

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
КАСПИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГИЙ И
ИНЖИНИРИНГА ИМЕНИ Ш.ЕСЕНОВА**

ИМАШОВА Ж.Д.

МИКРОКРЕДИТОВАНИЕ

Учебное пособие

Ақтау - 2009

УДК 336(075.8)
ББК 65.262.1я73
И 48

Редактор: доктор экономических наук, профессор Искаков У.М.

Рецензенты: доктор экономических наук, профессор Турекулова Д.М.
кандидат экономических наук Баданова Д.А.

Имашова Ж.Д.

Микрокредитование: Учебное пособие. – Актау, КГУТиИ имени Ш.Есенова, 2009. – 127 стр.

ISBN 978-601-226-040-3

В учебном пособии последовательно изложены теоретические аспекты формирования системы микрокредитования, механизм деятельности и органы управления микрокредитными организациями, зарубежный опыт организации микрокредитования. Значительное внимание уделено роли микрокредитования в развитии малого и среднего предпринимательства и влиянию микрофинансирования на социально-экономическое развитие общества. Дана оценка деятельности микрокредитных организаций и рассмотрены вопросы совершенствования законодательной базы и механизма микрокредитования в РК.

Учебное пособие предназначено для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям. Может быть интересно и полезно преподавателям.

ББК 65.262.1я73

Рекомендовано решением Учебно-методического Совета Каспийского государственного университета технологий и инжиниринга имени Ш.Есенова (протокол №1 от 16.10.2009 г.)

И 0605010204
00 (05)-09

ISBN 978-601-226-040-3

© Имашова Ж.Д., 2009
© КГУТиИ имени Ш.Есенова, 2009

ВВЕДЕНИЕ

С момента обретения Республикой Казахстан независимости оказание поддержки малообеспеченным слоям населения стало приоритетным направлением государственной политики. С переходом к рыночной экономике растущий спрос отечественных предпринимателей и потребителей на финансовые ресурсы требовал более полного доступа к финансовым услугам. Как и во многих странах с переходной экономикой, развитие малого предпринимательства рассматривалось в качестве одного из наиболее эффективных методов повышения уровня жизни населения. При этом ключевым компонентом выступало микрофинансирование.

Определяющую роль в формировании и развитии системы микрокредитования играет государство, роль которого заключается в создании благоприятного налогового и инвестиционного климата для расширения производства и бизнеса, организации финансовой инфраструктуры и создании условий для развития конкуренции между субъектами предпринимательства.

В то же время, следует отметить, что для Казахстана характерно развитие микрофинансового сектора в специфических условиях, выраженных особыми тенденциями экономического развития. С одной стороны, высокий экономический рост, прогресс в нормативно-правовом регулировании, а также развитие банковского кредитования и улучшение систем управления являются положительными факторами для развития микрофинансирования в Казахстане. С другой стороны, имеются проблемы, создающие сложности для устойчивого развития данного процесса – ограниченный объем рынка микрокредитования, низкая плотность населения, неравномерное распределение человеческих ресурсов, неорганизованность внутренней миграции.

В сложившихся условиях банковские кредиты остаются недоступными для малого и среднего бизнеса, которые в свою очередь, создают предпосылки для развития микрофинансирования как неотъемлемой части финансовой системы страны.

Актуальность тематики определяется также тем, что путем изучения условий современного функционирования микрокредитной системы и ее законодательной основы выявлена необходимость совершенствования механизма микрокредитования с усилением направлений его взаимосвязи с социально-экономическим развитием общества на перспективу.

Несмотря на достаточную разработанность проблем, связанных с реализацией кредитной политики в стране, развитие системы и механизма микрокредитования представляет определенный научный интерес и требует комплексной разработки. В этой связи были использованы труды зарубежных ученых: И. Бернара, Дж. Кейнса, Ж.-К. Колли, Дж. Ло, У. Петти, А. Смита, В. Шмидта, И. Шумпетера, которые являются основоположниками экономической науки и внесли значительный вклад в развитие теории системы кредитования.

Научные исследования кредитных отношений в Казахстане нашли отражение в работах отечественных ученых: Ш.Р. Абдильмановой, У.М. Искакова, З.Д. Искаковой, Г.Т. Калиевой, К.Е. Кубаева, Н. К. Кучуковой, Г.С. Маргацкой, В.Д. Мельникова, Н. Нурсейт, П.С. Пасеченко, М.С. Саниева, Г.С. Сейткасимова, А.Н. Токсановой, Н.Н. Хамитова и др.

Многогранность, сложность и недостаточная разработанность проблемы микрокредитования в стране требуют комплексного подхода к изучению и совершенствованию его теоретических и методологических аспектов.

Целью учебного пособия является рассмотрение теоретических положений и практических рекомендаций, направленных на развитие системы микрокредитования путем совершенствования ее механизма. Поставленная цель определила содержание, в которой ставятся следующие задачи:

- исследование теоретических аспектов микрокредитования как особого процесса финансирования, обобщение и систематизация методологических подходов понятия «микрокредитование»;
- анализ влияния микрофинансирования на социально-экономическое развитие страны;
- определение роли микрокредитных организаций в кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса, и возможности дальнейшего развития микрокредитных отношений;
- совершенствование механизма микрокредитования в Казахстане.

Теоретической и методологической основой послужили научные труды казахстанских, российских и зарубежных ученых в области теории и практики кредитных отношений и микрокредитования, законодательные и нормативно-правовые акты Республики Казахстан, экономические программы Правительства Республики Казахстан, региональные программы развития предпринимательства. Информационной базой исследования явились данные Агентства Республики Казахстан по статистике, Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана, материалы Национального банка Республики Казахстан, банков второго уровня, материалы периодической печати и другая экономическая информация.

