

АМАНБАЕВА Ч.Ш., ИНДИГАРАЕВ М.Т.  
КНУ им.Ж.Баласагына  
АМАНБАЕВА Ч.Ш., ИНДИГАРАЕВ М.Т.  
Ж.Баласагын атындагы КУУ  
AMANBAEVA CH.SH., INDIGARAEV M.T.  
J. Balasagyn KNU

## РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

«Кыргыз Республикасындагы керектөө кредитинин ролу жана мааниси

### The Role and Significance of Consumer Lending in Kyrgyz Republic

**Аннотация.** *Статья посвящается сущности потребительского кредита, приводятся принципы и функции потребительских кредитов, рассматриваются основные формы потребительского кредитования, раскрывается роль потребительского кредитования в экономике.*

**Аннотация.** *Макалa керектөө кредитинин маңызына арналган, керектөө кредиттеринин принциптери жана функциялары берилген, керектөө кредитинин негизги формалары каралат, керектөө кредитинин экономикадагы ролу ачылат.*

**Abstract.** *The article is devoted to the essence of consumer credit, the principles and functions of consumer credits are given, the main forms of consumer crediting are considered, the role of consumer crediting in the economy is revealed.*

**Ключевые слова:** *потребительский кредит, капитал, банк, резервный фонд.*

**Урунттуу сөздөр:** *керектөө кредити, капитал, банк, резервдик фонд.*

**Keywords:** *consumer credit, capital, bank, reserve fund.*

В течение 2018–2020 гг. потребительское кредитование являлось самым динамично растущим сегментом рынка, в результате чего совокупный объем задолженности по потребительским кредитам за этот период увеличился в 1,5 раза. На фоне постепенного снижения ставок на банковском рынке потребительское кредитование становилось все более привлекательным для кредитных организаций по причине его более высокой маржинальности, в то время как клиентский спрос на кредитные продукты был обусловлен постепенной реализацией отложенного потребления.

Что касается 2020 г. на фоне пандемии COVID-19 портфель потребительских кредитов продемонстрировал положительную динамику, увеличившись на 1 %.

Потребительское кредитование занимает особое место в общей системе кредитования и играет немаловажную роль в современной рыночной экономике. Оно служит средством удовлетворения различных потребительских нужд населения и способствует выравниванию потребления групп населения с различным уровнем доходов.

С начала пандемии был реализован ряд мер, призванных уменьшить негативный эффект на финансовое состояние банков и оказать поддержку населению в условиях снижения уровня доходов из-за ограничений, введенных после появления коронавирусной инфекции. Так, в данный момент Жогорку Кенеш Кыргызской Республики рассматривает второй антикризисный план Правительства. «План предусматривает проведение легализации капитала и имущества, увеличение уставного капитала ОАО «Гарантийный фонд», пересмотр обязательств налоговых контрактов и проведение реструктуризации задолженности по налогам и социальным отчислениям. Кроме того, будет оказана поддержка предпринимателям, работающим на экспорт и обеспечение продовольственной безопасности. Ведутся работы по разработке программ посткризисного восстановления и развития экономики. В плане предусмотрены меры по освобождению от уплаты аренды государственного и муниципального имущества, планируется внедрение программы льготного кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства. Есть компонент, предполагающий микрофинансирование самозанятых

лиц». Для реализации второго антикризисного плана разработан проект Закона «О внесении изменений в закон Кыргызской Республики «О республиканском бюджете Кыргызской Республики на 2020 год и прогнозе на 2021-2022 годы», который уже одобрен в первом чтении Жогорку Кенеша [1].

План, позволяющий предоставить кредитные каникулы до шести месяцев гражданам, удовлетворяющим определенным условиям.

Национальный банк Кыргызской Республики (НБКР) отреагировал на ухудшение экономической ситуации ужесточением монетарной политики с целью стабилизировать динамику инфляции. Кроме того, были изменены некоторые потенциальные меры в целях снижения требований по достаточности капитала и ликвидности. Также, НБКР предоставляет кредитным организациям кредиты для смягчения экономических последствий пандемии коронавируса.

Повышение ключевой процентной ставки. 24 февраля 2020 г. НБКР поднял учетную ставку на 75 б.п., до 5 % годовых. 30 марта 2020 г. НБКР сохранил учетную ставку на этом уровне. В пресс-релизе по итогам заседания Правления Национального банка отмечается, что эти решения «позволят внести коррективы в динамику инфляции».

Снижение требований по достаточности капитала и ликвидности.

