

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

УДК 336.71

РАЗВИТИЕ ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НИЗКОДОХОДНЫХ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Василенко А. С. – магистрант по направлению: «Экономика», 38.04.01, программа «Банки и банковская деятельность», Хабаровский государственный университет экономики и права. E-mail: anatoliy.vasilenko.84@mail.ru

Аннотация. В статье рассматривается развитие жилищного, включая ипотечное, кредитование низкодоходных домохозяйств как в России в целом, так и в её региональном сегменте. Дано общее определение понятия «домохозяйство» и их доходности. В качестве примера развития жилищного (ипотечного) кредитования низкодоходных домохозяйств рассматривается ПАО «Росбанк» и «Росбанк ДОМ».

Ключевые слова: жильё, ипотека, жилищное кредитование, домашнее хозяйство, низкодоходные домашние хозяйства.

Vasilenko A.S. HOUSING LOAN DEVELOPMENT OF LOW-INCOME HOUSES

Abstract. The article discusses the development of housing, including mortgage lending, low-income households both in Russia as a whole and in its regional segment. A general definition of the concept of "household" and their profitability is given. As an example of the development of housing (mortgage) lending to low-income households, Rosbank and Rosbank DOM are considered.

Keywords: housing, mortgage, housing lending, households, low-income households.

Прежде всего, следует определиться с терминологией: домохозяйства и семьи нельзя отнести к синонимам, хотя они и связаны. Смешивание этих двух экономических категорий приводит к теоретико-аналитическим нелепостям.

Домохозяйство, как понятие, следует относить к группе лиц, проживающих под одной крышей и совместно ведущих своё хозяйство. Это проявляется в совместном производстве и потреблении благ. В отличие от домохозяйства базой семьи считается понятие «родство». Степень родства должна быть достаточной для объединения в единую семью, что зависит от историко-культурного контекста этой категории. Вполне очевидно, что родственная система не может конструироваться в рамках границ проживания людей.

Итак, ключевым различием этих терминов является различие группы лиц, ведущих совместное хозяйство, с одной стороны, и группы родственников,

с другой. Поэтому домохозяйства на практике относят к хозяйственной кооперации, а семьи к родственной интеграции.

В теории наиболее распространённым считается деление домохозяйств на простое (так называемое – нуклеарное) и сложно-семейное. Домохозяйство нуклеарного типа в полном виде состоит из пары супругов и детей. Домохозяйство сложно-семейного типа включает сюда также и других родственников. Сложно-семейный тип домохозяйств может относиться либо к одной из фаз жизненного цикла домохозяйства, либо к одной из форм его устойчивого состояния. Структура домохозяйства производна от комплекса факторов экономико-правовой, этнической, культурной и демографической природы [1].

Считаем необходимым отметить различие между доходами домохозяйства, семейным доходом и доходом на душу населения.

Доход домохозяйства – это совокупный валовой доход всех членов семьи, которым исполнилось 15 лет. Лица не должны быть связаны каким-либо образом, чтобы их считали членами одного и того же домашнего хозяйства. Доход домашних хозяйств считается важным показателем меры риска. Он используется кредиторами в случае выдачи андеррайтинговых ссуд, а также при региональном анализе отражает уровень жизни в регионе.

Средний доход домохозяйства следует считать часто сообщаемым показателем экономической статистики. Однако, многие домохозяйства состоят из одного человека, поэтому средний доход домохозяйства обычно меньше, чем средний семейный доход. Изучение и анализ статистики доходов домохозяйств является весьма поучительным процессом в ходе сравнения благосостояния и уровня жизни между различными городами, государствами или странами.

Доход домохозяйства считается в статистике одним из трёх наиболее часто упоминаемых измерителей индивидуального богатства. Два других, доход семьи и доход на душу населения, имеют несколько разные подходы к измерению того, насколько люди в данной сфере финансово благополучны.