В данном учебном пособии рассматриваются:

- особенности микрокредитования, позволяющие расширить теоретическую основу и совершенствовать его содержание;
- социально-экономическая значимость микрокредитного рынка на основе зарубежной концепции микрокредитования и комплексного анализа деятельности субъектов кредитной системы;
- влияние микрокредитования на развитие малого и среднего бизнеса в Казахстане и основные причины недостаточной активности банковского кредитования малого предпринимательства;
- пути развития деятельности микрокредитных организаций, направленные на расширение источников финансирования и оптимизацию процесса правового регулирования;
- оценка риска методом кредитного скоринга для совершенствования механизма микрокредитования.

Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МИКРОКРЕДИТОВАНИЯ

1.1 Понятие и виды микрокредитования, механизм деятельности и органы управления микрокредитных организаций

Развитию экономики способствует полное использование возможностей эффективных инструментов и рычагов управления и регулирования, к числу которых относится кредитование. Кредитные отношения, возникающие в процессе производства и реализации общественного продукта и национального дохода, выступают активным фактором воздействия на производство, стимулирующим непрерывный рост экономического потенциала страны.

Быстрое развитие в Казахстане банковской системы, усложнение кредитных отношений выявили необходимость изучения особенностей функционирования современного кредитного механизма. Проблема совершенствования кредитных взаимоотношений остается актуальной, особенно в последние годы, с внедрением в экономику Казахстана рыночных преобразований и ориентацией в инвестиционной сфере на внутренние источники финансирования производственного сектора.

Для разрешения поставленной проблемы важно выяснить глубинную сущность кредитования и микрокредитования как целостного процесса.

В истории Казахстана период зарождения кредитных отношений не нашел особого отражения в имеющихся источниках. Тем не менее, ссылаясь на исторические сведения, можно предполагать, что процесс кредитования имел место в Казахстане в древние времена, когда великие торговые караванные пути шли через казахские земли, и по пути их следования строились города и укрепленные пункты. В то время в определенных поселениях, особенно в торговых центрах, осуществляли свою деятельность заимодавцы при несомненном наличии займополучателей. Это было вызвано наличием условий для возможности концентрации капитала и направления его в прибыльное дело [1, с. 14].

Возникновение финансовых и кредитных учреждений на территории Казахстана, начавших практиковать выдачу ссуд и проводить другие банковские операции, по мнению казахстанских ученых, произошло в первой половине XIX века и было обусловлено активным развитием торгово-денежных отношений, использованием денег в качестве эквивалента стоимости, сбором налогов и податей [2, с. 18].

В современном обществе процесс кредитования является необходимой реальностью. Его действие распространяется практически на все сферы жизнедеятельности человека. В настоящее время кредитные отношения занимают значительную нишу в системе экономических отношений и становятся преобладающими благодаря способности удовлетворять в нужный момент финансовые потребности субъекта хозяйствования, с сохранением права собственности на переданные в ссуду средства за их владельцем.

Современное познание сущности кредита, микрокредита и кредитных отношений сформировано под влиянием научных открытий различных школ и направлений и выдвинутых ими теоретических концепций. Изучение экономической литературы по данной проблеме показало, что внимание ученых в большей степени было уделено понятиям «кредит» и «кредитные отношения», чем понятиям «кредитование» и «банковское кредитование».

Основываясь на методологии и рассматривая кредит и кредитование во взаимосвязи, на наш взгляд, следует выделить их в самостоятельные понятия.

Кредит выступает как основа, базис, а кредитование – как движение, процесс. Кредит реализует свое сущностное содержание через кредитование. В этой связи, опираясь на исследования зарубежных и отечественных экономистов, внесших значительный вклад в развитие системы научных знаний, нами сделана попытка раскрыть понятия «кредитование» и «микрокредитование» через понятие «кредит» и «микрокредит». Выявление сущности кредита позволит более глубоко осмыслить кредитование и усилит его практические возможности.

Термин «кредит» происходит от латинского слова «creditum» и переводится как «ссуда», «долг» [3, с. 265]. Предоставление в долг товаров или денег, по данным исторических источников истории экономических учений, играло важную роль в эволюции материального производства. Так, в теоретических концепциях основоположников экономической науки А. Смита, Дж. Ло, И. Шумпетера, Дж. Кейнса и других можно найти положения о сущности и значимости кредита в развитии хозяйственной деятельности.

Наиболее глубокое раскрытие природы кредита произведено А. Смитом. При исследовании природы и причин богатства народов им использовано понятие «капитал, ссужаемый под проценты», под которым он подразумевал «...переуступку со стороны заимодавца некоторой значительной части годового продукта при том условии, что заемщик в свою очередь будет в течение срока ссуды выделять заимодавцу ежегодно небольшую часть, называемую процентом, а к концу договоренного срока возвратит ему сумму равную той, которую первоначально получил...». Объясняя данное определение, А. Смит направлял внимание на то, что заемщик в действительности нуждается не в деньгах, а в реальной ценности денег, и «...если заемщик использует полученные средства как капитал, ... воспроизведет ценность этих средств с некоторой прибылью, ...он может вернуть капитал и уплатить проценты, не отчуждая и не затрагивая других источников дохода...» [4, с. 493]. В приведенном высказывании А. Смита можно обнаружить, что ссуда выдается на определенный срок, является возвратной, платной и используется в качестве капитала, вкладываемого в производство.

Ранее при централизованном управлении экономикой понятие «кредит» увязывалось с понятием «ссудного фонда страны», денежные средства которого в плановом порядке аккумулировались и перераспределялись между участниками воспроизводственного процесса. По мнению М.С. Саниева, нередким был тот факт, что «...банки беспрепятственно выдавали кредит на плановую потребность производства, и поэтому кредит часто вовлекался в производство никому не нужной продукции, а впоследствии застревал на какой-либо стадии кругооборота...» [5, с. 31]. Следовательно, можно говорить о том, что игнорировались и нарушались экономические законы кредита, стирались его отличительные особенности как самостоятельной экономической категории.

