

Агентный анализ практики микрофинансовых операций в России в свете запрета процента в партнерской модели финансов

Н. С. Ишмухаметов^{1*}, А. В. Асадуллина²

¹Башкирский государственный университет

Россия, Республика Башкортостан, 450076 г. Уфа, улица Заки Валиди, 32.

²Всероссийская академия внешней торговли

Россия, 119285 г. Москва, улица Пудовкина, 4А.

*Email: 007@efbgu.ru

Проведен анализ микрофинансовых операций в России, их отличия от зарубежной практики. Выдвинута гипотеза об экономии на транзакционных издержках контроля за уровнем «нормальной» величины банковского процента в случае партнерской модели финансов, в которой процент за пользование капиталом полностью запрещен.

Ключевые слова: исламские финансы, исламская модель финансовой деятельности, микрофинансовые организации, агент-ориентированное моделирование.

Партнерская модель финансов, называемая также «исламская модель финансов» вызывает определенный интерес в России с точки зрения ее устойчивости к кризисным явлениям. Ее главные отличия от конвенциональной финансовой модели – запрет процента за пользование кредитом и извлечение банковской прибыли за счет участия финансовых институтов в проектах клиентов и разделе ожидаемой прибыли. Однако ее развитие в России наталкивается на законодательные препятствия, над которыми, впрочем, работает ЦБ РФ [1, 2].

В это же время очень быстро получили развитие микрофинансовые организации (МФО), которые получили даже законодательную базу в российском правовом поле [3], при том, что они не приравнены к коммерческим банкам и лежат вне регулирования со стороны ЦБ РФ. МФО в последние годы стали развиваются в России, расширяя спектр финансовых услуг, предоставляемых традиционными коммерческими банками. Рынок микрофинансирования в России достиг в 2017 году 215 млрд. рублей [4]. Особенность продуктов, предоставляемых микрофинансовыми организациями заключается в трех основных параметрах: 1) кредиты небольшие по размеру, сопоставимые в заработной платой низкооплачиваемых слоев населения; 2) проценты на порядок и даже два порядка выше, чем проценты по кредитам в банковской сфере; 3) сроки кредитов обычно очень маленькие, до одного месяца.

Из этого вытекает, что кредиты микрофинансовых организаций ориентированы на бедные слои населения, которые не могут пользоваться услугами обычных банков. Исходная цель возникновения МФО в мире – это кредитование бедных слоев населения, желающих выбраться из нищеты путем ведения предпринимательской деятельности на уровне самозанятости и нуждающихся в небольшом кредите для покупки оборудования (швейная машинка, начальный оборотный капитал для торговли и т.д.). Пропагандист этой идеи Мухаммад Юнус получил Нобелевскую премию мира за заслуги в борьбе с бедностью. Будучи профессором экономики, он основал свой банк и начал в 1983 году выдавать небольшие кредиты под очень маленький процент неимущим слоям населения Бангладеш для ведения малого бизнеса, что было строгим условием получения денег [5].

Развитие микрофинансовых организаций в России и мире вызывает критику как экономистов, так и политиков. В России основная линия критики связана с астрономическими процентами, которые МФО устанавливают по своим микрокредитам, до 2.5 процентов в день, что составляет сотни процентов в год [6]. Вот один из примеров, которые можно встретить в блогах: «Я взяла микрозайм 5000 рублей 09.01.2016 года, не выплатила. Сейчас пришел судебный приказ от 27.09.2017 года о взыскании 55600» [7]. В связи с попаданием в кабалу МФО все большего числа граждан, в 2016 году в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» были внесены изменения и теперь п.9 статьи 12 устанавливает предельную сумму начисленных по договору процентов трехкратным размером суммы займа. Например, если заемщик взял микрозайм 5 тысяч рублей, то максимальная сумма, которую МФО может требовать с него, 20 тысяч рублей. Но и эта норма действует только для займов, взятых после 1 января 2017 года [3], а заемщики прошлых лет страдают от непосильных долгов. Таким образом, основная проблема российской версии микрофинансирования – это огромные проценты, что отличает ее от МФО в других странах: в Мексике, известной своими высокими процентами, средняя их величина в МФО составляет 70%, а средняя в мире – 37%, что также аналитиками признается большой величиной для бедных слоев населения [8].

Второе отличие – это цели, на которые берутся кредиты. В большинстве стран мира МФО дают микрокредиты на цели, которые были обозначены основателями этого движения – на развитие малого бизнеса. Например, в США по некоторым исследованиям каждый заем МФО позволяет создать в среднем 2.4 рабочих места [9]. В России микрокредиты берут на неотложные нужды, оплату лечения, обучения, покупку техники, ремонт квартиры или автомобиля, на свадьбу и выпускные вечера после окончания школы или вуза [4]. Четверть всего объема рынка составили «займы до зарплаты» в 2016 году.

