

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ МИКРОКРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

ДЖУМАКОВА А.А., САТИЕВА А.Т.
ualibrary@mail.ru

В данной статье рассмотрены тенденции и проблемы микрокредитования малого и среднего бизнеса в Кыргызской Республике. Установлены основные причины, стимулирующие привлекательность финансового капитала в областях микрокредитования.

In given article tendencies of development of microcrediting of small and average business in the Kirghiz Republic are considered. The reasons, braking microcrediting development are established, and the basic directions stimulating attraction of the financial capital in regions are offered.

Малое и среднее предпринимательство, являясь одним из ключевых направлений развития экономики страны в условиях развития рыночных отношений, должно быть обеспечено доступом к кредитным ресурсам. Между тем именно недостаток кредитных ресурсов является одной из основных проблем развития предпринимательства не только в Кыргызстане, но и других странах с переходной экономикой.

Учитывая, что субъекты малого предпринимательства, как правило, не могут предоставить в залог высоколиквидные активы и не имеют кредитной истории, кредитование их банками не выгодно для последних. В особенно тяжелой ситуации оказались стартующие малые предприятия, у которых отсутствует и хорошая кредитная история, и не представляется возможным банкам оценить их финансово-хозяйственное положение. Нежелание банков работать с малым бизнесом связано также с оптимизацией банковских затрат на сопровождение кредитов. Как правило, удельные затраты на обслуживание одного кредита не зависят от его размера, поэтому банку выгоднее вести несколько крупных, чем множество мелких кредитов. Чтобы как-то нивелировать расходы по обслуживанию «мелкого» кредита, банки поднимают плату за его пользование, что выражается в увеличении процентной ставки или взимании платы, например, за открытие расчетного счета или кредитной линии.

Сложившаяся и культивируемая в системе коммерческих банков система отношений с бизнесом не создает экономических предпосылок для стимулирования и развития малого бизнеса. Предприниматели хотят иметь легкий доступ к кредитам, приемлемым по цене, срокам и размерам. Однако огромными проблемами являются установление контактов потенциальных предпринимателей с возможными источниками финансирования, обучение их надлежащему использованию кредитов, а также финансовой дисциплине.

Сегодня в банковской системе нет дефицита ресурсов, но малый бизнес не в состоянии переключить на себя основные финансовые потоки. Несмотря на значительное количество предлагаемых предпринимателями интересных для финансирования проектов, они не представляют собой товарного продукта для продвижения на рынке капиталов и не находят своего инвестора по следующим причинам:

- низкое качество подготовки бизнес-планов;
- отсутствие ликвидных залогов;
- низкое качество финансовой отчетности малого бизнеса или ее отсутствие;
- незнание принципиальных требований международных финансовых институтов и донорских организаций (международное сотрудничество);
- высокие риски невозврата кредита.

В этих условиях образовавшуюся нишу заполняют микрокредитные организации, которые по своей исторической сути призваны кредитовать мелких разрозненных представителей бизнеса с целью преодоления бедности в стране, создания новых рабочих мест и в целом решения социально-экономических проблем.