Доход домохозяйства учитывает доходы всех лиц в возрасте 15 лет и старше, занимающих одну и ту же единицу жилья, независимо от того, связаны они или нет. Один гражданин, занимающий жилище сам для себя, также считается домохозяйством. Напротив, доход семьи учитывает только домохозяйства, занятые двумя или более лицами, связанными с рождением, браком или усыновлением. Доход на душу населения измеряет средний доход, получаемый каждым человеком в данной области. Таким образом, два дохода в одной семье

или семье учитываются отдельно при измерении дохода на душу населения.

Экономисты широко и часто используют доходы домохозяйств, чтобы сделать множество резюме об экономическом благополучии данной сферы или населения. К примеру, сравнение средних доходов домашних хозяйств в разных странах мира даёт представление о том, где люди получают наивысшее качество жизни (жизненные блага).

Сравнивая доходы домохозяйства района с его ценами на недвижимость, специалисты могут определить, может ли рынок перегреться. Эксперты по финансированию домашних хозяйств утверждают, что покупатели могут позволить себе выплатить до трёх раз годовые доходы для дома. Таким образом, отношение среднего дохода домохозяйства к средней цене продажи жилья демонстрирует, является ли типичный дом недоступным для типичного домашнего хозяйства [2].

В свою очередь низкодоходность домохозяйства можно охарактеризовать, анализируя общее состояние доходов и расходов данного домохозяйства.

В первом случае – доход каждого члена домохозяйства равен или незначительно превышает региональный (субъектный) прожиточный минимум, к примеру, на 5–10 процентов установленного в рамках конкретного региона.

Второй случай предполагает, что совокупный расход конкретного домохозяйства «съедает» значимую (то есть достаточно весомую) часть от совокупного дохода домохозяйства, к примеру, 65–90 процентов.

Как итог, чтобы отнести конкретное домохозяйство к категории низкодоходного нужен или даже необходим индивидуальный подход. Но, к сожалению, в России это не всегда делается, и тут негативную роль играет человеческий фактор.

Поэтому мы предлагаем низкодоходными домохозяйствами признавать те, у которых доходно-расходная часть бюджета составляет двукратное увеличение регионального прожиточного минимума на одного члена домохозяйства, т.е., у домохозяйства должно остаться свободных 1,5–2 прожиточных минимума за вычетом всех расходов домохозяйства. В таком случае, полагаем, домохозяйства смогут самостоятельно участвовать в жилищном (ипотечном) кредитовании.

По данным Росстата зафиксирован рост реальных располагаемых доходов в III кв. 2019 г. Среднедушевые доходы населения в этом квартале выросли на 7,8% по сравнению с аналогичным периодом 2018 года и составили 35,1 тыс.

руб. С учётом инфляции, зафиксирован рост реальных доходов в этот период на уровне 3,3%; реальные располагаемые доходы выросли на 3%.

Основная причина этого – опережающий рост доходов от трудовой деятельности, доля которых составила 76,9% в структуре доходов населения в III кв. 2019 года, а также низкая база III кв. 2018 г.

В наибольшей степени выросла заработная плата работников. Её доля в структуре доходов – 56,4%. Подобная ситуация характерна для III кв. на протяжении ряда последних лет. В частности, темпы роста начисленной заработной платы в 2018 году составляли (по сравнению с аналогичным месяцем 2017 года): июль – 110,2%, август – 110,1%, сентябрь – 108,4%.

Иные доходы от трудовой деятельности, включая «серую заработную плату» (доля в структуре доходов составляет 14,1%), выросли на 7,3% по сравнению с III кв. 2018 года.

Рост социальных выплат, включающих пособия, пенсии и иные обязательства государства, также превысил уровень инфляции и составил 6,3% (по сравнению с III кв. 2018 года).

Доходы от собственности, включая выплаты по вкладам, дивиденды и т.п., выросли в III кв. на 5,8%.

Рост сбережений населения, как в III кв. 2019 года, так и за 9 месяцев 2019 года, косвенно подтверждает уровень увеличения доходов. Так, если в III кв. 2018 года по данным мегарегулятора зафиксирован отток средств со вкладов, то в III кв. 2019 года был прирост этого показателя.

