



*Содействие повышению эффективности работы доноров
в микрофинансировании*

ЖИЛИЩНОЕ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ

Не отвечающие нормам гигиенические и жилищные условия угрожают жизни и здоровью около 600 миллионов городских жителей во всем мире. Традиционные программы жилищного финансирования не в состоянии предложить продукты, рассчитанные на население с низкими доходами, но новые поставщики финансовых услуг применяют творческий подход для решения этой проблемы. Ряд финансовых организаций используют передовые методы микрофинансирования в жилищных программах и успешно предоставляют жизненно необходимые услуги малоимущим клиентам.

Что представляет собой жилищное микрофинансирование?

Жилищное микрофинансирование представляет собой, в основном, предоставление займов населению с низкими доходами на ремонт или расширение жилья, постройку нового дома, покупку земли и обеспечение элементарной инфраструктуры (например, проведение канализации). До настоящего времени наиболее успешными являются займы на ремонт жилья. Приобретение земли и строительство новых домов по-прежнему обеспечивается, в основном, за счет субсидий, а не финансовых услуг.

В чем заключается важность жилищного микрофинансирования?

Спрос на жилищное микрофинансирование очень высок. Однако микрофинансовые организации (МФО) утверждают, что их клиенты и так используют значительную часть бизнес-займов для этих целей.

- Жилье является **естественной потребностью человека**, помогающей обеспечить личную безопасность и здоровье. Программы жилищного микрофинансирования предлагают небольшие, постепенно увеличивающиеся займы, которые соответствуют процессу строительства жилья малоимущими: постепенно и нерегулярно.
- Дом является **личным активом**, который, обычно, с течением времени растет в цене. Таким образом, ремонт жилья не только положительно влияет на условия жизни, но также является инвестицией.
- Микропредприниматели часто используют свои дома в качестве **производительных активов** для получения дохода. Дома можно наладить производство, хранить товар и вести бизнес.

Кто предлагает жилищное микрофинансирование?

Жилищное микрофинансирование имеет различные формы, и в нем принимают участие многие действующие лица, в том числе, программы муниципального развития, финансовые организации, государственные агентства, кредитные кооперативы, НПО, ориентированные на бедное городское население, и МФО. Традиционно жилищное финансирование для бедных было частью программ муниципального развития или реконструкции трущоб, с финансовыми услугами, сопровождавшимися предоставлением помощи для осуществления строительных работ или получения прав на землю. Постепенно этот процесс переходит в предоставление кредитных продуктов МФО. Некоторые МФО предлагают консультации по вопросам строительства, но многие не делают этого. Строительная помощь в контексте жилищного финансирования, как выяснилось, не является фактором, влияющим на финансовые результаты.

Каковы основные характерные черты жилищных микрозаймов?

Размер	Различный, но обычно в 2–4 раза больше, чем средний заем на пополнение оборотного капитала
Срок	Обычно 2–24 месяца на ремонт дома и от 2 до 5 лет на приобретение земли и строительство
Процент	Такой же, как и в стандартных займах на пополнение оборотного капитала или немного ниже
Метод выдачи	Почти всегда выдаются индивидуальные, а не групповые займы
Залог	В основном, без залога; часто с поручителями; иногда реальные гарантии; могут потребовать в залог дом или землю; иногда вклады используются в качестве гарантии (могут применяться обязательные депозиты)
Целевая клиентура	Рабочие с низкими зарплатами; микропредприниматели, в основном, в городских районах; малоимущие
Прочие услуги	Иногда сопровождаются покупкой или регистрацией земли и строительными услугами (в том числе, с применением методов строительства собственными силами)



*Содействие повышению эффективности работы доноров
в микрофинансировании*

ЖИЛИЩНОЕ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ

Не отвечающие нормам гигиенические и жилищные условия угрожают жизни и здоровью около 600 миллионов городских жителей во всем мире. Традиционные программы жилищного финансирования не в состоянии предложить продукты, рассчитанные на население с низкими доходами, но новые поставщики финансовых услуг применяют творческий подход для решения этой проблемы. Ряд финансовых организаций используют передовые методы микрофинансирования в жилищных программах и успешно предоставляют жизненно необходимые услуги малоимущим клиентам.

Что представляет собой жилищное микрофинансирование?

