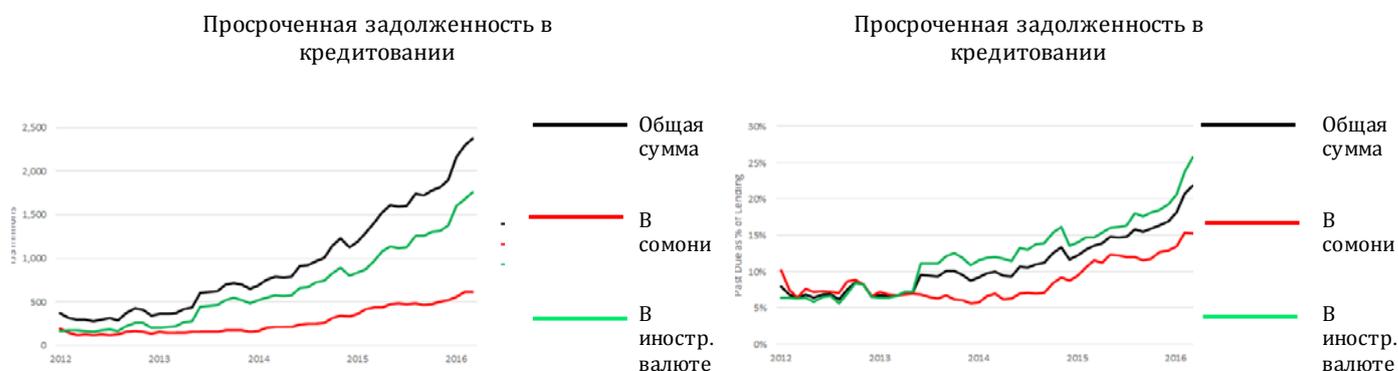
Тенденции по остаткам непогашенного кредита (выражено в сомони) указаны в следующем графике¹⁸.

Из графика следует, что уровень кредитования в национальной валюте за последний год, в целом, остался неизменным, в то время как ответственность по авансам, выданным в иностранной валюте, и выраженная в сомони (в сумме, эквивалентной в сомони), существенно возросла (до 1-ого квартала 2016).



Наблюдения, сделанные в ходе исследования: За 6 месяцев до проведения исследования наблюдался спад в уровне нового кредитования/повторного кредитования (январь – июнь), что отражает тенденции внутренних депозитов в графике выше.

Воздействие экономического давления, инфляции и негативного колебания валютного курса (сомони по отношению к долл. США) четко показаны в следующем графике «просроченной» задолженности в кредитовании.



Данные графиков указывают на существенное ухудшение кредитного качества кредитного портфеля. (Можно отметить, что Исследование 2014 года о задолженности физических лиц, показало хрупкую уязвимость большинства индивидуальных заемщиков от негативных тенденций в их семейных бюджетах).

Наблюдения, сделанные в ходе исследования: По сравнению с 2014 годом задолженность по кредитам резко возросла в 2016 году. Уровень задолженности среди кредитов, полученных респондентами исследования в национальной валюте, был равен 13% (в 2014

¹⁸ Примечание: Сильное влияние колебаний валютного курса US\$ / TJS будут показаны позже.

году - 3%), в то время как задолженность по кредитам, полученным в иностранной валюте, приравнивалась к 40% (в 2014 году - 5%)

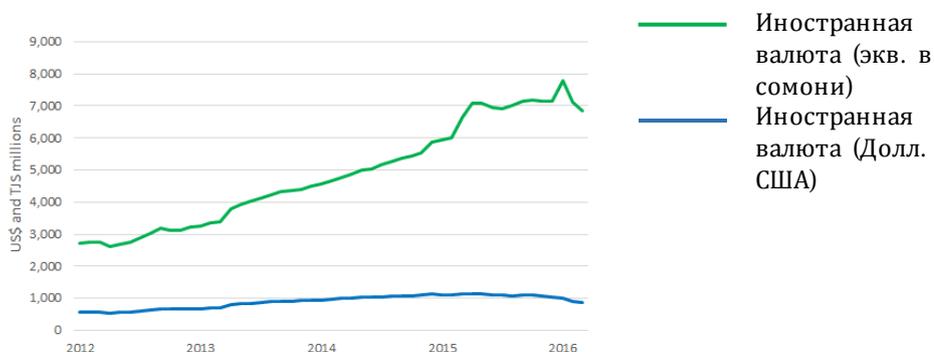
В то время как ситуация с заемщиками, получившими кредит в иностранной валюте, серьезно ухудшилась (отражая сталкивающееся давление ограниченного дохода, инфляции цен и негативных колебаний валютного курса), показатели кредитного портфеля в национальной валюте также существенно ухудшились. (Следом можно отметить, что просроченные платежи по кредитам это, как правило, только «верхушка айсберга» финансового давления, так как заемщики будут стараться выполнить свои финансовые обязательства, а в некоторых случаях, пытаться избежать потенциальной потери имущества, удерживаемого в качестве залога за задолженность по кредиту).