Таким образом, развитие МФО в России, отличающееся огромными процентами и ориентацией на неимущие слои населения, является хорошим примером для анализа

рациональной стороны полного запрета процента (рибы) в исламской модели экономики. Проанализируем отношения кредитора и заемщика, сам процесс кредитования. Всех заемщиков можно разделить на две большие группы: 1) лица, занимающие деньги в целях ведения бизнеса, производственной или торговой деятельности; 2) лица, занимающие деньги в целях текущего потребления, удовлетворения сиюминутных нужд.

Лица, занимающие деньги в целях потребления существенно отличаются от тех, кому деньги нужны для развития бизнеса. В общем и целом, предприниматели, занимающие деньги для развития своего дела, уже имеют уровень доходов, покрывающий их нужды на еду, одежду, путешествия, покупку жилья, даже с учетом высокого их качества. Лица же, занимающие деньги для текущих нужд, очевидно, не умеют обращаться с деньгами так качественно, как предприниматели.

Один вариант, это когда заемщик не имеет в настоящий момент регулярный доход для покрытия даже минимальных расходных нужд (питание, одежда). В этом случае достаточно очевидно, что существует очень маленькая, практически нулевая вероятность, что в ближайшем будущем этот человек получит работу, регулярно удовлетворяющую его нужды, да еще и позволяющую вернуть долг с процентами. Как результат, в такой схеме заемщик вернет долг и проценты за счет имеющегося имущества, а не текущих доходов.

Кредитор же, дающий в долг такому человеку, также видит, если хочет, что заемщик не способен вернуть долг с процентами из доходов. Этот кредит, даже если бы был беспроцентный, не решает ничего в стратегическом плане, не помогает заемщику выйти из тяжелой ситуации. В этой связи кредитор дает деньги заемщику вполне осознанно понимая, что возврат долга с процентами будет осуществлен из имеющегося у заемщика имущества. В древние времена, когда у людей было мало имущества, кредитор, в силу существовавших тогда обычаев, мог рассчитывать получить заемщика к себе в рабство в счет погашения долга, и был заинтересован в таком исходе сделки. Поскольку кредитор рассчитывает в сделках с такими клиентами на их собственность или свободу, понимая, что они не смогут вернуть даже основную сумму долга, кредитор назначает эту самую чрезмерную процентную ставку. Цель высокой ставки – быстрее заполучить заемщика в кабалу и изъять большую сумму из его имущества. Заемщик, в свою очередь, легко соглашается на чрезмерные ставки, т.к. либо не понимает, что не может вернуть даже основную часть долга и настроен необоснованно оптимистично, либо понимает, что не может вернуть даже основную часть долга, рассчитывает на «авось», на какое-то везение, и будучи безответственным человеком, распространяет эту необоснованную надежду, что «все как-то решится», на большой процентный платеж.

Наиболее ярко это видно в поведении микрофинансовых организаций, выдающих кредиты небольшого размера, под очень большие проценты, на основании паспорта, без проверки кредитоспособности. Очевидно, что заемщик, занимающий пять тысяч рублей под 1–3% в день, так плохо организовал свою жизнь, что не сможет выплатить долг ни в ближайшее время, ни в отдаленном будущем, т.к. в год процент достигает сотен пунктов! Но при этом общая сумма долга будет меньше собственности, которая есть практически у каждого человека (также ему могут помочь родственники). По этой причине МФО устанавливают большие ставки, но выдают малые кредиты, на порядки меньше собственности клиентов – вероятность получить обратно кредит с большими процентами высока. Обычные банковские кредиты, выдаваемые обычными банками, имеют большой размер (на покупку бытовых приборов, автомобиля, квартиры), соизмеримые с собственностью клиентов (квартира, машина), проценты меньше, т.к. обычный банк рассчитывает в основном не на ранее приобретенное имущество клиента, а на его текущие доходы, вероятность возврата из текущих доходов выше, а из ранее приобретенной собственности – ниже, т.к. кредит превышает имеющуюся собственность. Кроме того, предмет покупки – квартира, машина, становятся залогом банковского кредита.

Очевидно, что описанное поведение МФО и их клиентов в России, совершенно отличное от изначальных идей, положенных в основу МФО и практики, существующей за рубежом, свидетельствует о том, что в условиях отсутствия жесткого регулирования со стороны государства и одновременно отсутствия морально-этических ограничений, всегда найдутся финансовые организации, делающие процентные ставки чрезмерными, а также найдутся их клиенты, которые, поддаваясь соблазну легкого получения кредита, будут разрушать свою жизнь.