Жилищное микрофинансирование представляет собой, в основном, предоставление займов населению с низкими доходами на ремонт или расширение жилья, постройку нового дома, покупку земли и обеспечение элементарной инфраструктуры (например, проведение канализации). До настоящего времени наиболее успешными являются займы на ремонт жилья. Приобретение земли и строительство новых домов по-прежнему обеспечивается, в основном, за счет субсидий, а не финансовых услуг.

В чем заключается важность жилищного микрофинансирования?

Спрос на жилищное микрофинансирование очень высок. Однако микрофинансовые организации (МФО) утверждают, что их клиенты и так используют значительную часть бизнес-займов для этих целей.

- Жилье является **естественной потребностью человека**, помогающей обеспечить личную безопасность и здоровье. Программы жилищного микрофинансирования предлагают небольшие, постепенно увеличивающиеся займы, которые соответствуют процессу строительства жилья малоимущими: постепенно и нерегулярно.
- Дом является **личным активом**, который, обычно, с течением времени растет в цене. Таким образом, ремонт жилья не только положительно влияет на условия жизни, но также является инвестицией.
- Микропредприниматели часто используют свои дома в качестве **производительных активов** для получения дохода. Дома можно наладить производство, хранить товар и вести бизнес.

Кто предлагает жилищное микрофинансирование?

Жилищное микрофинансирование имеет различные формы, и в нем принимают участие многие действующие лица, в том числе, программы муниципального развития, финансовые организации, государственные агентства, кредитные кооперативы, НПО, ориентированные на бедное городское население, и МФО. Традиционно жилищное финансирование для бедных было частью программ муниципального развития или реконструкции трущоб, с финансовыми услугами, сопровождавшимися предоставлением помощи для осуществления строительных работ или получения прав на землю. Постепенно этот процесс переходит в предоставление кредитных продуктов МФО. Некоторые МФО предлагают консультации по вопросам строительства, но многие не делают этого. Строительная помощь в контексте жилищного финансирования, как выяснилось, не является фактором, влияющим на финансовые результаты.

Каковы основные характерные черты жилищных микрозаймов?

Размер	Различный, но обычно в 2–4 раза больше, чем средний заем на пополнение оборотного капитала
Срок	Обычно 2–24 месяца на ремонт дома и от 2 до 5 лет на приобретение земли и строительство
Процент	Такой же, как и в стандартных займах на пополнение оборотного капитала или немного ниже
Метод выдачи	Почти всегда выдаются индивидуальные, а не групповые займы
Залог	В основном, без залога; часто с поручителями; иногда реальные гарантии; могут потребовать в залог дом или землю; иногда вклады используются в качестве гарантии (могут применяться обязательные депозиты)
Целевая клиентура	Рабочие с низкими зарплатами; микропредприниматели, в основном, в городских районах; малоимущие
Прочие услуги	Иногда сопровождаются покупкой или регистрацией земли и строительными услугами (в том числе, с применением методов строительства собственными силами)

В чем заключаются основные трудности в расширении услуг жилищного микрофинансирования?

Ограниченный доступ к среднесрочному и долгосрочному капиталу. Жилищные займы должны финансироваться капиталом, соответствующим их более долгосрочной структуре. Однако финансирование большинства МФО является краткосрочным, рассчитанным на год или на меньший срок. И хотя некоторые организации, занимающиеся жилищным микрофинансированием, привлекают сбережения, очень редко этих средств хватает на то, чтобы удовлетворить спрос на такие займы. Адекватные инструменты финансирования позволили бы организациям расширить портфель и избежать дисбаланса между привлечением и размещением средств.

Недостаточное понимание соответствующих взаимоотношений между субсидиями и финансовыми услугами. У государства есть свои мотивы при субсидировании жилья для малоимущих. Жилищное микрофинансирование может дополнять субсидии, но финансовые услуги необходимо отличать от элементов субсидий. Например, в программах реконструкции трущоб займы жителям трущоб необходимо рассматривать отдельно от государственных субсидий на инфраструктуру, водопровод и канализацию. Сравнительное преимущество большинства МФО состоит в предоставлении финансовых услуг, а не в обслуживании субсидий. Когда МФО занимаются и тем, и другим, это обычно отрицательно сказывается на них.

Отсутствие права собственности на землю. В большинстве развивающихся стран малоимущие семьи не имеют формального права на владение землей. В то время как формальные документы на землю не являются необходимыми в жилищном микрофинансировании, *гарантия права собственности на землю* является жизненно необходимой. Семьи скорее будут инвестировать в свои дома, если будут знать, что их не выселят. Эта гарантия также важна для управления рисками финансовых организаций.