А) Норматив ликвидности: с 1 апреля 2020 г. норматив ликвидности для коммерческих банков установлен на уровне не ниже 30 %. При этом с 30 марта 2020 г. коммерческие банки могут не соблюдать нормативы краткосрочной и мгновенной ликвидности.

Б) Норматив минимального порогового уровня обязательных резервных требований: с 1 апреля 2020 г. данный норматив снижен на 10 % – до 70 %.

В результате исследования по данному вопросу были выявлены две основные проблемы, тормозящие развитие потребительского кредитования клиентов: ограниченность информации о клиенте: отсутствие кредитной истории у большинства граждан Кыргызской Республики, отсутствие индивидуального подхода к каждому клиенту: а) в зависимости от величины чистого дохода клиента используются уменьшающие коэффициенты, но этого недостаточно, чтобы точно оценить расходы на текущее потребление каждого из клиентов; б) намного занижаются финансовые возможности клиентов, особенно пенсионеров. Большинство пенсионеров работают неофициально и доход подтвердить не могут. При расчете суммы кредита к выдаче представителю этой категории заемщиков их неофициальный доход и величина сбережений не учитываются. Поэтому пенсионерам не приходится рассчитывать на богатое предложение банка.

На сегодняшний день круг проблем, мешающих эффективному функционированию рынка банковского кредитования населения достаточно широк. Их можно рассмотреть с позиций: банка и клиента.

С точки зрения банка существуют следующие проблемы: нет свободного и полного доступа к кредитным историям заемщиков; нецелевое использование кредита; вероятность невозврата кредитных средств банку.

Главными проблемами невозврата денежных ресурсов, выдаваемых по кредитному договору, являются: низкий уровень правовой и экономической грамотности населения; наличие разрывов в области кредитования в законодательстве; недооценка собственных финансовых возможностей заемщика; сложность процесса реализации залога; отсутствие специального законодательства, регулирующего отношения в области потребительского кредита; непрозрачность бизнеса кыргызстанских предпринимателей.

Далее выявим проблемы с точки зрения заемщика: высокие риски за счет повышенных процентных ставок; непрозрачные положения договора для заемщика; возможные погрешности в кредитной истории; жесткие условия предоставления кредитов, в частности, осуществление деятельности не менее полугодом; положительная кредитная история; наличие залогового обеспечения; поручительство третьих лиц; наличие расчетного счета в банке-кредиторе и пр.; невозможность получения кредита на создание бизнеса «с нуля»; большие сроки рассмотрения заявок.

Выше были рассмотрены только основные проблемы кредитования физических лиц. Помимо этого, существует большое количество проблем, решение которых необходимо, чтобы обеспечить дальнейшее развитие системы банковского кредитования.

Реализация мер по решению вышеперечисленных проблем будет способствовать качественному улучшению условий кредитования и станет основой роста и устойчивого развития нашей экономики.

Стоит отметить, что кредитные продукты становятся более доступными для нуждающихся субъектов экономики: сроки кредитования растут, процентные ставки падают, требования к потенциальным заемщикам становятся более мягкими.

Для решения существующих проблем коммерческим банкам в стране доступна только одна база данных о потенциальном заемщике – ЗАО КБ «Ишеним».

Данное Бюро является единственной организацией на территории Кыргызской Республики, которая занимается сбором, обработкой и хранением информации о заемщиках (физических и юридических лицах) и их обязательствах, а также формированием кредитных историй и выдачей кредитных отчетов, помимо этого Бюро предоставляет дополнительные услуги своим партнерам с целью оказания поддержки в снижении кредитных рисков.