Немецкий экономист В. Шмидт в противовес перераспределительной теории утверждал, что «... кредит со всеми разнообразными принципами не является формой или средством перераспределения временно свободных денег или денежных средств... Банки выдают своим клиентам кредиты не за счет собранных ими вкладов других клиентов, а за свой собственный кредит (доверие), который они имеют у хозяйствующих субъектов. Иначе, банки выдают кредиты своим клиентам за счет того, что они сами становятся должниками экономических субъектов в том самом объеме, в котором они выдают кредит...» [6, с. 92]. Высказывание В. Шмидта позволяет выделить момент доверия, возникающий между кредитором и заемщиком в процессе кредитования.

Трактовка кредита как доверие человека к человеку – это наиболее возвышенное определение, которого придерживались зарубежные ученые прошлых веков. Еще Уильям Петти в основу кредитных отношений ставил доверие [7, с. 216]. В связи с этим в некоторых экономических источниках продолжают рассматривать кредит как «акт доверия, представляющий собой обмен двумя платежами, отдаленными друг от друга во времени» [8, с.112].

Не соглашаясь с данной точкой зрения, немецкий экономист В. Лексис считает, что «...заимодавцы питают по отношению к платежеспособности и платежготовности должников больше недоверия, чем доверия; они поэтому требуют гарантий для обеспечения более полной защиты своих интересов от потерь, связанных с кредитными отношениями. Таким образом, доверие заимодавца для существования кредита решающего значения не имеет» [9, с.276].

Развивая эту мысль, казахстанские ученые Г.С. Сейткасимов, Н.Н. Хамитов и другие представили иную точку зрения и определили «кредит как сделку ссуды» и «сделку купли-продажи». Согласно их исследованиям, «...при сделке купли-продажи взаимное предоставление товаров происходит одновременно, при сделке ссуды возврат эквивалента отсрочен, ... отсрочка возврата эквивалента создает самостоятельную, качественно отличную от купли-продажи форму движения стоимости... Сделка купли-продажи создает случайную, мимолетную связь между контрагентами сделки, сделка ссуды создает продолжительную связь... Сделка купли-продажи предполагает совпадение собственности с ее использованием; сделка ссуды основана на возможности отделения собственности от ее использования... В акте ссуды деньги как форма стоимости становятся целью сделок» [10, 11, 12].

Данное положение также подчеркивает отличительные черты кредитных отношений. Помимо фактора времени, определяющего момент предоставления и возврата кредита, выявлено, что с возникновением процесса кредитования право собственности на переданные в ссуду средства и их использование отделены друг от друга. Это значит, что заемщик, получив кредит, становится не собственником ссуженных средств, а лишь временным владельцем и обязуется вернуть его в определенный срок с уплатой соответствующего вознаграждения. Кредитор предоставляет ссуду, участвуя в процессе производства лишь вложением в его развитие своих кредитных ресурсов, и заинтересован в быстрейшем возврате предоставленных им денег, чтобы в дальнейшем снова пустить их в оборот. Возможно, зависимость предприятия от банка сильнее: кредитор выставляет ему свои требования. Это стимулирует заемщика к стремлению более эффективно использовать полученные кредитные ресурсы с целью получения дохода, достаточного для полного расчета с кредитором. То есть авансированная сумма стоимости, полученная заемщиком от банка, должна не только сохраниться, но и возрасти. Каждый из участников кредитной сделки нуждается в ее осуществлении. Поэтому связи между субъектами кредитных отношений характеризуются относительной устойчивостью, постоянством, определяются рамками кредитования как целостного процесса.

Приведенный концептуальный подход представителей экономической науки к рассмотрению сущности кредита позволяет сделать вывод о том, что кредит – это система сложных экономических отношений, возникающих между кредитором и заемщиком по поводу движения ссуженной стоимости.

По мнению Н.К. Кучуковой, которое мы поддерживаем, кредит является «...более совершенной, более высокого порядка категорией по сравнению с финансами» и представляет собой «высшую степень развития денежной формы

стоимости...» [13, с.37]. Вследствие того, что кредитные отношения строятся исходя из объективных законов, кредит в условиях рыночной экономики получает свое наивысшее развитие и реализует свои потенциальные возможности.

Наше внимание будет уделено процессу ссужения денег, который присущ сфере микрокредитования.

Для этого необходимо раскрыть основу понятий «микрокредитование» и «микрокредит». По данным Википедии (свободной энциклопедии), микрокредитование – это финансовая отрасль, занимающаяся выдачей небольших кредитов микропредпринимателям, которые слишком бедны, чтобы претендовать на обычные банковские кредиты. Отсюда, микрокредит – это небольшой кредит, выдаваемый этой отраслью. В данном определении рассматривается только кредитование бедняков, таким образом, реальная необходимость микрокредитов сужается.

Согласно Закону РК «О микрокредитных организациях», микрокредитование – это процесс, регулирующий предоставление микрокредитов, направленный на развитие малого предпринимательства и решение ряда социальных задач, определенных государством, а микрокредит – деньги, предоставляемые микрокредитной организацией заемщику в размере и порядке, определенных Законом, на условиях платности, срочности и возвратности [14]. Микрокредитование является конкретным видом финансовых услуг. В данном определении сфера действия микрокредитов ограничивается микрокредитными организациями, в то время как услуги микрокредитования оказываются не только микрокредитными организациями, но и банками и другими небанковскими финансовыми институтами, специализирующимися на предоставлении микрокредитов. Проведенный анализ и оценка теоретических основ микрокредитования позволил нам внести следующие предложения по трактовке его ключевых понятий.

На наш взгляд, микрокредитование следует рассматривать как систему предоставления микрокредитов финансовыми институтами в интересах реализации общественных потребностей.

Микрокредит – это денежные средства институтов микрокредитного рынка, направленные на решение социальных задач государства и предоставляемые на условиях платности, срочности, возвратности. Микрокредитование осуществляется вторым и третьим уровнями кредитной системы.

