

© 2009 г.

А. Калчакеева

(Кыргызско-Российский Славянский университет)

РОЛЬ МИКРОФИНАНСОВОГО СЕКТОРА В МОБИЛИЗАЦИИ ДЕНЕЖНО-ФИНАНСОВЫХ СРЕДСТВ В КЫРГЫЗСТАНЕ

Кыргызская Республика, наряду с другими странами СНГ, после распада единого государства пережила сложный трансформационный период на фоне полномасштабного всеобщего экономического кризиса. Ряд проведенных экономических реформ в нашей стране позволил заложить основы для создания и функционирования традиционных рыночных институтов. Особое внимание при этом уделялось созданию здоровой конкурентоспособной устойчивой финансовой системы страны. Одним из ключевых факторов дальнейшего экономического роста страны и условий эффективного функционирования ее финансовой системы является доступ населения к финансовым услугам. Так, в Концепции аграрной политики Кыргызской Республики¹ до 2010 года отмечается, что основную роль в снижении уровня бедности будет играть частный финансовый сектор. А это означает необходимость роста объема проводимых финансовых операций.

Отличительной особенностью последних лет является появление и закрепление на финансовом рынке Кыргызстана микрофинансовых институтов, занявших свободные ниши в сфере финансовых услуг, прежде всего, в области предоставления финансовых услуг бедному населению в наиболее отдаленных регионах республики.

Сегодня развитие микрофинансирования является частью Национальной программы Кыргызской Республики². Сектор микрофинансирования в Кыргызстане развивается динамично и характеризуется большим разнообразием участников. Первые микрофинансовые организации появились при поддержке международных доноров в 1995 году (ФИНКА). В

¹ О мерах по реализации указа Президента Кыргызской Республики «О новых направлениях и мерах земельной и аграрной реформы» от 17 апреля 2004 года УП № 142.

² Правительство Кыргызской Республики: Национальная стратегия по сокращению бедности, 2000-2007.

1997 году было создано ЗАО «Кыргызская сельскохозяйственная финансовая корпорация»¹ и начали свою деятельность кредитные союзы².

Доноры, инвестировавшие более 135 миллионов долларов США в сектор микрофинансирования, сыграли значительную роль в его становлении. Большая часть средств была предоставлена в виде грантов и займов для микрофинансовых институтов и коммерческих банков, а часть средств – в виде технической помощи, включая обучение. В числе крупных доноров были АБР, ЕБРР, ГТЦ, SECO, ЮСАИД, ВБ, ТАСИС, Американский фонд по предпринимательству в Центральной Азии, МЕРСИКО, ACDI/VOCA и различные НПО.

Отличительной особенностью рынка микрофинансирования в нашей стране является его нечеткая сегментация от остальной части финансового рынка. Несмотря на то, что существует общепринятое представление о типах клиентов – потребителей услуг микрофинансирования, на этом рынке нет монополии какого-либо определенного вида поставщиков данных услуг.

Микрофинансовый рынок Кыргызстана характеризуется большим разнообразием участников, осуществляющих микрофинансирование, – от групп взаимопомощи до коммерческих банков. Система микрофинансирования в Кыргызской Республике включает участников на трех уровнях: макро-, мезо- и микро.

- «Микроуровень» – широкий круг финансовых учреждений, призванных обслуживать потребности бедных слоев населения, микропредпринимателей, мелких фермеров и других экономических субъектов.
- «Мезоуровень» – аудиторские организации, рейтинговые агентства, ассоциации, кредитные бюро, платежная система и системы по денежным переводам, информационные технологии, поставщики технического обслуживания, консультативные услуги и обучающие программы.
- «Макроуровень» – Национальный банк Кыргызской Республики, Министерство финансов Кыргызской Республики и другие государственные учреждения, обеспечивающие правовой статус («правила игры») для участников микрофинансового рынка.

Действующее законодательство не устанавливает потолка для процентных ставок по кредитам. Отсутствуют ограничения для микрофинансовых организаций и кредитных союзов по предоставлению услуг по микрокредитованию. Однако достаточно легкие условия для вхождения на рынок новых организаций могут создавать угрозу репутации данному сектору.

¹ В настоящее время преобразована в сельский банк – ОАО «Айылбанк».