Оценивая рост доходов за 9 мес. 2019 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, мы можем отметить аналогичные тенденции.

В целом денежные доходы выросли на 5,9%, реальные доходы – на 0,9%, а реальные располагаемые доходы – на 0,2%.

При этом доходы от трудовой деятельности за 9 мес. 2019 года выросли на 6,3% (по сравнению с аналогичным периодом 2018 года), а заработная плата работников – на 8,1%. Рост доходов от собственности составил 5,2%, социальных выплат – 5,2%.

Ипотечный рынок России всё ещё находится в развитии, появляются новые условия, государством разрабатываются различные проекты улучшения жилищных условий граждан. Кредитные организации активно участвуют в реализации государственных программ. А сами банки стремятся разработать собственные уникальные программы и предложить такие условия, чтобы сделка

стала максимально доступной и выгодной как банкам, так и населению [3].

По данным аналитического центра «Росбанк Дом» за 3 года (2017–2019 гг.) представим анализ динамики российского ипотечного индекса (таблица 1).

Таблица 1 – Российский ипотечный индекс, млрд руб. за 2017, 2018 и 2019 гг., «Росбанк»

Период (месяц, квартал, год)	Год			В среднем за три года
	2017	2018	2019	
январь	71,08	148,28	168,39	129,25
февраль	103,22	198,83	226,29	176,11
март	146,97	234,86	224,35	202,06
1-й кв.	321,00	582,00	619,00	507,33
апрель	149,54	249,27	239,74	212,85
май	144,50	235,40	190,10	190,00
июнь	157,65	242,64	214,83	205,04
2-й кв.	452,00	727,00	645,00	608,00
июль	154,74	246,39	221,97	207,70
август	174,10	259,98	236,04	223,37
сентябрь	283,94	254,85	239,21	259,33
3-й кв.	513,00	761,00	697,00	657,00
октябрь	213,08	299,73	271,27	261,36
ноябрь	232,62	301,60	280,00	271,41
декабрь	290,49	340,90	370,00	333,80
4-й кв.	736,00	942,00	921,00	866,33
Итого за соответствующий год	2 021,94	3 012,73	2 882,19	2 638,95

Для определения низкодоходности домохозяйств вполне достаточно использовать существующие инструменты – «андеррайтинг».

Применение андеррайтинга в жилищном (ипотечном) кредитовании низкодоходных домохозяйств ничем не будет отличаться от обычного жилищного (ипотечного) кредитования, так как домохозяйствам придётся подтвердить свою низкодоходность, а банкам оценивать степень риска.

Андеррайтинг (англ. underwriting – «подписка») имеет несколько значений в финансовой сфере, одно из них – оценка рисков при принятии решения о предоставлении ссуды или при заключении любого другого договора.

При создании стандартов андеррайтинга кредитные структуры отталкиваются от приемлемого минимума, при несоблюдении которого риск становится чрезмерным.

Стандарты следует выстраивать не только исходя из сложившейся рыночной практики, но и на базе целесообразности данной сферы кредитования.

Так, банки периодически несут огромные потери при кредитовании недвижимости, причина этого заключена в высоком уровне цикличности данного рынка. Поэтому большинство банков разрабатывают собственные системы стандартов кредитования недвижимости.

В случае, когда стандарт соответствует философии кредитования, его не следует менять из-за иррационального поведения рыночных акторов. Банк должен, невзирая на внешнее давление рынка, твёрдо придерживаться собственных стандартов. Конечно, если при резком обострении конкурентной борьбы стандарты станут неконкурентоспособными, то банк рискует потерять клиентуру, и вынужден будет уйти из данного сегмента рынка или даже обанкротиться.

Анализируемый в данной статье ПАО «Росбанк» в своей практике ипотечного кредитования обладает собственной методикой андеррайтинга. Это система расчёта суммы любого типа (вида) кредита, которую заёмщик сможет выплатить, с учётом особенностей самого заёмщика (тип трудоустройства, ежемесячный доход и возможность его подтверждения, наличие созаёмщиков или поручителей, структура домохозяйства (семьи и др.).