Особенностью деятельности микрокредитных организаций является то, что они могут создаваться как в форме коммерческой, так и некоммерческой микрокредитной организации.

Коммерческая микрокредитная организация может создаваться в форме хозяйственного товарищества, некоммерческая микрокредитная организация – в форме общественного фонда. В свою очередь, это определяет то, что некоммерческая микрокредитная организация образуется исключительно в целях обеспечения задач, направленных на стимулирование деятельности физических и юридических лиц, являющихся субъектами малого предпринимательства, и оказания им финансовой поддержки. Для достижения указанных целей некоммерческая микрокредитная организация вправе осуществлять предпринимательскую деятельность по выдаче микрокредитов, а также дополнительные виды деятельности. Доходы некоммерческой микрокредитной организации не могут распределяться между ее членами (участниками) и направляются на цели деятельности, предусмотренные Законом о микрокредитных организациях [15].

Важной характеристикой микрокредитной организации является то, что ей запрещено выпускать ценные бумаги. Микрокредитные организации (МКО) дополнительно к деятельности по предоставлению микрокредитов вправе осуществлять следующие виды деятельности:

1) привлечение займов (за исключением привлечения денег в виде займа от граждан в качестве предпринимательской деятельности) и грантов от резидентов и нерезидентов Республики Казахстан;

2) размещение временно свободных активов в государственные ценные бумаги, корпоративные ценные бумаги, депозиты банков второго уровня и другими способами, не противоречащими законодательству Республики Казахстан;

3) совершение сделок с залоговым имуществом, полученным в качестве обеспечения микрокредита в порядке, предусмотренном законодательством Республики Казахстан;

4) участие в уставном капитале других юридических лиц;

5) реализация собственного имущества;

6) оказание консультационных услуг по вопросам, связанным с деятельностью по предоставлению микрокредитов;

7) сдача в аренду собственного имущества;

8) осуществление лизинговой деятельности;

9) обучение на безвозмездной основе.

Важным механизмом регулирования деятельности микрокредитных организаций является, на наш взгляд, установление лимитов кредитования, способствующих управлению рисками данного вида деятельности. Так, микрокредитная организация предоставляет микрокредиты в размере, не превышающем 8000-кратного размера месячного расчетного показателя, установленного Законом Республики Казахстан о республиканском бюджете на соответствующий финансовый год, на одного заемщика. Порядок и условия предоставления микрокредита устанавливаются правилами предоставления микрокредитов, утвержденными высшим органом микрокредитной организации, и договором о предоставлении микрокредита. Договор о предоставлении микрокредита заключается в письменной форме, один из экземпляров которого хранится микрокредитной организацией в кредитном досье заемщика. Важным моментом при организации микрокредитования как услуги является то, что специфика гражданско-правовых отношений связана с взаимоотношениями с физическими лицами. При этом определяющим этапом служит заключение кредитного договора. В соответствии с порядком предоставления микрокредита в договоре необходимо выделить следующие пункты:

1) сведения о микрокредитной организации и заемщике, включая полное наименование микрокредитной организации и фамилию, имя и отчество или полное наименование заемщика;

2) цель микрокредита (при выдаче целевого микрокредита);

3) общую сумму предоставляемого микрокредита;

4) сроки погашения микрокредита;

5) способ погашения микрокредита (единовременно либо частями);

6) обеспечение исполнения заемщиком обязательств по договору о предоставлении микрокредита (при его наличии);

7) размер ставок вознаграждения, в том числе размер годовой ставки вознаграждения по микрокредиту;

8) ответственность сторон;

9) иные условия в соответствии с законодательством РК.

Микрокредитная организация вправе осуществлять свою деятельность только при наличии правил предоставления микрокредитов. Правила регламентируют организационно-правовые основы деятельности органов кредитной политики МКО путем установления унифицированных принципов и направлений деятельности по использованию финансовых средств микрокредитных организаций, определяют задачи и приоритеты деятельности МКО при предоставлении микрокредитов, а также методы и принципы их реализации. В правилах предоставления микрокредитов отражаются основные сведения, связанные со сроками предоставления микрокредитов, с предельными величинами ставок вознаграждения по предоставляемым микрокредитам, порядком оплаты вознаграждения по предоставленным микрокредитам, требованиями к обеспечению, предоставляемому микрокредитной организации (при его наличии).

Процедура предоставления микрокредитов регистрируется микрокредитной организацией в регистрационном журнале заемщиков, где по каждому предоставленному микрокредиту микрокредитная организация должна вести кредитное досье, которое формируется со дня подписания договора о предоставлении микрокредита. Кредитное досье - документы и сведения, формируемые микрокредитной организацией на каждого заемщика, согласно заключенному договору о предоставлении микрокредита. Кредитное досье включает в себя:

1) заявление, подписанное заемщиком, со сведениями о цели использования микрокредита (в случае предоставления целевого микрокредита), об имуществе, предоставляемом в обеспечение исполнения заемщиком обязательств по погашению микрокредита и выплате вознаграждения с указанием его стоимости, либо об отсутствии обеспечения;

2) копии учредительных документов заемщика (для юридических лиц), засвидетельствованные в установленном порядке;

3) копию удостоверения личности заемщика (для физических лиц);

4) документы, подтверждающие полномочия представителя заемщика на подписание договора о предоставлении микрокредита;

5) договор о предоставлении микрокредита;

б) справку о размере заработной платы с места работы заемщика либо справку уполномоченного государственного органа об отсутствии постоянного или временного места работы (для физических лиц);

7) в случае, если предоставленный микрокредит обеспечен залогом имущества – договор о залоге [15, с. 11].