По всей видимости, кредитное качество резко снизилось за последние 6 месяцев как в кредитном портфеле в национальной валюте, так и в кредитном портфеле в иностранной валюте. Принимая во внимание длящийся характер экономического давления, можно предположить, что заемщикам все труднее производить выплаты по кредиту. С другой стороны, это дает основание предположить, что заемщики, имеющие больше возможностей выплачивать кредит, могут прийти до сокращения размера долга/выплат, в то время как большая часть остальных заемщиков имеет более худший кредитный портфель и ухудшающиеся финансовые возможности.

Данную ситуацию можно обобщить как «бегство в качество» и пониженное желание заемщиков, имеющих финансовые возможности, сохранять/иметь задолженность. Данная ситуация будет далее рассмотрена в разрезе тенденций сбережения денежных средств физическим лицами.

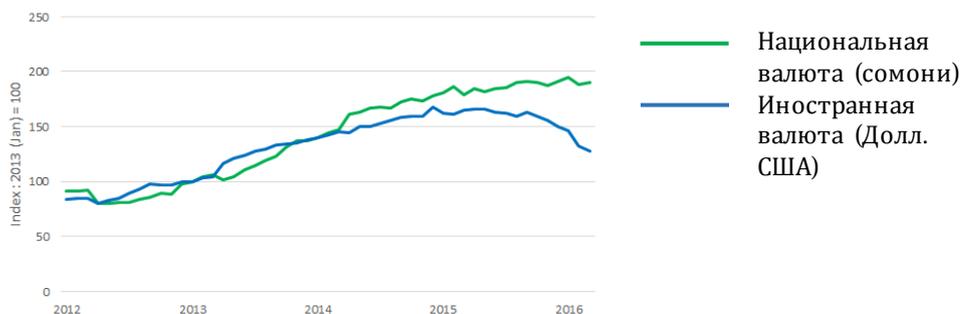
Существенный рост уровня кредитования в иностранной валюте (выражено в сомони) безусловно связан с негативными колебаниями валютного курса сомони по отношению к доллару США. График ниже показывает контраст между ответственностью, выраженной в сомони, и подверженностью доллара США к рискам.

Кредитование в иностранной валюте банками и МФУ



Из графика видно, что уровень подверженности доллара США к рискам в течение последних 5 лет остался практически неизменным, лишь с небольшим сокращением, отмеченным в течение последнего года. Данная тенденция может быть противопоставлена аналогичным темпам роста внутреннего кредитования, имевшим место до 2014 года, после чего уровень внутреннего кредитования сравнительно возрос. (Примечание: автору не известно о каких-либо ограничениях, наложенных Национальным банком, на доступность /спад кредитования в иностранной валюте).

Общая сумма кредитования банками и МФУ...номинальная стоимость



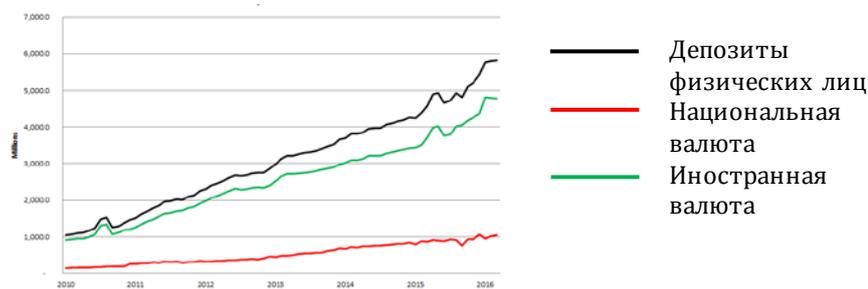
Наблюдения, сделанные в ходе исследования: В период между 2014 и 2016 годами уровень кредитования в иностранной валюте сильно сократился (в выборках исследования): число заемщиков снизилось с 27% до 7% и, соответственно, стоимость непогашенных кредитов (эквивалент в сомони) сократилась с 43% до 27%.