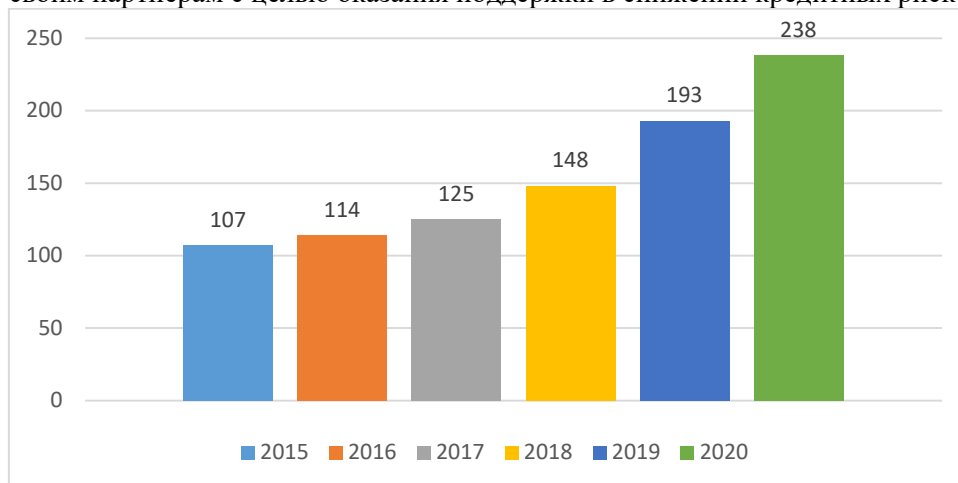


Рис 1. Динамика количества участников системы обмена данными

На 31 декабря 2020 г. участниками системы обмена кредитной информацией являлось 238 ФКУ, в том числе 25 банков, 115 микрофинансовых организаций и 93 кредитных союза (рис. 2), с помощью которых Бюро создало уникальную базу данных, в которой на 31 декабря 2020 г. сохраниены 2 303 831 кредитных историй (рис. 2).

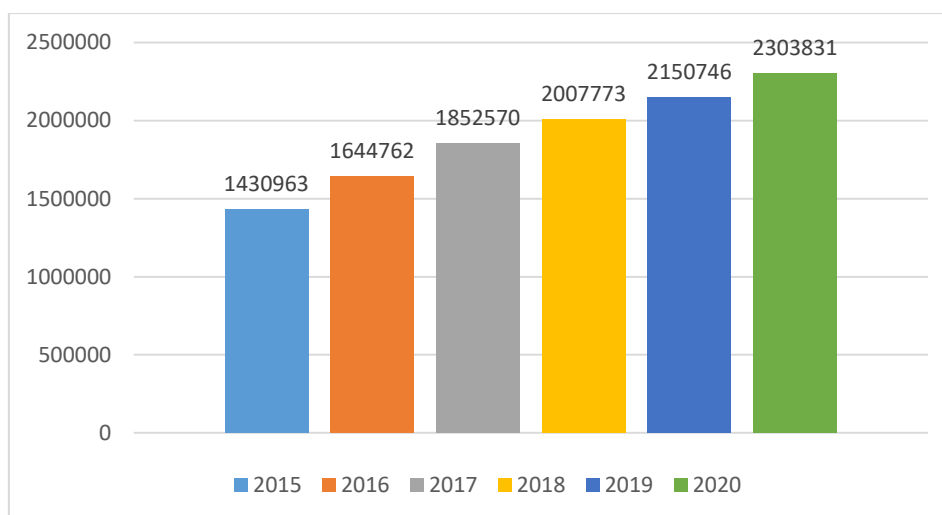


Рис. 2. Динамика количества сохраненных кредитных историй

Динамика поступления информации по новым кредитам и запросов кредитной истории за 4 кв. каждого года с 2015 по 2020 гг.

Однако, информации, полученной из КИБ недостаточно, или возможно у заемщика отсутствует кредитная история. В данном случае необходим дополнительный источник информации о заемщике.

Для решения данной проблемы, мы предлагаем создать новую или усовершенствовать имеющуюся базу данных о заемщике, которая будет включать не только информацию из финансовых учреждений.

Мы предлагаем, создать базу, которая будет содержать всю информацию налоговой службы страны. Соответственно, это приведет к созданию более полной картины о заемщике. Коммерческие банки смогут увидеть задолженности или же своевременную оплату налогов потенциальным заемщиком.

Банкам необходимо совершенствование механизма выдачи кредита, процесса рассмотрения заявки, а также технологии обслуживания. В настоящее время коммерческие банки предлагают конкурентоспособные кредитные продукты на одинаковых условиях. В связи с этим нужно улучшить сервис.

Снижение ставок возможно при улучшении качества заемщиков.

Следует стандартизировать и автоматизировать процедуру предоставления кредитов. Высокая конкуренция приведет к снижению процентных ставок, следовательно, на рынке появляется большое количество предложений.

Если сравнить операционные издержки на обслуживание крупного и мелкого заемщика, крупному банку невыгодно работать с малым бизнесом. Поэтому необходимы специальные процедуры кредитования малого бизнеса, которые позволят оперативно и с малыми затратами готовить и проводить большую массу мелких сделок, обеспечивая в то же время приемлемое качество кредитного портфеля.

В целях устранения негативных тенденций банкам следует отказаться от наиболее дорогих заемных ресурсов (кредиты финансовых учреждений), отказаться от высоко рискованных операций с финансовыми инструментами, расширять клиентскую базу и т.п.