Все изложенное позволяет определить следующие принципы микрокредитования:

- развитие и поддержка малого предпринимательства;
- стимулирование роста предпринимательской активности населения;
- предоставление микрокредитов на основе принципов целевой направленности, срочности, платности, возвратности и обеспеченности как необходимых условий обеспечения эффективности данного вида финансовых услуг;

- правовое регламентирование отношений с заемщиками (несмотря на незначительность сумм предоставляемых займов);

- отвлечение населения от теневого финансового оборота капиталов и повышение экономической грамотности населения;

- поддержка развития рынка микрокредитования путем содействия росту конкуренции, транспарентности его участников, создания новых услуг и совершенствования механизма микрокредитования.

Финансирование микрокредитных организаций и направления кредитования представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Источники финансирования и направления кредитования микрокредитных организаций

В настоящее время действующие схемы микрокредитования в Казахстане можно разделить на три основных вида: групповые, индивидуальные, индивидуально-потребительские. Три основных типа организации микрокредитования, каждый из которых имеет свои отличительные черты, отражены на рисунке 2.

Таким образом, под групповым кредитованием подразумевают не групповой заем, а кредиты отдельным заемщикам, которые образуют группу в качестве гарантии. Групповой механизм сокращает риски и затраты, связанные с выдачей мелких ссуд клиентам с низкими доходами, у которых нет традиционных видов обеспечения, бизнес-плана, книг учета или кредитной истории. Это достигается путем переложения многих административных затрат и кредитных рисков на самих клиентов. Заемщики принимают на себя часть или все аспекты процесса кредитования, в том числе отбор клиентов, их деловую оценку, сбор выплат и управление просроченными или невыплаченными кредитами.

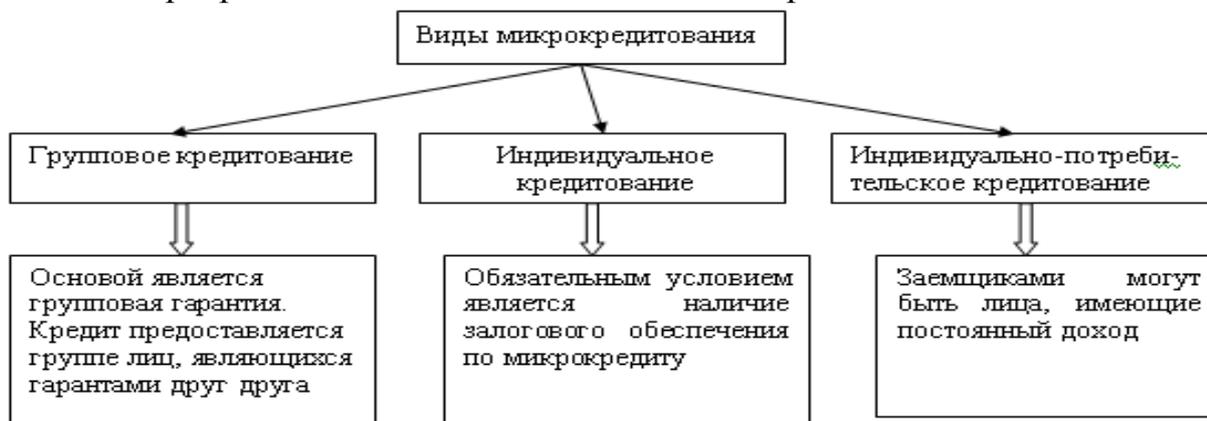


Рисунок 2 – Разновидности микрокредитования

Групповое кредитование – данная схема также называется «моделью банка Грамин» (по аналогии группы участников МКО, впервые использовавшей эту модель). Основой такой модели микрокредитования служит групповая гарантия. Кредит предоставляется группе лиц, являющихся гарантами друг друга. Группы сами выбирают членов своей группы, и такие взаимоотношения помогают обеспечивать своевременные платежи по кредиту через солидарную ответственность, а также сокращают затраты микрофинансовой организации по тщательному отбору и мониторингу клиентов.

При групповом кредитовании предусмотрена поэтапная система кредитования, которая представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Этапы группового кредитования

Этап	Сумма	Срок
1	не более 240 МРП	не более 4-х месяцев
2	не более 480 МРП	не более 8-и месяцев
3	не более 2000 МРП	не более 10-и месяцев
4	не более 4000 МРП	не более 12-ти месяцев
5	не более 8000 МРП	не более 24-х месяцев

Примечание – составлена по данным источника: Правовые основы деятельности микрокредитных организаций. Серия «Библиотечка предпринимателя». – Алматы, 2005. – С. 15

Групповое кредитование начинается с первого этапа при строгом соблюдении поэтапной системы, а группа микрокредитования создается на добровольной основе. По данной модели микрокредит получает каждый член группы. В случае вступления в действующую группу нового заемщика, он получает микрокредит с первого этапа кредитования. Как уже было отмечено, обеспечением по микрокредиту является групповая гарантия, согласно которой все члены группы несут солидарную ответственность перед МКО.

При групповом кредитовании необходимо придерживаться следующих требований: наличие сформированной группы потенциальных заемщиков, численностью не менее четырех человек; наличие сформированного перечня документов: документ, удостоверяющий личность (оригинал и копия); свидетельство налогоплательщика (оригинал и копия); справка с места жительства с указанием полного состава семьи; заявка на кредит установленного образца.

По условиям данной модели кредитования получение последующих микрокредитов зависит от:

- полного выполнения условий и возврата предыдущего микрокредита;
- степени укрепления материальной базы и эффективности использования ранее полученного микрокредита;
- при невозвращении одним из заемщиков группы микрокредита и вознаграждения по нему остальные заемщики несут солидарную ответственность по обязательствам, согласно Договору о предоставлении микрокредита.

Определяющей особенностью группового кредитования является то, что группа заемщиков вовлечена в процесс выдачи и выплаты займа.

Индивидуальное кредитование – это схема микрокредитования, которая следует стандартной процедуре банковского кредитования и основывается на оценке жизнеспособности бизнеса клиента, его кредитной истории и рекомендациях, имеющихся у него. При данной схеме кредитования обычно

возникает необходимость в предоставлении залогового имущества или наличии солидарно (субсидиарно) ответственного по кредиту лица на случай дефолта. Однако чаще всего при индивидуальном кредитовании обязательным условием является наличие залогового обеспечения по микрокредиту.