Как могут доноры способствовать развитию эффективного жилищного финансирования?

- **Обеспечение соответствующей технической экспертизы.** Доноры, работающие с программами муниципального и жилищного развития с финансовыми компонентами, должны привлекать экспертов в области финансовых услуг на самой ранней стадии разработки проекта.
- **Обеспечение гибких механизмов финансирования.** Сообщество доноров должно предложить различные варианты финансирования (гранты, кредиты, гарантии или сочетание всех трех) для предоставления среднесрочного капитала организациям с солидной репутацией. Где это возможно, доноры должны поддерживать связи с местными источниками финансирования, а не подменять местный капитал.
- **Финансирование разработки продуктов для сильных финансовых организаций.** Донорское финансирование должно быть достаточно гибким, чтобы позволить организациям разрабатывать различные продукты, помимо займов на пополнение оборотного капитала. Хотя разработка продуктов - не дело доноров, они могут помочь самокупаемым организациям внедрить жилищное финансирование, поддерживая исследования рынка, разработку продуктов и пилотные испытания.

Вслед за Hurricane Mitch, Шведское агентство развития (Sida) предоставило FUSAI, частной неприбыльной организации в Эль Сальвадоре, кредитную линию на строительство и ремонт жилья для населения с низкими доходами. На средства Sida также поддерживается программа укрепления управления, обучения и маркетинговых услуг. Хотя миссия FUSAI состоит в предоставлении всего комплекса услуг по обеспечению жильем, она отделяет кредитную деятельность от строительства и выдачи государственных субсидий. Совместно с Фондом Duenas-Herrera, ACCIÓN International и Межамериканским банком развития, в 2002 FUSAI учредила для управления портфелем займов новую финансовую организацию: Apoyo Integral, S.A. de C.V.

- **Поддержка исследований, инноваций и обмена опытом.** Доноры могут профинансировать затраты на объединение низкозатратных строительных технологий и финансовых услуг. Они должны изучить опыт пилотных программ и сделать его достоянием широкой публики. Например, Cities Alliance, состоящий из двусторонних и многосторонних агентств развития, профинансировал ряд исследований, посвященных финансированию жилья для малоимущих, чтобы изучить и опубликовать методы жилищного финансирования.

Авторы: Бонни Бруски при поддержке персонала CGAP. **Источники:** Интервью с Кристиной Боман, Уорреном Брауном, Хуаном Бушено, Карин Дальстром, Франком Дафнисом, Рут МакЛаод, Дианой Митлин и Мохини Мохолтра. См. также Франк Дафнис и Брюс Фергюсон, ред., *Жилищное микрофинансирование: переход к практике*, (Блумфилд, Коннектикут: Kumarian Press, 2004). **Дополнительная информация:** Центр изучения городского развития, Школа дизайна Гарвардского Университета, “Программы жилищного микрофинансирования: синтез и региональный обзор” (документ подготовлен для проекта «Передовые методы микрофинансирования», Development Alternatives, Inc., Бефезда, Мериленд, май 2000 г.). У. Браун, “Строим жилье для малоимущих по кирпичику: программа финансирования улучшения жилищных условий в Mibanco.” *Small Enterprise Development Journal* 14, № 1 (март 2003 г.). **Вэб-сайты:** www.chfhq.org; www.citiesalliance.org; http://www.iied.org/urban/pubs/hifi_news.html; www.theinclusivitycity.org; <http://www.worldbank.org/urban/poverty/land.html#finance>.

В чем заключаются основные трудности в расширении услуг жилищного микрофинансирования?

Ограниченный доступ к среднесрочному и долгосрочному капиталу. Жилищные займы должны финансироваться капиталом, соответствующим их более долгосрочной структуре. Однако финансирование большинства МФО является краткосрочным, рассчитанным на год или на меньший срок. И хотя некоторые организации, занимающиеся жилищным микрофинансированием, привлекают сбережения, очень редко этих средств хватает на то, чтобы удовлетворить спрос на такие займы. Адекватные инструменты финансирования позволили бы организациям расширить портфель и избежать дисбаланса между привлечением и размещением средств.