Депозиты

Тенденция вложения денежных средств в финансовые учреждения представляет важное понимание отношения и поведения физических лиц в период изменения экономических условий и турбулентности.

График ниже показывает уровни вкладов физических лиц¹⁹ в финансовые учреждения (выражены в сомони).

Депозиты физических лиц



В то время как стоимость остатков в иностранной валюте, выраженная в сомони, резко возросла (отражая благоприятное воздействие колебаний валютного курса на вкладчиков), рост внутренних депозитов увеличивался в ускоренном темпе после 2013 года. Это показано в следующем графике с индексацией на 1-ый квартал 2013 года.

¹⁹ Источник : Национальный банк. Доступные данные выделяют депозиты физических лиц отдельно.

Депозиты физических лиц



Это говорит о том, что, несмотря на разрушающее действие инфляции на покупательскую способность, физические лица пытаются сохранить/увеличить уровень своих наличных ликвидных активов. Это может означать (хотя, это заключение автора), что финансовый профиль физических лиц становится более ориентированным на крайности, увеличивая [i] наличные сбережения для удовлетворения неопределенностей экономики, инфляции и потребностей домашних хозяйств и иждивенцев физического лица, [ii] зависимость от заимствования, которая может означать [растущую] неспособность погашать задолженность.

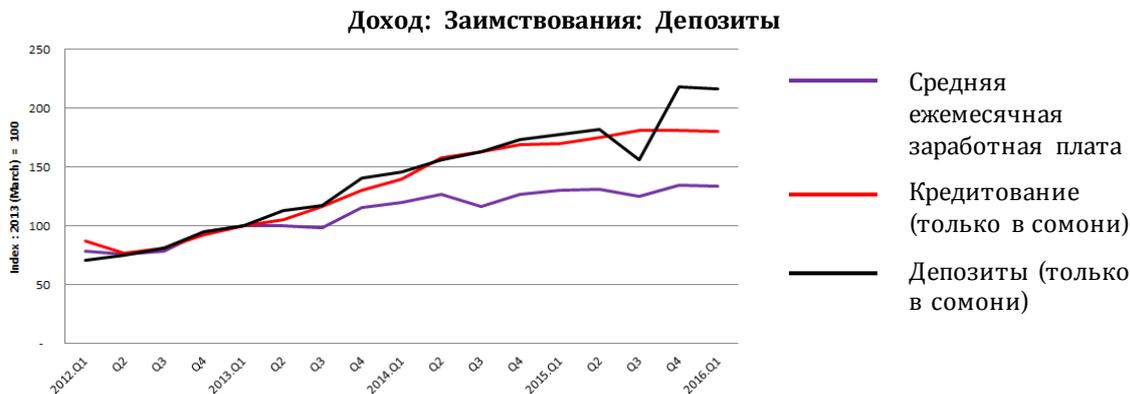
Увеличение объема внутренних депозитов в сомони далее проиллюстрировано на следующих графиках (которые показывают депозиты в иностранной валюте в номинальной стоимости в долларах США, нежели в эквивалентном значении в сомони).



Примечание : Наряду с комментарием о кредитовании в иностранной валюте, автор не обладает информацией относительно каких-либо действий, предпринятых Национальным банком в последние годы, в целях ограничения использования/доступности депозитов в иностранной валюте физическим лицам в условиях сурового экономического давления.

Финансовое поведение физических лиц

В секциях выше были рассмотрены отдельные показатели и тенденции получения дохода, заимствования и вложения денежных средств. Данные показатели суммированы в следующем графике, указывающем на сравнительные тенденции каждого из данных компонентов, индексированных к 1-ому кварталу 2013 года.



Данный график демонстрирует следующие основные характеристики:

- Уровни дохода увеличиваются меньшими темпами, нежели заимствования или депозиты (только в национальной валюте);
- Получение кредитов и депозиты увеличиваются одинаковыми темпами до середины 2015 года, после чего уровень депозитов сильно увеличился.