² Развитие НБФКУ в 2006 году // Банковский Вестник №2 2008 С.8.

Вместе с тем, существует ряд ограничений для дальнейшего развития МФО. Например, кредитным банкам не разрешается открывать сельские филиалы из-за определенных требований Национального банка. Кроме того, в Налоговом кодексе существует ряд противоречивых требований, что приводит к удорожанию кредитов.

По состоянию на 31 января 2009 года, рынок микрофинансовых услуг в Кыргызстане включает в себя: специализированное финансово-кредитное учреждение ФКПРКС; 346 кредитных союзов; 305 микрофинансовых организаций (в том числе 2 микрофинансовые компании, 186 микрокредитных компаний и 117 микрокредитных агентств), 198 ломбардов.

За период 2006–2008 гг. наблюдается устойчивая тенденция к росту микрофинансовых организаций, объемов их активов и кредитного портфеля (табл.1). Это объясняется, в первую очередь, востребованностью услуг микрофинансирования, а также тем, что законодательная база предусматривает достаточно либеральные требования к их созданию и деятельности.

Таблица 1

Кредитный портфель небанковских финансово-кредитных учреждений¹

(млн сом)

	31.12. 2004	31.12. 2005	31.12. 2006	30.09. 2007	31.12. 2007	30.09. 2008
Кредитный портфель НФКУ	1 244,4	2 082,4	2 748,5	3760,4	4 850,3	7254,4
темп прироста, %	70,1	67,3	32,0	0,9	76,5 (прирост за год)	92,91

Основным направлением деятельности микрофинансовых организаций является микрокредитование, что подтверждается динамикой роста размеров кредитного портфеля.

В структуре совокупного кредитного портфеля микрофинансовых организаций доля сельского хозяйства практически не изменяется, даже несмотря на нестабильную динамику роста этого сектора. Среднегодовой темп роста за последние 17 лет в сельском хозяйстве страны составил всего 0,7%. За последние пять лет наибольший темп роста сельского хозяйства (1,7%) был отмечен в 2006 году.² Доля кредитов на торговлю имеет тенденцию к снижению, при этом наблюдается рост доли других

¹ Отчет о денежно-кредитной политике за январь-сентябрь 2008 года. Принят постановлением правления НБКР № 42/1 от 26 ноября 2008 года.

² Стратегия развития страны. Макроэкономическая ситуация в 2005-2007 гг.

кредитов за счет увеличения потребительских кредитов. Кредитный портфель МФО в основном состоит из средне- и краткосрочных кредитов.

Основными источниками роста кредитного портфеля МФО были привлеченные средства от международных финансовых институтов, а также увеличившийся капитал МФО. Безусловно, финансирование деятельности МФО на грантовой основе призвано создать условия для дальнейшего развития МФО на условиях самоокупаемости. В Кыргызстане создана ассоциация, объединяющая микрофинансовые организации, одним из направлений деятельности которой является обучение специалистов принципам эффективного финансового менеджмента, направленного на достижение финансовой устойчивости и самоокупаемости МФО. За последние три года наблюдается устойчивая тенденция к увеличению роста показателя эффективности использования капитала, а также увеличение количества заемщиков МФО, что свидетельствует об эффективности финансового управления в этих организациях, а также значительном спросе на услуги микрофинансирования.

Условия кредитования в МФО следующие: групповое и индивидуальное кредитование на срок от 3 до 18 месяцев. Кредитование практикуется под обеспечение залогом либо под социальную гарантию группы заемщиков (т.е. без имущественного залога). Погашение процентов в случае, если кредит выдан под социальную гарантию, как правило, производится еженедельно. В остальных случаях – ежемесячно, ежеквартально. Основная сумма погашается равными долями на протяжении действия договора, либо в конце года.

Качество портфеля микрофинансовых институтов варьирует от хорошего до очень хорошего. В случае с кредитными союзами, снижение возвратности кредитов в кредитных союзах объясняется наличием больших просроченных задолженностей по кредитам в отдельных кредитных союзах. В среднем коэффициент возвратности кредитов в МФО варьируется в диапазоне 96-98%, а в кредитных союзах – 90-93%.