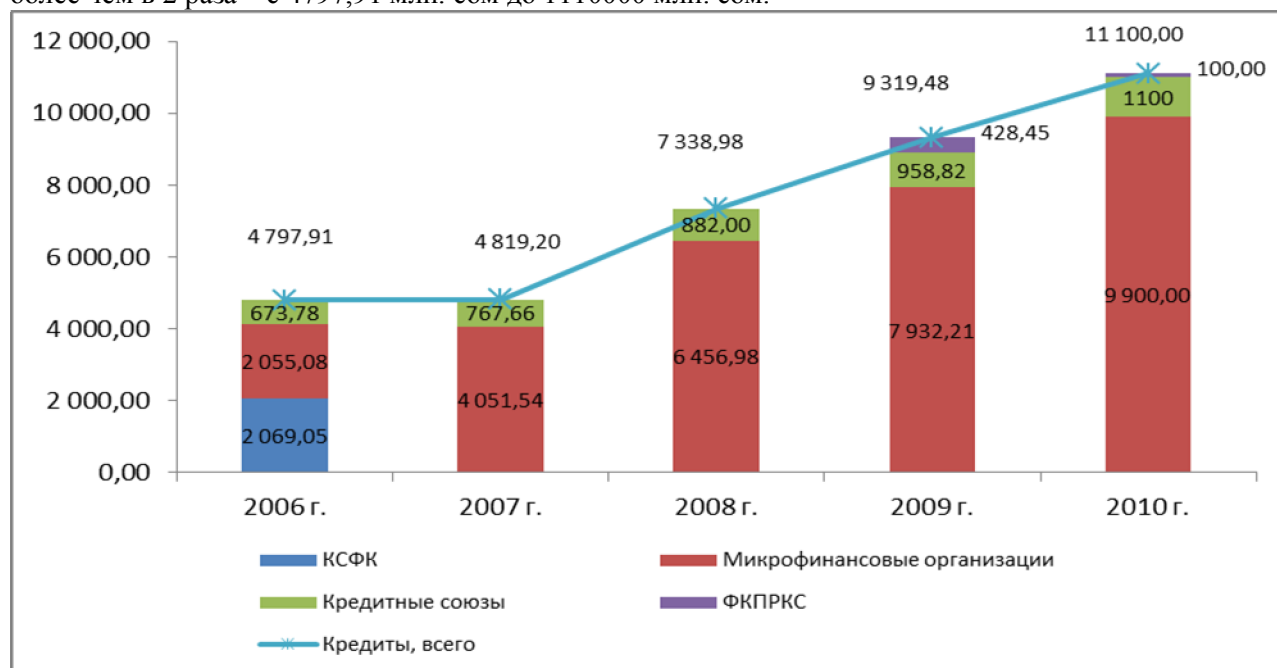
В следующей таблице представлена динамика развития микрокредитных организаций в Кыргызской Республике.

Динамика развития микрокредитных организаций в КР¹

Виды учреждений	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
КСФК	1	1	1	1				
ФКПРКС	1	1	1	1	1	1	1	1
Микрофинансовые организации (МФО)	53	75	106	147	232	291	359	397
<i>в том числе:</i>								
микрокредитные компании	13	21	35	57	103	170	226	266
микрокредитные агентства	40	54	71	89	127	119	129	127
микрофинансовые компании	-	-	-	1	2	2	4	4
Кредитные союзы	303	305	320	308	272	248	238	217

Как видно из представленных данных, мы видим неуклонный рост микрофинансовых организаций, в частности микрокредитных компаний, количество которых в 2010 г. достигло 266. На рынке достаточно прочно утвердились 4 микрофинансовые компании. Кредитные союзы наоборот имеют тенденцию снижения с 2005 года.

Объем кредитного портфеля микрокредитных учреждений за анализируемый период возрос более чем в 2 раза – с 4797,91 млн. сом до 1110000 млн. сом.



Динамика кредитного портфеля микрокредитных учреждений (млн. сом)²

Основную долю кредитов составляют кредиты МФО - 89%, при этом доля кредитных союзов сокращается. Начиная с 2009 года ФКПРКС также стала заниматься розничным кредитованием.

В 2010 году совокупный кредитный портфель МФО увеличился на 25,4 процента и на конец года составил 9,9 млрд. сом. Количество заемщиков МФО на отчетную дату возросло на 21,3 процента и составило около 372 тыс. человек. По срокам погашения кредитный портфель МФО в основном состоял из средне- и краткосрочных кредитов, сроком до трех лет.

