

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

И.И.АЙТБОСУНОВА

E.mail. ksucta@elcat.kg

Азыркы учурда кичи каржылоо базарында кичи насыя берүү үчүн ресурстардын пайда болушу көбөйгөн байкалууда. Негизинен бул эл аралык каржылоо мекемелери менен иштешкен каржы институттары же эл аралык каржы мекемелери.

В настоящее время наметились тенденции появления на рынке микрофинансирования оптовых поставщиков ресурсов для микрокредитования. В основном это финансовые институты, работающие с международными финансовыми организациями, либо это сами международные финансовые организации.

Currently, the emergence of trends in the market of microfinance wholesale suppliers of resources for microcredit. This is mainly financial institutions that work with international financial organizations, or are themselves international financial organizations. Thus, this niche market has not yet seen the commercial banks of our country, in spite of this - this path is seen as a tool for increasing the volume of lending.

Данный путь рассматривается в качестве инструмента расширения объемов кредитования. В частности, это позволяет обеспечить проникновение банковских услуг в регионы посредством микрофинансовых организаций. Сотрудничество коммерческих банков и микрофинансовых организаций, основанное на коммерциализации микрофинансирования, в текущий момент не является столь популярным в Кыргызстане, но вызывает интерес у многих международных доноров. Рассматривая микрофинансовые организации как розничного поставщика услуг по кредитованию, ранее используя данные институты в качестве агентов для достижения определенных миссий, международные финансовые институты отметили эффективность и рентабельность деятельности данных институтов – микрофинансовых организаций. В принципе, используя коммерческие ресурсы, микрофинансовые организации имеют потенциал для увеличения своей ресурсной базы и расширения объемов микрофинансирования. Первые зачатки поставки коммерческих ресурсов уже имеют место, в частности микрокредитная компания

ФРОНТИЕРС, а также КСФК, которые рассматривают вопросы расширения продуктов в виде предоставления ресурсов под микрокредитование (субзаймы) на достаточно выгодных условиях.

В современных условиях прежняя система кредитования не всегда эффективно и успешно действовала. Неподготовленность «новых хозяев» собственности и отсутствие четкой программы по строительству рыночной экономики у «отцов реформ» не дали возможности развитию кредитной системы. Традиционная советская кредитная система во многом была приспособлена под крупные хозяйствующие субъекты – колхозы и совхозы, заводы и фабрики и не могла адекватным образом обслуживать новоиспеченных фермеров и предпринимателей.

Поэтому на повестку дня был поставлен вопрос о нахождении и использовании нетрадиционных методов кредитования. Возникла насущная необходимость изучения и применения в наших условиях наилучших моделей мирового опыта в этом направлении.

Известно, что при предоставлении микрокредитов микрофинансовые организации облагаются местными налогами, что также влияет на формирование процентной ставки по предоставляемым кредитам микрофинансовых организаций. Некоммерческие организации платят все виды налогов, если данный вид деятельности не относится к благотворительности. В этой связи некоммерческие организации требуют равных условий налогообложения аналогично кредитным союзам. Кредитные союзы имеют налоговые преференции в виде освобождения от налога на прибыль. Некоммерческие микрофинансовые организации, которые не распределяют прибыль по итогам результатов деятельности, продвигают предложения по налогообложению микрофинансовых организаций по аналогии с кредитными союзами.

Следует отметить, что микрофинансовые организации в основном обеспечивают уровень возвратности свыше 90 %. Микрофинансовыми организациями для гарантирования своих активов используется институт социального залога (солидарная ответственность группы заемщиков). Этот механизм предоставления кредитов позволяет охватывать большое количество клиентов с небольшими суммами кредитов. Данный вид кредитования является наиболее эффективным, но является затратным (высокие операционные расходы по мониторингу кредитов). Основным стимулом возврата средств является солидарная ответственность заемщиков, а также возможность дальнейшего расширения сотрудничества с микрофинансовой организацией – получение кредитов большего размера и по приемлемой процентной ставке. Высокие показатели возвратности по необеспеченным кредитам в микрофинансовых организациях, прежде всего,

объясняются высокой финансовой дисциплиной этой категории заемщиков, а также заинтересованностью населения в получении услуг микрофинансовой организации.