По данной схеме кредитования заемщики, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей, дополнительно предоставляют:

- копии свидетельства о государственной регистрации индивидуального предпринимателя;

- копию лицензии (при наличии);

- копию патента (при наличии).

При индивидуальном потребительском кредитовании заемщиками, как правило, могут быть лица, имеющие постоянный доход. Цели предоставления займов:

- приобретение бытовой техники и мебели;

- оплата за обучение;

- оплата за медицинские услуги;

- ремонт и строительство;

- иные потребительские цели.

Условия кредитования при индивидуальном потребительском кредитовании:

- сумма займа зависит от дохода заемщика, сроков и цели кредитования;

- максимальная сумма займа – не более 150 МРП;

- срок займа – не более 6 месяцев.

При предоставлении микрокредитов микрокредитная организация придерживается принципа полного его покрытия с учетом всех рисков. В случае неисполнения заемщиком своих обязательств по договору займа кредитор вправе произвести реализацию залогового обеспечения в полном объеме, покрывая неустойку (пени, штрафы) за неиспользование, просрочку, за неисполнение или ненадлежащее исполнение основного обязательства по договору займа, начисленное вознаграждение по займу, сумму основного долга. Микрокредитная организация самостоятельно производит стоимостную оценку всех видов предлагаемого обеспечения и определяет степень его ликвидности. При кредитовании учитывается только оценка микрокредитной организации, установленная согласно действующим внутренним документам. В течение срока кредитования микрокредитная организация производит регулярную проверку состояния залога и подтверждение его оценки.

Предметом залогового обеспечения может являться:

- недвижимое имущество;

- движимое имущество;

- товары в обороте;

- гарантии третьих лиц и прочее ликвидное имущество.

Кредитный комитет является постоянно действующим коллегиальным органом МКО, осуществляющим реализацию кредитной политики организации. Создание кредитного комитета, утверждение его численности, персональный состав и кандидатура председателя комитета производится на основании решения общего собрания участников МКО. Руководство деятельностью кредитного комитета осуществляет его председатель. Заседание кредитного комитета проходит не реже 1 раза в неделю, по установленному графику. Порядок подготовки и проведения заседаний кредитного комитета, ответственность его членов регламентируются внутренними документами МКО [14,15].

Полномочия кредитного комитета:

- принятие решения о предоставлении микрокредита;
- принятие решения об условиях кредитования (сумма, срок кредитования, ставка вознаграждения, график погашения микрокредита, размер штрафных санкций, залоговое обеспечение, особые условия);
- принятие решения об изменении условий кредитования;
- кредитование клиентов на коммерческие и производственные цели в форме прямого кредитования;
- анализ ссудного портфеля МКО (по качеству, по утвержденным объемам и лимитам) и выработка конкретных решений и методов по улучшению его качества и структуры;
- решение об отказе в предоставлении кредита, рассмотрение рекомендаций и принятие решений по вопросам, связанным с проблемными займами;
- принятие решения о списании безнадежных к возврату микрокредитов на убытки МКО.

Структура органов управления микрокредитной организации приведена на рисунке 3.

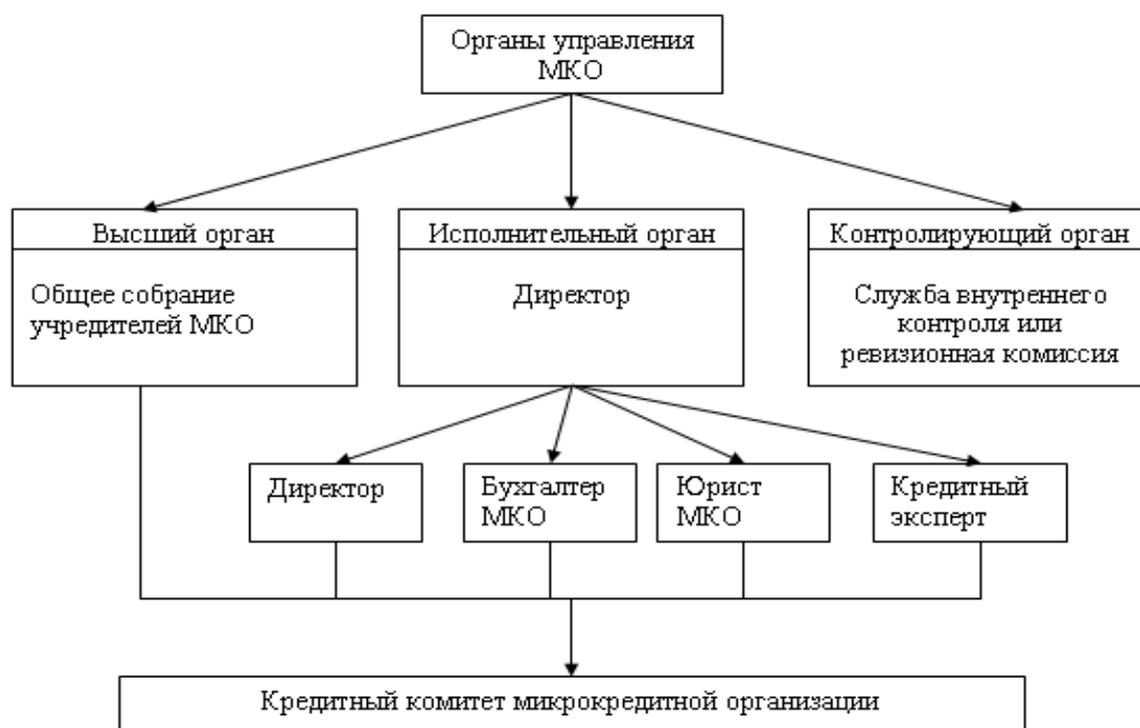


Рисунок 3 – Структура управления микрокредитной организации

В случае одобрения кредитным комитетом заявки на микрокредит МКО начинает юридическое оформление всех документов на выдачу микрокредита.