При кредитовании должны учитываться интересы обеих сторон кредитного договора. Основная цель кредитования – это создание предпосылок для совершенствования экономики страны в целом, а также клиента, увеличение конкурентоспособности и рентабельности, непрерывности производства и обращения.

Наличие возможностей, как у банка-кредитора, так и у заемщика выполнять свои обязательства: соблюдение принципов кредитования, возможность реализации залога и наличие гарантий.

Необходимо повышение квалификации самих сотрудников банков. Незнание сотрудников банков может привести к различным потерям вплоть до банкротства.

По мнению самих банковских сотрудников, развитию системы современного кредитования, способствовали бы следующие шаги государства:

- разработка нового закона о залоге, который позволит исключить заложенное имущество из конкурсной основы при банкротстве заемщика, а также создаст возможность внесудебного взыскания банком заложенного имущества, и введение системы регистрации залога движимого имущества;

- внесение поправок в положение НБКР «О порядке формирования кредитными организациями резерва на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности». В существующем виде данное положение является препятствием при кредитовании малого бизнеса;

- уменьшение налоговой нагрузки на малые предприятия, что станет положительным фактором для самих банков.

Рассмотрим основные проблемы потребительского кредитования, существующие в банке ОАО РК «Аманбанк». В этом банке можно выделить следующие проблемы:

не развитая система выдачи потребительских кредитов;

более длительный срок рассмотрения собранных документов, чем в других банках (до 2 дней);

высокая конкуренция и более выгодные условия у других банков, таких как ОАО «ДосКредоБанк», ЗАО «ЭкоИсламикБанк» и ОАО «Бакай Банк» и др.

Недостаточно широкий ассортимент банковских продуктов и услуг. Банк ОАО РК «Аманбанк» предоставляет различные виды услуг, такие как кредитование населения, вклады, денежные переводы и платежи, операции с валютной наличностью, операции с монетами, сделанными из драгоценного металла, индивидуальные сейфовые ячейки. Однако у конкурентов число предлагаемых услуг выше.

Пути повышения конкурентоспособности:

- изменение маркетинговой политики путем усиления рекламной кампании;
- расширение и постоянное совершенствование спектра предлагаемых клиентам продуктов и услуг, которые бы отвечали рыночным тенденциям. Например, увеличение беспроцентного периода по карточным кредитам до трех месяцев вместо 55 дней;

- модифицирование и совершенствование методов работы с просроченной задолженностью для повышения качества кредитного портфеля. Например, обмениваться базами клиентов из «черного списка» с другими банками;
- расширение каналов предоставления кредитных продуктов, посредством открытия новых кредитно-кассовых офисов в регионах страны, поддержания долгосрочных отношений с магазинами-партнерами, поиск новых партнеров и открытие кредитных точек;
- внедрение системы автоматизации процесса принятия решения о выдаче кредита.

Решение длительности рассмотрения кредитной заявки состоит в создании адаптивных систем кредитного скоринга, опирающихся на демографическую, ситуационную и историческую информацию.

Скоринг – это система оценки кредитоспособности лица, основанная на численных статистических методах.

Демографическая информация – это анкетная информация о клиенте.

Ситуационная информация – это кредитная история физического или юридического лица. Информация о ранее взятых на себя обязательствах клиента способствует оценке его кредитоспособности.

Историческая информация – информация об истории финансовых операций с клиентом. Пока что в большинстве случаев такая информация отсутствует.

Скоринговые системы сокращают риск невыплат по кредитам на 15-40 %. Система скоринга позволит банку ОАО РК «Аманбанк» резко увеличить объем продаж кредитных продуктов банка путем сокращения сроков проверки кредитной заявки и индивидуальной настройки параметров кредита под каждого заемщика. Система скоринга обеспечивает быструю и объективную оценку уровня рисков выдаваемых кредитов и принятие таких решений по ссудам, которые минимизируют кредитные риски портфеля.

Недостаточность ассортимента банковских продуктов и услуг, можно решить следующими путями:

- разработка условий выдачи экспресс - кредитов;
- расширение количества существующих вкладов;
- увеличение количества банкоматов;
- полное раскрытие информации о предоставляемой услуге.
- Таким образом, основные рекомендации для банка ОАО РК «Аманбанк» по развитию потребительского кредитования следующие:
- усиление рекламной кампании. Например, привлечение сети Интернет, телевидения;
- расширение линейки кредитных продуктов, предоставляемых банком населению;
- создание базы данных неплательщиков и обмен ею с другими кредитными организациями;
- увеличение количества банкоматов;
- выдача экспресс-кредитов;
- раскрытие в полном объеме информации о потребительском кредите.