Данная процедура включает в себя ряд этапов:

- сбор, анализ и проверка информации о клиенте;
- оценка возможности (вероятности) погашения клиентом ссуды;
- расчёт коэффициентов платёжеспособности ссудозаёмщика;
- принятие предварительного решения по ссуде в части ссудозаёмщика (сумма, срок кредитования, уровень процента, механизм погашения).

Каждый банк имеет свой собственный механизм анализа ссудозаёмщика. Можно выделить три основных направления: оценка уровня доходов ссудозаёмщика, характеристика его кредитной истории, оценка обеспечения, которое предоставляется ссудозаёмщиком по займу.

По результатам проверки банк либо даёт своё согласие на выдачу ссуды, либо отказывает заёмщику в этом. Но иногда банк может принять индивидуальное решение о предоставлении займа не на тех условиях, которые запрашивает клиент. В частности, банк может предложить ссудозаёмщику уменьшить сумму займа и/или увеличить процентную ставку.

В теории и практике банковского дела выделяют два типа андеррайтинга:

автоматический (так называемый «скоринг») и индивидуальный.

Скоринговая проверка банком осуществляется в случае экспресс-оценки платёжеспособности ссудозаёмщика при потребительском кредитовании на небольшие суммы (например, при POS-кредитовании, экспресс-кредитовании). Сотрудник банка заносит в компьютерную программу информацию о заёмщике, на основании которой программа рассчитывает и присваивает баллы. По результатам набранных баллов принимается решение по ссуде. Такая упрощённая проверка на практике занимает не очень большое время (5 минут – один час).

При индивидуальном андеррайтинге кредитование связано с выдачей крупных сумм (автокредиты, ипотека и т. п.). В процессе проведения такой оценки заёмщика взаимодействуют несколько банковских служб: кредитная, юридическая, безопасности и другие. Они производят тщательную проверку информации, предоставленной ссудозаёмщиком. Именно поэтому срок рассмотрения кредитной заявки может занимать весьма продолжительное время (1–10 суток).

Окончательное решение по заявке в этом случае выносит сам андеррайтер, после анализа информации, предоставленной как клиентом, так и смежными службами банка. Также для подтверждения анкетных данных сотрудник, как правило, совершает телефонные звонки и работодателю, и ссудозаёмщику.

Доходы заёмщика являются одним из главных индикаторов, учитываемых банком в процессе принятия решения о выдаче ссуды, определении суммы возможного займа и расчётах уровня процентных ставок по нему.

Решение кредитной организации о выдаче ссуды зависит не только от величины личных доходов заёмщика, важен и способ их подтверждения: по справке 2-НДФЛ или по форме банка. Если для подтверждения дохода используется справка по форме банка, то процентная ставка по кредиту, как правило, будет выше. Разница на практике может составлять от 0,5 до 2 п.п.

Начиная с 2016 года у ссудозаёмщиков появилась возможность подтвердить свой доход, предоставив выписку из лицевого счёта Пенсионного фонда РФ через портал госуслуг. При таком способе подтверждения некоторые кредитные организации готовы снизить кредитную ставку на 0,5–1 п.п.

Также для банка являются важными срок, в течение которого заёмщик получает доходы на определённом уровне, и стабильность их получения: какой трудовой стаж у ссудополучателя в компании и в целом. Важным считается также форма, по которой у него оформлены трудовые отношения с работодателем.

лем (постоянная штатная работа, по срочному контракту, по подрядному договору и т. д.). Естественно, что длительность и непрерывность трудового стажа является свидетельством стабильности финансовых потоков ссудозаёмщика.

Большинство банков требует наличие стажа на последнем месте работы не менее полугода, а общий должен быть – не менее года. При разовых доходах, пусть даже больших размеров, получить ссуду в банке будет сложно.