Высшим органом управления микрокредитной организации является общее собрание учредителей МКО. К исключительной компетенции общего собрания учредителей МКО относятся:

1) изменение устава МКО, включая изменение размера его уставного капитала, места нахождения и фирменного наименования, или утверждение устава МКО в новой редакции;

2) образование исполнительного органа МКО и досрочное прекращение его полномочий, а также принятие решения о передаче МКО или его имущества в доверительное управление и определение условий такой передачи;

3) образование органа, осуществляющего кредитную политику МКО и досрочное прекращение его полномочий, избрание и утверждение членов кредитного комитета;

4) утверждение годовой финансовой отчетности и распределение чистого дохода.

Текущее руководство деятельностью МКО и ведение его дел осуществляет исполнительный орган – директор. Директор МКО подотчетен общему собранию учредителей и организует выполнение его решений.

В целях осуществления контроля за своей финансово-хозяйственной деятельностью МКО образует службу внутреннего контроля. Порядок работы, образования, состав и компетенция службы внутреннего контроля определяются внутренними документами МКО.

Для проведения контроля за финансово-хозяйственной деятельностью исполнительного органа МКО по решению общего собрания участников может быть образована ревизионная комиссия (ревизор).

Ревизионная комиссия (ревизор) при проведении проверки хозяйственной деятельности исполнительного органа МКО вправе требовать все необходимые для осуществления проверки материалы, бухгалтерские и иные документы, а также личные устные и письменные объяснения. Ревизионная комиссия (ревизор) в обязательном порядке проводит проверку годовой финансовой отчетности МКО до ее утверждения общим собранием участников. Общее собрание участников не вправе утверждать годовую финансовую отчетность без заключения ревизионной комиссии (ревизора) либо заключения аудитора. Ревизионная комиссия (ревизор) имеет право оспаривать решения исполнительного органа МКО перед общим собранием участников [15].

Управление микрокредитом в МКО должно осуществляться посредством постоянного мониторинга. Важнейшими элементами мониторинга являются сбор достоверной информации и ее регулярный анализ. Ликвидность, структура доходов и расходов, рентабельность считаются предметом постоянного анализа. Для мониторинга используются различные источники информации в целях поддержания тесных контактов с клиентом: финансовая отчетность, информация партнеров заемщика, информация других финансовых институтов.

Ответственным за мониторинг проекта является кредитный эксперт. По результатам мониторинга кредитный эксперт составляет отчет установленной формы. Директор МКО должен проводить мониторинг по каждому новому займу, а также, с целью минимизации рисков, проводить периодический мониторинг активных займов. В течение двух недель после выдачи займа кредитный эксперт обязан провести мониторинг проекта на предмет целевого использования микрокредита. Не позднее трех дней до даты погашения поочередного платежа по микрокредиту кредитный эксперт должен посетить рабочее место заемщика, чтобы

удостовериться в его платежеспособности. При групповом кредитовании кредитный эксперт обязан посещать собрания группы.

Платежи по основному долгу, начисленному вознаграждению (интересу), неустойкам, штрафам должны быть осуществлены заемщиком в полном объеме в установленные сроки. В случае если сумма произведенного платежа недостаточна для исполнения обязательств по договору о предоставлении микрокредита, она погашает, прежде всего, издержки по получению исполнения, затем неустойку и вознаграждение, а в оставшейся части – основную сумму долга. Заемщику в соответствии с графиком назначается определенное время для приема платежей. После полного погашения займа МКО выдает заемщику подлинники правоустанавливающих документов.

В случае возникновения риска неплатежа работа кредитного эксперта предполагает принятие следующих необходимых мер по преодолению негативных последствий:

- проведение реструктуризации микрокредита – изменение условий погашения долга;
- предоставление отсрочки (пролонгация) с условием тщательного контроля за деятельностью заемщика;
- сбор дополнительной информации о заемщике с целью определения дополнительных источников поступления денег;
- поиск возможностей предоставления дополнительного обеспечения;
- осуществление претензионно-исковой работы;
- обращение взыскания на обеспечение и его реализация (проведение торгов).

С целью снижения рисков МКО регламентирует условия осуществления микрокредитования. В случае возникновения нестандартных ситуаций по погашению заемщиком платежей у МКО могут возникнуть следующие виды рисков:

- кредитный риск – риск потери дохода или капитала при невыполнении условий договора о предоставлении микрокредита;
- ликвидный риск – риск потери дохода или капитала вследствие неспособности выплат по обязательствам;
- процентный риск – риск убытков из-за изменений рыночных процентных ставок;
- риск заемщика – риски, связанные с невозможностью заемщика отвечать по своим обязательствам;
- риск обеспечения – риски, связанные с обеспечением, предлагаемым заемщиком для покрытия своих обязательств перед МКО в случае их неисполнения или ненадлежащего исполнения, которые определяются исходя из анализа предлагаемого обеспечения путем отнесения к определенной категории ликвидности;
- риск платежа – риск неисполнения платежа со стороны заемщика;
- рыночный риск – риск изменения рыночной стоимости ссудных активов;
- функциональные риски – риски, связанные с осуществлением платежей, оформлением договора займа, оценкой залога и т.д.

При возникновении нестандартной (рисковой) ситуации МКО осуществляет традиционные меры ее разрешения и вправе:

- приостановить кредитование заемщиков;
- отозвать оставшуюся сумму займа;
- начать работу по ликвидации залогового обеспечения.

В случае возникновения проблем оценочная стоимость заложенного имущества должна покрывать сумму займа, начисленное вознаграждение по займу и предполагаемые расходы по возврату займа МКО.