По данным графика можно выявить следующие потенциальные последствия:

- Повышение уровня заработной платы на сумму, меньшую чем сумма невыплаченных кредитов, может отражать одно или более из следующих утверждений:
 - Более сильное давление на заемщика продолжать производить выплаты по кредиту, что также отражается в значительном увеличении уровня просроченной задолженности;
 - Внесение кредитными учреждениями изменений в критерии доступности кредитов;
 - Потенциально более высокие уровни реструктуризации/рефинансирования кредита, которые могут быть превышать существенные изменения по кредитам, выданным в иностранной валюте (не отражено в графике сверху – см. предыдущие комментарии);

Наблюдения, сделанные в ходе исследования: Заемщики указывают на сильное ухудшение ситуации с выплатой ими кредитов и признают финансовое давление. Кредитные учреждения сдвинулись вверх в распределении доходов заемщиков. Ответы, полученные в ходе исследования, таким образом, соответствуют данным официальной статистики.

- Устойчивое увеличение депозитов в национальной валюте
 - Несмотря на разрушающее действие инфляции, значительный сегмент физических лиц демонстрирует всецелую приверженность сохранить ликвидные денежные сбережения;
 - Среднее количество индивидуальных сбережений, вероятно, будет намного ниже среднего остатка непогашенного кредита. Это говорит о том, что в сегменте общества, имеющем финансовые возможности доступа к финансовым институтам, «вкладчиков» больше, чем «заемщиков». (Безусловно, будет большое количество людей, не имеющих достаточно финансовых возможностей воспользоваться какой-либо финансовой услугой: отчеты Группы Всемирного банка указывают, что в конце 2015 года уровень бедности составил 32% с ежемесячным доходом на душу населения ниже 158.71 сомони (US\$22-24). Уровень дохода, позволяющий физическим лицам воспользоваться финансовыми услугами, по всей вероятности, намного больше указанной пороговой суммы.)

УПРАВЛЕНИЕ

Внешние данные

1. Проводит ли кредитное учреждение встречи с:	Да	Нет	Периодические официальные встречи				Нерегулярно
			Ежегодно	Раз в полгода	Ежеквартально	Ежемесячно	
Национальным банком							
Министерством финансов							
Регулирующими органами							
2. Рассматриваются ли следующие вопросы на данных встречах							
Влияние на структуру риска учреждения							
Воздействие кредитования на население							
3. Имеется ли национальная или региональная Ассоциация кредитных учреждений			Если да, каково членство				
Если имеется национальная или региональная Ассоциация:							
4. Является ли кредитное учреждение членом ассоциации, и с какой частотой проводятся встречи							
5. Представляет ли Ассоциация своих членов по (многоинституциональным) вопросам отрасли на встречах с:							
Национальным банком							
Министерством финансов							
Регулирующими органами							
6. Проводит ли Ассоциация проверку:							
Совокупных мер по работе с рисками и тенденций отрасли							
Воздействия практики кредитования или степени задолженности на клиентов							

Управление

1. Имеет ли Совет директоров кредитного учреждения	Да	Нет	Периодические официальные встречи				Нерегулярно
			Ежегодно	Раз в полгода	Ежеквартально	Ежемесячно	
Комитет или группа директоров конкретную ответственность за структуру управления рисками и деятельность учреждения							
Комитет или группа директоров конкретную ответственность за воздействие кредитования на население и защиту интересов клиентов							
2. Имеет ли кредитное учреждение политики по установлению и определению своих обязанностей в качестве кредитора по отношению к:							
Доступности долга заемщикам, подверженным рискам кредитам							
Управлению проблемами, возникшими в процессе кредитования							
Воздействию политики и практики кредитования на население							
Финансовому образованию его клиентов							
3. Предоставляются ли отчеты Совету директоров или Правлению по профилю и исполнению различных клиентских сегментов в отношении:							
Продукта			Пожалуйста, опишите				
Задолженности и/или риска портфеля							
Дохода клиента							
Воздействия кредитования на население							
Уровня бедности среди							

клиентской базы			
Другое			Пожалуйста, укажите
4. Установлены ли пороги/лимиты для определения кредитного лимита по портфолио клиентского сегмента			
Продукт			Пожалуйста, укажите
Задолженность и/или риск портфеля			
Доход клиентов			
Уровень бедности			
Другое			
5. Установлены ли «стандарты» или нормы приемлемых уровней кредитной задолженности в виде кратного отношения чистого располагаемого дохода (до начала выплат по кредитам) в отношении:			
Продуктов			
Сегментов дохода клиентов			
6. Дифференцируется ли ответственность в Правлении за управление рисками кредитного учреждения от ответственности за управление кредитами?			
			Если да, каким образом производится структурирование ответственности
7. Осуществляет ли учреждение мониторинг или оценку (какими-либо средствами):			
i. профиля и тенденций финансовых возможностей заемщиков по исполнению долговых обязательств			Если да, какая методология применяется
ii. отношения/ обязательств клиентов по исполнению обязательств по выплате долга:			Если да, какая методология применяется