Отдельную статистическую группу для банка составляют ссудозаёмщики, являющиеся бизнес-владельцами: индивидуальные предприниматели (ИП) и руководители организаций. Они подтверждают свои доходы особым образом. ИП могут предоставить банку налоговые декларации, выписки о ежемесячных оборотах по счетам и т. п. Владельцы бизнеса могут предоставить бухгалтерские балансы и годовые отчёты о прибылях и убытках, а также выписки по банковским счетам и иные документы, подтверждающие финансовую устойчивость этой организации. Этой группе заёмщиков банк обычно устанавливает повышенную процентную ставку по ссуде.

Некоторые банки принимают в расчёт дополнительные доходы заёмщика, не связанные с его основной деятельностью. В таком случае он должен будет предъявить кредитной организации справку о доходах и трудовое соглашение с дополнительного места работы.

Также финансовое учреждение может рассмотреть и иные доходы заёмщика, которые можно подтвердить официально. Это, например, проценты по банковским вкладам, поступления от сдаваемых им в аренду помещений, пенсия, алименты, дивидендные платежи и т. п. Конечно, наличие этих доходов положительно влияет на принятие решения о выдаче кредита, а также может снизить уровень процентной ставки по ссуде.

Помимо размера дохода учитывается и наличие или отсутствие в собственности заёмщика имущества (как движимого, так и недвижимого). Его наличие также благоприятно влияет на решение кредитной организации о выдаче ссуды и на снижение величины процентной ставки по займу.

Как правило, многие банки рассматривают доходы не только заёмщика, но и его семьи и поручителей, если, конечно, таковые имеются. Рассчитывая совокупный доход домохозяйства (семьи) ссудополучателя, банк принимает во внимание количество имеющих у заёмщика иждивенцев (например, детей) и вычитает из его дохода траты на содержание этих лиц. Работающие члены семьи, как правило, могут выступить в качестве созаёмщиков. Это позволяет им

объединять свои доходы и в итоге испрашивать больший размер займа.

Совокупный чистый доход можно представить в виде формулы 1.

$$\text{СЧД} = \text{ЧОДЗ} + \sum_{n=1}^3 \text{ЧОДС} \quad (1)$$

где: СЧД – Совокупный чистый доход.

ОДЗ – Чистый общий доход ссудозаёмщика.

ЧОДС – Чистый общий доход созаёмщика.

n – Количество созаёмщиков, участвующих в сделке.

Чистый общий доход созаёмщика и созаёмщиков следует определять, используя формулу 2.

$$\text{ЧОДЗ} = \left(\sum_{\text{работа}=1}^3 \text{ЧДЗ}_{\text{работа}} \right) + \sum_{n=1}^3 \text{ЧДЗ}_{\text{др.источники дохода}} \quad (2)$$

где: ЧОДЗ – Чистый общий доход созаёмщика(ов).

ЧДЗ_{работа} – Чистый общий доход созаёмщика(ов), (официальное трудоустройство).

ЧДЗ_{др.источники дохода} – Другой (прочий) чистый общий доход созаёмщика(ов) полученный официально, например: пенсия, пособия, дивиденды, доход от сдачи в аренду имущества, страховые выплаты.

Стоит отметить, что финансовые учреждения обычно учитывают соотношение кредита к размеру дохода ссудополучателя и соблюдают определённые пропорции. Как правило, платёж по кредиту не должен превышать половины дохода ссудозаёмщика. В противном случае долговая нагрузка, приходящаяся на должника, может оказаться непосильной к погашению.

Коэффициент «обязательства/доход» («О/Д») рассчитывается как соотношение, определяющее долю общей суммы обязательств ссудозаёмщика (клиентов) в его (их) доходах. Этот коэффициент демонстрирует предельно допустимую долю общих долгосрочных обязательств заёмщика (клиентов) в его (их) бюджете, включая расходы, связанные как непосредственно с выплатой ипотечной ссуды, так и с другими имеющимися у него (них) долгосрочными обязательствами (кредитами, алиментами, обязательными налоговыми платежами, прочими долговыми обязательствами и пр.).

Расчёт коэффициента «О/Д» можно представить формулой 3.

$$\text{Коэффициент: } \frac{O}{D} \quad (3)$$

где: O – размер личных обязательных ежемесячных расходов и расходов, связанных с проведением ипотечной сделки заёмщика (заёмщика и созаёмщика(ов));

D – Совокупный чистый доход или чистый общий доход ссудозаёмщика.