Приходится признать, что на сегодняшний день микрофинансирование в Кыргызской Республике проявляется только как микрокредитование. И такие важные его составляющие части, как сберегательные и депозитные услуги, практически отсутствуют. А ведь эти услуги существенным образом позволяют мобилизовать денежно-финансовые средства населения. А, следовательно, повысить участие МФО в финансировании национальной экономики. Кроме того, хорошо известно, что кредиты помогают бедным только выжить, а преодолеть бедность и нищету эффективно помогают сберегательные и депозитные услуги.

С точки зрения микрофинансового клиента, преимущества депозитных услуг перед неформальными услугами по сбережению включают в

себя сочетание доступа к наличным средствам, сохранность, уровень возврата и классификацию депозитов. Такие неформальные сбережения в Кыргызстане, как вложения в золото и скот, требуют времени для их обналичивания. Однако, несмотря на то, что наличные сбережения имеют ликвидное преимущество, они не обеспечивают защиты от инфляции и подвергаются риску кражи или утери. Для сберегательных продуктов, разработанных для микрофинансового рынка, необходимо учитывать значение страхования, мер безопасности и ликвидности, как значимых стимулирующих факторов для бедных, особенно в сельской местности. Основными факторами, влияющими на принятие решений по вложению сбережений, являются:

1. Сберегательные услуги должны создаваться и отвечать параметрам различных рыночных секторов с учетом заработка клиентов, потребительских привычек, социальных и культурных обязанностей, индивидуальных амбиций и существующих географических и экономических условий.

2. Индивидуальные добровольные сбережения привлекают большее число вкладчиков и имеют более значительный объем, чем обязательные сбережения. В результате рынок добровольных сбережений не ограничен лишь теми клиентами, которые создают сбережения для выполнения условия получения кредита.

3. Спрос бедных на депозитные услуги увеличивается по мере роста процентных ставок. Несмотря на принятое предположение о том, что бедные откладывают сбережения даже при негативных процентных ставках, реальность указывает на важность позитивных реальных процентных ставок.

4. Стоимость операций преобразования имеющегося избытка в особые формы сбережений влияет на решение депозитора. Временной фактор – то есть время, затраченное на получение доступа к сбережениям в формальных институтах – один из видов издержек, который убеждает клиентов с небольшими сбережениями в привлекательности неформальных методов сбережений.

С предложением услуг по сбережению у МФО появляется несколько важных преимуществ:

- это привлекательный источник средств в результате оказания депозитных услуг, так как их финансовая стоимость ниже, чем у средств межбанковского рынка;
- меньший риск ликвидности в связи со снятием денег более мелких сумм на депозитном счете. Финансовый институт менее уязвим в сравнении с тем, если бы производилось снятие крупных сумм с больших счетов сбережений;

- более стабильный источник по сравнению с донорскими средствами или льготными кредитными линиями национального банка. Мелкие депозиторы, в целом, не вмешиваются в ежедневную деятельность банка, как это делает большинство правительств и доноров, предоставляющих средства.

Помимо разработки подходящих сберегательных продуктов, МФО необходимо знать о существовании других элементов (большинство из них вне контроля МФО), критически важных для успешного предоставления сберегательных продуктов. К ним относятся:

- здоровая макроэкономическая среда и состояние финансового сектора;
- эффективные структура управления, право собственности и институциональная система МФО, принимающих депозиты, которые обеспечивают ответственное финансовое посредничество между вкладчиками и заемщиками;
- должный уровень менеджмента, которые фокусирует свое внимание на риске ликвидности и управления;
- регулирующая законодательная база и механизм контроля при принятии сбережений, которые обеспечивают безопасность вкладчика;
- эффективные продукты и механизмы, которые покрывают издержки привлечения сбережений и создают жизнеспособные и устойчивые финансовые институты.

С институциональной точки зрения мобилизация микро и малых сбережений может способствовать достижению МФО финансовой самокупаемости, а значит, существенно снизить зависимость от грантов. Введение сберегательных услуг может значительно увеличить мобилизацию финансовых ресурсов населения и одновременно повысить спрос и улучшить контроль стоимости операций. Кроме того, посредством депозитных услуг МФО может снизить свои капитальные затраты и создать самокупаемую базу для расширения.