Анализ практики кредитования ОАО РК «Аманбанк» различных сфер жизнедеятельности показал, что в части кредитования растущих потребностей населения есть еще много скрытых резервов.

Так, в банке уделяется недостаточное внимание молодому сегменту рынка, то есть лицам от 21 до 26 лет. ОАО РК «Аманбанк» не выдает потребительский кредит молодым людям без справки с места работы с доходностью заемщика, патента и попечительства. На сегодняшний день молодые люди Кыргызской Республики не могут сразу купить товар, именно потребительское кредитование банка ОАО РК «Аманбанк» помогать таким заемщикам в достижении каких-либо целей заемщиков.

В связи с этим предлагается внедрять на рынке банковских услуг такие кредиты, которые могут заинтересовать молодое население. Одной из главных статей затрат молодого населения на данный момент являются расходы на образование, гаджеты (смартфоны, планшеты для учебы). Именно поэтому первой рекомендацией банку ОАО РК «Аманбанк» предлагается введение такого нового банковского продукта, как «Образовательный кредит».

Для ОАО РК «Аманбанк» необходимо также:

кредитовать большее число клиентов, но в небольших суммах (в целях сокращения кредитных рисков);

рассмотреть возможность заняться экспресс-кредитованием в торговых сетях;

проводить постоянный анализ предлагаемых на рынке банковских услуг продуктов и внедрять наиболее актуальные и доходные для обеспечения конкурентоспособности банка.

После проведенного анализа капитала и кредитного портфеля банка можно однозначно сказать, что банк развивается динамично, и для сохранения и увеличения темпов роста необходим постоянный анализ как внешней среды, экономической ситуации в стране, положения конкурентов, так и внутренних показателей банковской деятельности.

Важно помнить, что финансовое положение не может быть охарактеризовано каким-то одним показателем, поэтому решения о заключении кредитного договора осуществляется в условиях многокритериальной задачи. Экономическая эффективность внедрения мероприятий по совершенствованию потребительских кредитов в ОАО РК «Аманбанк». [2]

На основании предложенных мероприятий по совершенствованию потребительских кредитов в ОАО РК «Аманбанк», рассчитаем экономическую эффективность введения такого нового банковского продукта, как «Образовательный кредит».

Для начала необходимо проанализировать актуальность предложенного банковского продукта «Образовательный кредит» в условиях города Бишкек.

Город Бишкек является самым крупным городом Кыргызской Республики. Население города составляет примерно 1 100 000 человек. По данным Нацстаткома на 6 млн 456,5 тыс. человек населения Кыргызской Республики приходится примерно 2 миллионов человек в возрасте от 17 до 30 лет. Именно данные возрастные рамки попадают под категорию потенциальных студентов учебных заведений.

В итоге можно сказать, что на данный момент в городе Бишкек примерно 40000 потенциальных студентов, 31 000 из них на данный момент уже являются обучающимися в учреждениях профобразования. Таким образом, целевая аудитория предложенного нового банковского продукта составляет приблизительно 70000 человек. Стоит учесть также, что данная цифра отражает потенциально заинтересованных пользователей кредита, а официальными заемщиками, скорее всего, будут родители и опекуны обучающихся.

Проанализировав расчеты рентабельности можно сказать, что рост доходов от нового продукта существенно опережает рост расходов. Таким образом, при любом спросе, даже при самом минимальном, новый продукт «Образовательный кредит» принесет прибыль и поможет увеличить кредитный портфель банка.

Предложенный кредитный продукт не только доходен, но и прост в обращении, доступен для множества потенциальных клиентов, ведь в современных условиях получение образования является неотъемлемой частью жизни. Таким образом, применение мною предложенных мероприятий позволит ОАО РК «Аманбанк» улучшить свое положение на финансовом рынке Кыргызской Республике.

#### ***Список цитируемых источников:***

1. Годовой отчет ОАО «Аманбанк» за 2017-2020 гг. [1]
2. Конституция Кыргызской Республики от 27 июня 2010 г. [2]
3. Закон Кыргызской Республики от 16 декабря 2016 года № 206 «О Национальном банке Кыргызской Республики, банках и банковской деятельности» [3]
4. Устав коммерческого банка ОАО РК «Аманбанк» [4]

***Рецензент: Батырбекова Ж.К. – кандидат экономических наук, руководитель программы «Менеджмент и туризм» Университета Адам***