В соответствии с внутренними методиками (требованиями) банка коэффициент «O/D» во многом зависит от риск-зоны заёмщика и величины совокупного дохода акторов кредитной сделки. К риск-зоне относится региональная привязка. Это – города федерального значения, (моногорода) и другие регионы страны. Критерии данной (то есть конкретной) риск-зоны и её критерии периодически анализируются и пересматриваются соответствующими подразделениями кредитной организации.

Вышеуказанный коэффициент «O/D» следует считать основным показателем, который даёт возможность определения платёжеспособности ссудозаёмщика. Каждая конкретная финансово-кредитная структура, разрабатывая свои кредитные ипотечно-жилищные программы, самостоятельно определяет максимальное значение коэффициента «O/D».

Причём предельное значение показателя «O/D» всегда сильно отличается в банках и даже внутри структурных подразделений одной кредитной организации (филиалы, доп.офисы и пр.). К примеру, при расчёте банком коэффициента для своих филиалов, расположенных в разных субъектах РФ, будут учитываться установленные в этих регионах показатели минимального прожиточного минимума, среднего размера оплаты труда и т. д. К тому же в некоторых случаях банки могут индивидуально корректировать установленное значение коэффициента. Это зависит от возраста ссудозаёмщика, размера оплаты труда, способа подтверждения заёмщиком своих доходов и т. д.

Чаще всего кредитные структуры требуют, чтобы обязательства заёмщика не превышали 40–60 процентов от совокупного семейного дохода должника. На практике функционируют финансовые организации, которые устанавливают максимальный размер указанного показателя на уровне до 90%.

Коэффициент «платёж/доход» (П/Д) является отношением суммы ежемесячных платежей по предполагаемой к выдаче ссуды к сумме ежемесячного дохода ссудозаёмщика (после налоговых удержаний). Он применяется кредиторами при расчёте сумм возможной выдачи кредита (займа).

Каждая финансовая структура при разработке своих кредитных программ самостоятельно определяет максимальное значение коэффициента «П/Д». В данном случае устанавливается, не больше какой части своего дохода должник может направить на погашение ссуды и процентов по ней.

Расчёт коэффициента П/Д можно представить формулой 4.

$$\text{Коэффициент: } \frac{\text{П}}{\text{Д}} \quad (4)$$

где:

П – Размер аннуитетного платежа по ссуде.

Д – Совокупный чистый доход или чистый общий доход ссудозаёмщика.

Итак, резюмируем. В процессе определения низкодоходности домохозяйств следует учитывать некоторые факторы: специфику региона, так как госфинансирование ипотечного (жилищного) кредитования неодинаково, есть обеспеченные регионы, а есть дотационные, но больше всего «застрявших» посредине, между данными двумя критериями. И с каждым конкретным низкодоходным домохозяйством надо работать отдельно, разбираться действительно ли они нуждаются в государственной поддержке в лице местного муниципалитета. Важно рассчитывать риски, адекватные условиям функционирования конкретного домохозяйства [4].

Список использованных источников

1. Глухов В. В., Останин В. А., Рожков Ю. В. Домашнее хозяйство как элемент системных конфигураций // Известия ДВФУ. Экономика и управление. 2015. № 2. С. 3–18.

2. Рожков Ю. В. О развитии финансов домашних хозяйств // Сибирская финансовая школа. 2014. № 5. С. 82–86.

3. Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 № 102-ФЗ. [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1-9396/ (дата обращения: 21.02.2020).

4. Глухов В. В., Рожков Ю. В., Старинов Г. П. О формировании деликт-менеджмента домашних хозяйств // Сибирская финансовая школа. 2014. № 4. С. 30–34.

© VASILENKO A.S., 2020

Для цитирования: Василенко А.С. Развитие жилищного кредитования низкодоходных домохозяйств // Трансграничная экономика. [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: <http://cross-bordereconomy.ru/5.html>