Немаловажным при групповом кредитовании является софинансирование со стороны самой группы заемщиков, т.е. группа заемщиков должна иметь собственные сбережения. Данная схема кредитования аналогична схеме кредитования проектов с участием вложения заемщика, к примеру, 30 % стоимости проекта должны быть профинансированы за счет собственных средств заемщика и 70 % кредита – за счет коммерческого банка. Использование заинтересованности группы заемщиков в возврате средств против стимула получения льгот также является действенным инструментом обеспечения высокой возвратности кредитов. Сберегательные услуги являются неотъемлемой частью развития микрофинансовых институтов, учитывая потребность во внешних источниках финансирования. Оказание сберегательных услуг способно аккумулировать сбережения групп взаимопомощи, группы заемщиков, а также предоставить услуги по обеспечению сохранности сбережений населению в отдаленных районах, где отсутствуют какие-либо финансовые институты. Это позволит микрофинансовым организациям сделать шаг к финансовому посредничеству, т.е. полному перераспределению финансовых потоков, что является предпосылкой для институционализации микрофинансовых институтов. Микрофинансовые организации вправе осуществлять на основании лицензии НБКР прием срочных вкладов. Срочность вкладов позволит микрофинансовым организациям управлять денежными потоками и ликвидностью, а также, учитывая свойство кредитного портфеля (преобладание краткосрочных кредитов над среднесрочными и долгосрочными кредитами) получение длинных денег позволит диверсифицировать кредитный портфель. С ростом клиентов микрофинансовых организаций увеличивается потребность в среднесрочных и долгосрочных кредитах для развития производства и перерабатывающего производства. Получение дополнительных источников финансирования МФО позволит решить не только социальные проблемы, но и экономические – позволит удовлетворить спрос на продукты, необходимые для роста производства, что, в свою очередь, положительно скажется на развитии села, региона в целом.

Шаг к устойчивости и финансовой стабильности потребует усилий по регулированию их деятельности, учитывая, что клиентами данных финансовых институтов будут малообеспеченные социальные слои населения. В случае краха микрофинансовой организации потеря сбережений может вызвать социальную напряженность. В этой связи необходимы механизмы защиты вкладов подобных финансовых институтов, а также эффективная система надзора за деятельностью

микрофинансовых компаний – МФО, имеющих право привлечения срочных депозитов. Концепция обязательной двухлетней деятельности перед началом привлечения депозитов со стороны микрофинансовых организаций является оправданным шагом, когда требуется тщательное изучение участника данного рынка, позволяющее оценить потенциал и возможность эффективного управления финансовым учреждением.

Для облегчения доступа к внешним источникам финансирования стоит задача получения рейтинга данными организациями и необходим институт независимой оценки – рейтинговые компании. Для получения доступа к источникам финансирования деятельности микрофинансовые организации должны стремиться получить высокую рейтинговую оценку. Участие коммерческих банков на данном рынке было бы толчком для покрытия потребности в ресурсах микрофинансовых организаций и стремления получения стабильной системы микрофинансирования. То есть доступ к коммерческим ресурсам будет стимулировать рост микрофинансирования, закладывая основу устойчивости. При использовании донорских средств имеет место неэффективное использование средств, в особенности микрокредитными агентствами, либо использование микрокредитных агентств донорами для выполнения агентских функций, где микрокредитные агентства лишь получают средства (вознаграждение) и не имеют собственных средств для институционального развития. Риск зависимости от дотаций и внешнего финансирования в микрофинансовых организациях достаточно высок, а использование собственных ресурсов пока еще не приносит существенного роста показателей микрофинансирования в нашей республике.

Расширение деятельности кредитных учреждений в регионах, где существует огромный потенциал и потребность в ресурсах, правильное перераспределение сил и средств могут благотворно повлиять на благосостоянии жителей регионов. Устойчивое развитие жизнеспособных и здоровых финансовых институтов, особенно в сельской местности, позволит обеспечить проникновение жизненно важных банковских услуг до каждого жителя села. Успешная работа таких финансовых институтов, как КСФК, ФКПРКС и кредитных союзов в сельской местности создает предпосылки для вовлечения бедных в процесс социальной мобилизации и решение проблем с обеспечением достойного уровня жизни на селе. Создание условий качественного роста услуг по предоставлению кредитов, сберегательных услуг определяет будущее данных кредитных институтов и их клиентов – жителей села. Гармонизация усилий доноров и других международных финансовых организаций в оказании содействия в регионах должна быть достигнута посредством четкого разделения сферы и региона деятельности данных организаций.