Обоснование предлагаемых требований к составлению отчетности

Следующие замечания представляют собой краткое обоснование по применению предлагаемых дополнительных требований к составлению отчетности. Замечания отражают параметры структурного управления рисками, но не предоставляют исчерпывающей оценки их потенциального вклада в оценку деятельности конкретного микрофинансового учреждения или национальной отрасли.

Внешние данные

1. Проводит ли кредитное учреждение встречи с Национальным банком, Министерством финансов или регулирующими органами
 - a. Недавние события в различных местах подчеркнули потребность в установлении конструктивных взаимоотношений между государством/государственным сектором и микрофинансовым сектором;
 - b. Кредитные учреждения получают возможность разъяснить свои цели, стратегию и операционные вопросы с органами государственного сектора;
 - c. Органы власти могут иметь финансовые и общественные цели, отличные от целей, преследуемых кредитными учреждениями. По этой причине, определение любых вопросов, которые могут быть предметом сотрудничества (совместного согласования) или потенциального конфликта, пойдет на пользу;
 - d. В рамках данных встреч может быть определена роль кредитования микрофинансовыми учреждениями и банками в экономики местных сообществ;
 - e. Это дает возможность регулярного получения информации о тенденциях рынка и вопросах клиентов.
2. Рассматриваются ли следующие вопросы на данных встречах: [a] воздействие на профиль риска учреждения и [b] влияние микрофинансирования на население
 - a. Данные вопросы влияют непосредственно на те сегменты общества, которые сильно зависят от добросовестности и ответственности кредитного учреждения (не все из которых подлежат прямому регулированию или проверке/контролю государством или органами государственного сектора);
 - b. Социальное воздействие долга может иметь существенное влияние на общепринятое мнение. В этой связи, целесообразно оптимизировать взаимное понимание различных тенденций и последствий. (Это может иметь прямые последствия на уровень политического интереса).
3. Имеется ли национальная, региональная Ассоциация кредитных учреждений (микрофинансовые учреждения и банки)
 - a. Это дает возможность установить операционные стандарты и практики;
 - b. Совокупная статистика может сопоставляться с тенденциями отрасли;
 - c. Возможность выдвигать инициативы, имеющие коллективную пользу для участвующих учреждений;

- d. Без зонтичной организации/ассоциации микрофинансовые учреждения осуществляют свою деятельность в отсутствие полной информации о положении на рынке.
4. Является ли кредитное учреждение членом [Ассоциации], и с какой частотой проводятся встречи
- a. В целях выражения эффективного коллективного мнения, Ассоциация должна иметь множество членов;
 - b. Частота встреч должна быть достаточной/соответствующей для решения появляющихся вопросов.
5. Представляет ли Ассоциация своих членов (учреждения) по вопросам отрасли на встречах с [a] Национальным банком, [b] Министерством финансов, [c] Регулирующими органами
- a. Каким образом кредитные учреждения представляют согласованную позицию по вопросам, имеющим обширные коммерческие и рыночные последствия;
 - b. Как оцениваются совокупное влияние кредитной деятельности и соответствующие роли микрофинансовых учреждений и банков
6. Проводит ли Ассоциация проверку: [a] совокупных мер по работе с рисками и тенденций отрасли, [b] воздействия практики кредитования или уровней задолженности на клиентов
- a. Без такого центрального органа отдельные учреждения не будут иметь какой-либо текущей или консолидированной рыночной информации;
 - b. Кредитные учреждения будут иметь различные политики и стратегии относительно социальной ответственности;
 - c. Общественная реакция на кредитные учреждения может зависеть от ряда факторов (таких как внешние факторы).