Совокупный кредитный портфель кредитных союзов в 2010 году увеличился на 18,9 процента и на конец года составил 1,1 млрд. сом. В структуре кредитного портфеля кредитных союзов основная доля кредитов приходится на сельское хозяйство – 49,0 процента и торговлю – 32,3 процента (в 2009 году – 50,3 и 33,1 процента, соответственно). Количество заемщиков

¹ Бюллетень НБКР за 2010 г.

² Построен на основе годовых отчетов НБКР.

кредитных союзов за 2010 год увеличилось на 5,6 процента и на 31 декабря 2010 года составило 19,3 тыс. человек.

Увеличение числа заемщиков в кредитных союзах, несмотря на сокращение их количества, связано с качественным ростом системы кредитных союзов, что, в свою очередь, обусловлено востребованностью их услуг со стороны населения. В связи с завершением проекта АБР «Сельские финансовые институты» у кредитных союзов возникла потребность в других источниках финансирования, в частности, путем привлечения депозитов от участников. По состоянию на конец 2010 года 11 кредитных союзов имели депозитную лицензию. Объем привлеченных депозитов от участников кредитных союзов увеличился на 2,0 процента и составил 35,0 млн. сомов, а обязательства перед другими финансово-кредитными учреждениями увеличились на 29,0 процента и составили 542,8 млн. сомов.

Говоря о тенденциях развития рынка микрокредитования в Кыргызской Республике следует отметить, что текущая стадия развития МФО характеризуется разделением сегмента МФО на тех, чья финансовая устойчивость и перспективы развития находятся под сомнением, и тех, которые выросли до уровня самодостаточных участников кредитных правоотношений. Намечилась тенденция доминирования на рынке микрокредитов второй категории МФО. Концентрация финансового капитала в нескольких МФО и нерегулярная работа большинства из них, а также их коммерциализация – это характерная черта нашего рынка микрокредитов. Это в перспективе приводит, во-первых, к неравномерному территориальному и отраслевому распределению микрокредитования и, во-вторых, к вымыванию кредита из сферы социальной направленности.

В связи с этим меньше всего охвачены микрокредитованием в силу своей неразвитости и отдаленности регионы. Привлечение капитала финансово-кредитных учреждений в регион – это одна из главных стратегических задач. В нынешних условиях не центр должен заботиться о развитии региона, а сам регион должен обеспечивать развитие собственной инфраструктуры, учитывая определенные требования к внутренним пропорциям развития различных секторов региональной экономики. При этом как обязательное условие необходимо, чтобы в регионе был структурообразующий хозяйственный комплекс, и, что также важно, необходимо правильное разделение функций основного и вспомогательного производств этого комплекса, так как второе всегда отдается местному бизнесу, формируя слой местного малого бизнеса.

Таким образом низкая жизнеспособность мелкого и малого бизнеса в регионах, отсутствие заинтересованной и стимулирующей роли государства, а также реальных перспектив будущего изменения этого положения приводят к ситуации отсутствия стимулов для роста и финансового укрепления микрокредитных учреждений и их активного кредитования малого и среднего бизнеса. Понятно, что финансовое укрепление институтов микрокредитования невозможно без доступной ресурсной базы, которая по своей сути является основным источником деятельности микрокредитных учреждений. Не имея возможности мобилизовать сбережения населения, а также отсутствие доступа на финансовый рынок, в том числе и на межбанковский, институты микрокредитования, как показывает практика, сталкиваются с проблемой пополнения ресурсной базы. Эта проблема порождает не менее значительную - проблему недостаточного уровня предложения микрокредитов.

Для решения этих проблем региональные власти должны заботиться не о текущем кредите для предпринимателей, работающих в регионе, а о создании условий для роста этого производственного комплекса, который должен выступить в качестве стимула для прихода финансового капитала в регион.