Развитие системы микрофинансирования также напрямую зависит от уровня регулирования их деятельности. Чрезмерное регулирование также наносит вред, как и его полное отсутствие. Регулирование должно положительно восприниматься со стороны микрофинансовых организаций, посредством регулирования дается возможность организации деятельности в качестве финансового посредника, а также возможность доступа к источникам финансирования. Чрезмерное регулирование делает бизнес нерентабельным, и издержки микрофинансовых организаций могут стать непосильными для эффективной деятельности. В этой связи предлагается рассматривать регулирование через призму развития системы микрофинансирования.

Донорами в процессе микрокредитования выступают Всемирный банк, Агентство США по международному развитию (ЮСАИД), Азиатский банк развития (АБР), Европейский банк реконструкции и развития, Агентство технической помощи Европейского Союза (ТАСИС), Центрально-Азиатский Американский фонд предпринимательства, Правительство Кыргызской Республики (за счет трехпроцентных отчислений от приватизации государственного имущества и средств фонда содействия занятости Соцфонда), а также благотворительный фонд "Мээрим", неправительственная организация США АСДИ/ВОСА (Международное развитие сельскохозяйственных кооперативов «Добровольцы в помощь зарубежным кооперативам»), ИККО Голландия.

Кредиторами, реализующими программы доноров в отношении микроресурсов в Кыргызской Республике, являются *Международные организации* - Международный корпус милосердия (MERCY CORPS International-Мерсико), Фонд по содействию международному сообществу (ФИНКА), Финансовый Фонд «Бай-Тушум», «FRONTIERS.»

Ключевую роль в микрофинансировании играют FINCA, Бай Тушум, Ай-Кен, Ак-Марал Юг, Ак-Пейил Талас, Керемет-Кол, Умай-Эне. Последние пять из вышеупомянутых учреждений входят в Корпус Милосердия, учрежденный со стороны МФО, и на данный момент находятся в процессе объединения в один Банк микрофинансирования. Эти учреждения играют доминирующую роль на рынке: им принадлежит 90 % от общего инвесторского портфеля (по данным пресс-релиза НБКР).

Предоставление кредитов группам общих интересов является одним из часто используемых методов Корпуса Милосердия по отношению к организациям, средний размер кредита которых составляет 164 долларов США. Помимо групповых кредитов выдаются и индивидуальные кредиты в размере до 35 000 долларов США. Средний размер индивидуальных кредитов составляет 3 500 долларов США. Корпус Милосердия выражает некоторую озабоченность по поводу стремительного расширения сектора:

«Чрезмерное количество новых участников, не владеющих хорошей методологией, может нанести вред промышленности». «В настоящее время ограниченный характер охвата сектора, особенно в сельских районах, образует рыночные ниши, для освоения которых участникам требуется реальная «техническая помощь».

На наш взгляд, целями развития системы микрофинансирования должны стать:

- создание активного, эффективного, надежного сектора МФО, способного составить конкуренцию банковскому сектору, и, как результат, удовлетворить запросы общества в разнообразных финансовых услугах, включая самые отдаленные районы;
- стремление к применению лучшей мировой практики микрокредитования и микрофинансирования, основанной на принципах финансовой устойчивости и экономической жизнеспособности микрокредитных и микрофинансовых учреждений и способной создать потенциал в изменении уровня жизни бедных слоев населения и всего общества;
- совершенствование и распространение имеющегося опыта микрокредитования на большее число бедных граждан.

Список литературы

1. Ибадова Л.Т. Финансирование и кредитование малого бизнеса.
2. Кудобаев З.И. Экономическое развитие Кыргызской Республики. – Бишкек, 2001.
3. Челноков В.А. Деньги, кредит, банки. – М., 2004.
4. Жукова Е.Ф. Общая теория денег и кредита. – М., 1998.
5. Лаврушин О.И., Афанасьева О.Н. Банковское дело; современная система кредитования. – М., 2007. – С.264.