Недостаточное понимание соответствующих взаимоотношений между субсидиями и финансовыми услугами. У государства есть свои мотивы при субсидировании жилья для малоимущих. Жилищное микрофинансирование может дополнять субсидии, но финансовые услуги необходимо отличать от элементов субсидий. Например, в программах реконструкции трущоб займы жителям трущоб необходимо рассматривать отдельно от государственных субсидий на инфраструктуру, водопровод и канализацию. Сравнительное преимущество большинства МФО состоит в предоставлении финансовых услуг, а не в обслуживании субсидий. Когда МФО занимаются и тем, и другим, это обычно отрицательно сказывается на них.

Отсутствие права собственности на землю. В большинстве развивающихся стран малоимущие семьи не имеют формального права на владение землей. В то время как формальные документы на землю не являются необходимыми в жилищном микрофинансировании, *гарантия права собственности на землю* является жизненно необходимой. Семьи скорее будут инвестировать в свои дома, если будут знать, что их не выселят. Эта гарантия также важна для управления рисками финансовых организаций.

Как могут доноры способствовать развитию эффективного жилищного финансирования?

- **Обеспечение соответствующей технической экспертизы.** Доноры, работающие с программами муниципального и жилищного развития с финансовыми компонентами, должны привлекать экспертов в области финансовых услуг на самой ранней стадии разработки проекта.
- **Обеспечение гибких механизмов финансирования.** Сообщество доноров должно предложить различные варианты финансирования (гранты, кредиты, гарантии или сочетание всех трех) для предоставления среднесрочного капитала организациям с солидной репутацией. Где это возможно, доноры должны поддерживать связи с местными источниками финансирования, а не подменять местный капитал.
- **Финансирование разработки продуктов для сильных финансовых организаций.** Донорское финансирование должно быть достаточно гибким, чтобы позволить организациям разрабатывать различные продукты, помимо займов на пополнение оборотного капитала. Хотя разработка продуктов - не дело доноров, они могут помочь самокупаемым организациям внедрить жилищное финансирование, поддерживая исследования рынка, разработку продуктов и пилотные испытания.

Вслед за Hurricane Mitch, Шведское агентство развития (Sida) предоставило FUSAI, частной неприбыльной организации в Эль Сальвадоре, кредитную линию на строительство и ремонт жилья для населения с низкими доходами. На средства Sida также поддерживается программа укрепления управления, обучения и маркетинговых услуг. Хотя миссия FUSAI состоит в предоставлении всего комплекса услуг по обеспечению жильем, она отделяет кредитную деятельность от строительства и выдачи государственных субсидий. Совместно с Фондом Duenas-Herrera, ACCIÓN International и Межамериканским банком развития, в 2002 FUSAI учредила для управления портфелем займов новую финансовую организацию: Apoyo Integral, S.A. de C.V.

- **Поддержка исследований, инноваций и обмена опытом.** Доноры могут профинансировать затраты на объединение низкозатратных строительных технологий и финансовых услуг. Они должны изучить опыт пилотных программ и сделать его достоянием широкой публики. Например, Cities Alliance, состоящий из двусторонних и многосторонних агентств развития, профинансировал ряд исследований, посвященных финансированию жилья для малоимущих, чтобы изучить и опубликовать методы жилищного финансирования.

Авторы: Бонни Бруски при поддержке персонала CGAP. **Источники:** Интервью с Кристиной Боман, Уорреном Брауном, Хуаном Бушено, Карин Дальстром, Франком Дафнисом, Рут МакЛаод, Дианой Митлин и Мохини Мохолтра. См. также Франк Дафнис и Брюс Фергюсон, ред., *Жилищное микрофинансирование: переход к практике*, (Блумфилд, Коннектикут: Kumarian Press, 2004). **Дополнительная информация:** Центр изучения городского развития, Школа дизайна Гарвардского Университета, "Программы жилищного микрофинансирования: синтез и региональный обзор" (документ подготовлен для проекта «Передовые методы микрофинансирования», Development Alternatives, Inc., Бефезда, Мериленд, май 2000 г.). У. Браун, "Строим жилье для малоимущих по кирпичику: программа финансирования улучшения жилищных условий в Mibanco", *Small Enterprise Development Journal* 14, № 1 (март 2003 г.). **Вэб-сайты:** www.chfhq.org; www.citiesalliance.org; http://www.iied.org/urban/pubs/hifi_news.html; www.theinclusivity.org; <http://www.worldbank.org/urban/poverty/land.html#finance>.