На практике на всех уровнях региональных администраций совершенно нет четкого понимания перспектив развития МФО. Всеми администрациями МФО рассматриваются только как возможные источники финансирования текущих дефицитов в регионе. Требования к финансированию выставляются без проработки взаимных интересов, условий и возможностей. При этом в инвестиционных решениях превалируют:

- 1) ориентация только на существующий в настоящее время потенциал региона, без возможных или необходимых перспектив;
- 2) проработка бизнес-планов в терминах результата, то есть без проработки всего процесса финансирования того или иного инвестиционного объекта и оценки соответствующих затрат;
- 3) ориентация в большей степени на текущие социальные потребности инвестирования, чем на развитие производственного потенциала, в первую очередь интересующего МФО.

Все перечисленное не создает в регионах стимулов для прихода финансового капитала.

В этой связи важно обратить внимание на региональную специализацию территорий страны. Особенно на регионы, в которых преобладает сельскохозяйственное производство (например, в Ошской области более 90% населения занято в сельском хозяйстве). Настоящие реалии развития сельскохозяйственных регионов неадекватны перспективам, которых от них ожидают. Сегодня социально-экономическое положение сельскохозяйственных регионов характеризуется высоким уровнем безработицы и большим отставанием размеров сельскохозяйственных доходов от уровня доходов городских жителей, что не покрывает у большинства семей их потребительских расходов и обуславливает мощный отток населения в города. Причем эта миграция не сопровождается сокращением численности населения этих регионов, что постоянно воспроизводит ситуацию. Расслоение сельских жителей идет в условиях преобладания натурального и мелкотоварного производства и все увеличивающейся доли семей, члены которых работают вне сельского хозяйства.

Эта ситуация обусловлена тем, что для развития бизнеса в сельских регионах региональные власти не в состоянии обеспечить:

- 1) реальное восстановление систем ирригации;
- 2) реальное улучшение качества почвы земельных наделов;
- 3) реальное возобновление: организации службы ветеринарии и племенной работы по улучшению структуры основного стада, а также создание института семеноводства в регионах страны;
- 4) реальное улучшение дорог, обновление транспортных средств и другой техники;
- 5) реальное обновление используемых агротехнологий;
- 6) реальное создание рынка земли.

Все это требует значительного объема средств капитальных вложений, которых у местной власти и у частного бизнеса нет. Сельскохозяйственный сектор пока еще использует ранее накопленный, но быстро убывающий в связи с отсутствием инвестиций агротехнический потенциал. Отсюда по существу 50% продукции сельскохозяйственного производства в стране имеет нетоварный характер (то есть натуральное производство).

Как следствие такого состояния дел и таких перспектив в секторе в комплексе с низкой кредитной культурой населения сельских регионов, отсутствием полноценного рынка земли частный финансовый капитал не видит для себя перспектив в части расширения масштабов присутствия в регионах сельскохозяйственного направления (исключая сектор мелкой торговли).

В настоящее время задача региональной власти – это содействие и стимулирование предпринимательского сообщества своей территории к созданию территориального производственного комплекса и территориальной инфраструктуры. Основываясь на территориальной производственной специализации, надо проводить кропотливую работу по привлечению финансового капитала в развитие этого бизнеса, ориентируя его на будущие выгоды территориального комбинирования и межрегиональной кооперации.

Однако такой подход требует совершенно иного, чем существующий, состава высшего менеджмента территории. Здесь требуются не только квалификация и профессиональные навыки персонала администраций в части организации работы в сфере финансов, но также умение организовать в целом самостоятельную, независимую от центра работу, прежде всего в части развития производственного комплекса, создания рабочих мест.

Рекомендуемая литература:

1. Бюллетень НБКР за 2010г.
2. Аламанова Ч. Б. Кредитные операции в микрофинансовых организациях. – Б., 2006.
3. Арамян И. А. Учёт кредитных операций для микрокредитования. – Б., 2010. – С. 12.
4. Дамари Р. Финансы и предпринимательство. - Ярославль: Периодика, 2009. - 223 с.
5. Джураев Б. Перспективы рынка микрокредитования // АКИпресс. - 2010. - №5. - С.29-31.