Решением, минимизирующим транзакционные издержки на контроль со стороны государства и внедрение моральных принципов, видимо является полный отказ от процента, исключаящий рассуждения, какая величина ставки «нормальная», а какая «чрезмерная». Внедрение партнерской модели финансов может нивелировать другие отрицательные эффекты, возникающие в процентной экономике, оздоровить все экономические отношения частных фирм [10] и даже государственные финансы [11]. Обсужденные здесь поведенческие характеристики агентов, участвующих в микрофинансовых операциях, позволяют формализовать их и провести имитационное моделирование [12, 13] в целях проверки гипотезы, действительно ли полный отказ от процента оказывается дешевле государственного контроля за «нормальным» уровнем процентных ставок в терминах транзакционных издержек.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта №17-06-00728.

Литература

1. Беккин Р. И. Исламская экономическая модель и проблемы ее применения в России // Центральная Азия и Кавказ. – 2006. – №1 (43). – С. 107–119.
2. Зулькарнай И. У. Исламская финансовая модель и первые ее шаги в России // Проблемы востоковедения. – 2010. – №4 (50). – С. 51–55.
3. Федеральный закон от 02.07.2010 N 151-ФЗ (ред. от 01.05.2017) "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях"
4. Занять до получки: россияне продолжают залезать в долги [электронный источник] // URL: <https://www.gazeta.ru/business/2017/08/04/10818793.shtml?updated> (обращение 13.11.2017).
5. Мухаммад Юнус Алан Жоли. Создавая мир без бедности. Социальный бизнес и будущее капитализма. М.: НП «НАУМИР», 2010
6. Какой процент у микрозаймов [электронный источник] // URL: <https://mzaem.ru/faq/faq-list/kakoi-procent-mikrozaimov/> (обращение 13.11.2017).
7. Максимальный процент по микрозайму на основании закона [электронный источник] // URL: <https://uzaym.ru/poleznaya-informatsiya/maksimalnaya-protseptnaya-stavka-po-mikrozajmu-po-zakonu.html> (обращение 13.11.2017).
8. MacFarquhar, Neil (2010–04–13). "Banks Making Big Profits From Tiny Loans". The New York Times // URL: <http://www.nytimes.com/2010/04/14/world/14microfinance.html?pagewanted=all> (обращение 13.11.2017).
9. Harman, Gina (2010–11–08). How Microfinance Is Fueling A New Small Business Wave". Huffington Post. [электронный источник] // URL: https://www.huffingtonpost.com/gina-harman/were-lending-to-small-bus_b_777909.html (обращение 13.11.2017).
10. Зулькарнай И. У. Оздоровление экономических отношений: исламская модель (этический аспект) // Проблемы востоковедения. – 2013. – №1 (59). – С. 7–10.
11. Зулькарнай И. У. Межбюджетные отношения с позиций принципов исламской экономики // Проблемы востоковедения. – 2014. – №1 (63). – С. 20–25.
12. Ислакаева Г. Р. , Соколов Д. Н. Применение агент-ориентированного подхода для моделирования трудовой мотивации на основе концепции экономики счастья // Искусственные общества. 2016. Т. 11. Искусственные общества [Электронный ресурс]. Доступ для зарегистрированных пользователей. URL: <http://artsoc.jes.su/s20775180000011-1-1> (дата обращения: 25.12.2017). DOI: 10.18254/S0000011-1-1
13. Зулькарнай И. У. Методологические вопросы агент-ориентированного моделирования экономически целесообразных границ юрисдикций // Вестник Башкирского университета. 2015. Т. 20. №3. С. 903–906.

Статья рекомендована к печати Кафедрой общей экономической теории ИНЭФБ
БашГУ (докт.экон.наук. Россинская Г. М.)

Agent analysis of the practice of microfinance operations in Russia in the light of the prohibition of interest in the partner model of finance

N. S. Ishmukhametov^{1*}, A. V. Asadullina²

¹*Bashkir State University*

32 Zaki Validi Street, 450074 Ufa, Republic of Bashkortostan, Russia.

²*All-Russian Academy of Foreign Trade*

4A Pudovkina, 119285 Moscow, Russia.

**Email: 007@efbgu.ru*

The analysis of microfinance operations in Russia, their differences from foreign practices is carried out. A hypothesis has been put forward on saving of transaction costs of monitoring the level of “normal” value of bank interest in the case of the partner finance model in which the interest for the use of capital is completely prohibited.

Keywords: Islamic finance, microfinance institutions , Islamic financial instruments, agent-based modeling.