Управление

1. Имеет ли Совет директоров кредитного учреждения [a] обязанности, направленные на управление рисками и [b] обязанности, связанные с воздействием на клиентов и защитой клиентов
- a. Каким образом Совет директоров оценивает стратегические вопросы клиента и подверженность рискам. Данные вопросы представляют собой две основные деятельности кредитного учреждения и являются неотъемлемой составляющей развития кредитных учреждений;
 - b. Если отсутствует формальное распределение данных конкретных обязанностей, каким образом Совет директоров распределяет время повестки дня для оценки стратегии и деятельности учреждения;
 - c. Какими навыками и опытом обладают члены Совета директоров для рассмотрения данных вопросов.
2. Имеет ли кредитное учреждение политики, устанавливающие и определяющие обязанности его как кредитора в отношении [a] доступности долга или кредитов, поверженных рискам, [b] решения проблемных ситуаций, возникающих при выдаче кредита, [c] воздействия кредитования на население и [d] финансового образования своих клиентов

- a. Последствия «кредитной ответственности» стали более серьезными по отношению к клиентской базе микрофинансовых учреждений, имеющих небольшой опыт управления финансами;
 - b. Более широкое стимулирование расширения доступа финансовых услуг для «крайне бедных» клиентов повлияет на отношение к таким клиентам, которые испытывают трудности в выплатах по кредиту;
 - c. Социальные последствия чрезмерной задолженности могут быть значительными. Они могут оказать воздействие не только на клиента, но и на репутацию учреждения.
3. Предоставляются ли Совету директоров или Правлению отчеты по профилю или исполнению различных клиентских сегментов в отношении [a] продукта, [b] задолженности/риска портфеля, [c] дохода клиента, [d] воздействия на население, [e] уровня бедности или других сегментов.
- a. Сегмент «Бедный клиент» не является однородной группой, важно определить основные обслуживаемые рыночные сегменты и дифференцированное исполнение обязательств;
 - b. Сегментация должна проводиться с учетом основных целей учреждения и целевых групп клиентов.
4. Установлены ли пороговые/максимальные лимиты для определения максимальной суммы кредита, выдаваемого какому-либо сегменту клиентского портфеля в отношении [a] продукта, [b] задолженности/риска портфеля, [c] дохода клиента, [d] уровня бедности или других сегментов.
- a. Насыщение портфеля может повлиять на профиль риска учреждения с последствиями большей неустойчивости и чувствительности к отдельным изменениям рынка и окружающей среды;
 - b. Пороговые лимиты определяют стратегические рамки для развития бизнеса;
 - c. Такие максимальные лимиты также стимулируют особое рассмотрение и сравнение исполнения и динамики различных клиентских сегментов.
5. Установлены ли «стандарты» или нормы приемлемых уровней кредитной задолженности в виде кратного отношения чистого располагаемого дохода (до начала выплат по кредитам) в отношении: [a] продукта и [b] дохода клиента
- a. Доход клиента может существенно различаться в рамках одного кредитного продукта;
 - b. Чрезмерная задолженность может появиться при ненадлежащем разделении дохода клиента;
 - c. Некоторые кредитные продукты микрофинансовых учреждений предусматривают возможность «автоматического» увеличения суммы кредита при возобновлении кредита – как это осуществляется с точки зрения доступности.
6. Дифференцируется ли ответственность в Правлении за управление рисками кредитного учреждения от ответственности за управление кредитами
- a. Управление рисками имеет гораздо более широкий диапазон, нежели операционное управление кредитным риском;

- b. Структурное управление рисками требует выполнения различных процессов отчетности и контроля;
 - c. Совет директоров и Правление должны принимать во внимание потенциальное давление и риски, относящиеся к систематическим рискам.
7. Осуществляет ли кредитное учреждение [a] мониторинг или оценку какими-либо средствами профиля и тенденций финансовых возможностей и отношения/обязательства клиентов по исполнению их обязанностей по выплате долга, если да, [b] каким образом производятся оценка и получение такой информации:
- a. Чрезмерная задолженность не является лишь шаблонным подходом при рассмотрении уровня располагаемого дохода и возвращения задолженности;
 - b. Физические лица имеют различную степень терпимости или склонности к риску, влияющие на степень их чувства уязвимости относительно долговых обязательств или чувствительности к изменениям в их образе жизни (такие как неуверенность в трудоустройстве своего супруга(и));
 - c. Подход с использованием матрицы риска позволяет связать количественный подход доступности с качественным подходом поведенческого профиля клиента.

2016

В партнерстве:



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra
Swiss Confederation



WORLD BANK GROUP

IFC | International
Finance Corporation