Начало функционирования МКО определяется его государственной регистрацией в органах юстиции, так как оно является юридическим лицом. Поэтому необходимо, в первую очередь, зарегистрировать микрокредитную организацию в Управлении юстиции. При регистрации юридического лица в органы юстиции подается заявление установленной формы (заявление можно получить непосредственно в органах юстиции), учредительные документы на казахском и русском языках в двух экземплярах и другие документы, согласно утвержденному перечню. Заявление подписывается учредителем, или уполномоченным учредителем лицом (по доверенности с обязательным ее приложением к заявлению). Одновременно с учредительными документами в органы юстиции предоставляется документ о внесении на депозит банка уставного капитала, размер которого должен быть не менее 1000-кратного минимального расчетного показателя.

Другой государственный орган, в котором необходимо будет зарегистрировать юридическое лицо – Управление статистики. При этом учетную регистрацию следует произвести в течение 10 дней со дня государственной регистрации в органах юстиции.

Для прохождения учетной регистрации в органах статистики юридическим лицам необходимо иметь Свидетельство о государственной регистрации и Устав. Срок прохождения учетной регистрации в органах статистики обычно не превышает двух дней. Дополнительно необходимо знать о предположительном количестве работников. Подтверждением прохождения учетной регистрации в органах статистики служит статистическая карточка, выдаваемая Управлением статистики.

Таким образом, имея свидетельство о государственной регистрации юридического лица и подтвердив намерение осуществлять деятельность в определенных областях экономики, МКО получает статус юридического лица и для того, чтобы стать полноправным участником рыночных отношений организации необходимо присвоить регистрационный номер налогоплательщика. И, наконец, необходимо оснастить организацию печатью и банковскими реквизитами. В целом, процедура микрокредитования охватывает всю деятельность микрокредитных организаций, начиная с регистрации как юридического лица. Вышеизложенная процедура организации деятельности микрокредитных организаций свидетельствует о том, что их деятельность не контролируется и не регулируется государством, что вызывает определенные трудности в выборе заемщиками микрокредитной организации.

1.2 Основы микрокредитования банками и небанковскими учреждениями

Кредитная система Казахстана представлена как банками, так и небанковскими кредитными организациями. Деятельность небанковских кредитных организаций является узкоспециализированной, что определяет их роль в микрокредитовании:

- кредитные товарищества оказывают финансовые услуги, в том числе кредитные, только своим участникам;
- основным видом деятельности ипотечных компаний является предоставление ипотечных займов;
- микрокредитные организации выдают микрокредиты;

- ломбарды занимаются предоставлением гражданам краткосрочных займов под залог имущества.

В Концепции развития финансового сектора Казахстана, ключевым направлением которой была его оптимизация, кредитная система представлена в следующем виде:

- первый уровень – коммерческие банки;
- второй уровень – небанковские финансовые учреждения, кредитные товарищества и ломбарды;
- третий уровень – микрокредитные организации (МКО).

Целевыми группами этих организаций являются предприятия малого и среднего бизнеса (МСБ) и физические лица. Третий уровень включает в себя организации, занимающиеся исключительно микрокредитованием. При этом, чем ниже уровень организаций, входящих в трехуровневую систему кредитования, тем меньше регулируется его деятельность.

Наибольшей степенью регулирования характеризуется банковская сфера, и она будет совершенствоваться по следующим трем направлениям:

- совершенствование консолидированного надзора над банками второго уровня в целях его более полного приближения к международным стандартам;
- продолжение работы по переходу банков к международным стандартам финансовой отчетности для обеспечения надежности составляемой банками финансовой отчетности;
- продолжение работы по созданию института сертифицированных бухгалтеров, разработка стратегии развития аудита банков.

В основе второго уровня кредитования лежат кредитные товарищества, ломбарды, ипотечные компании и другие организации, осуществляющие отдельные виды банковских операций. На этом уровне наблюдается снижение регулирования, поскольку круг финансовых операций в этих организациях ограничивается.

Третий уровень кредитования – микрокредитование – представляет наименее регулируемый со стороны государства уровень системы кредитных отношений, в котором отсутствуют четко определенные механизмы и принципы деятельности МКО. Подобный подход государства к микрокредитной деятельности обусловлен прежде всего необходимостью вывода из теневого сектора нелегального финансового посредничества (ростовщичества), которое является основным источником финансирования деятельности микропредпринимателей, слабой заинтересованностью банковского сектора в силу ряда объективных факторов в их кредитовании. Государственный контроль ограничивается обязанностью МКО предоставлять статистическую отчетность в органы статистики и соответствующую информацию в налоговые органы.

Финансово-кредитные институты, относящиеся к различным уровням кредитной системы, имеют различную специфику микрокредитования. В соответствии с трехуровневой моделью кредитной системы, представляется возможность сравнения условий кредитования субъектов микрокредитного рынка (таблица 2).

Таблица 2 – Сравнительная характеристика условий кредитования субъектов микрокредитного рынка

Критерий	Банк	Кредитное товарищество	Микрокредитная организация
1	2	3	4
Сущность	Банк – это юридическое лицо, занимающееся привлечением денежных средств и размещением их от своего имени на условиях возвратности, платности и срочности	Кредитное товарищество – юридическое лицо, созданное для удовлетворения кредитных потребностей своих участников	Микрокредитная организация – юридическое лицо, осуществляющее предоставление микрокредитов
Форма организации	Акционерное общество	ТОО	Коммерческие МКО – ТОО, некоммерческие МКО – общественные фонды
Направление кредитования	Кредитование отраслей экономики РК, индивидуальных предпринимателей, представителей среднего и крупного бизнеса	Кредитование только участников данного кредитного товарищества	Кредитование начинающих и действующих субъектов малого и среднего бизнеса, малообеспеченных слоев населения
Виды кредита	Индивидуальные	Индивидуальные	Индивидуальные, групповые, индивидуально-потребительские
Срок кредита	Краткосрочные 1-3 года Среднесрочные 3-5 лет Долгосрочные более 5 лет	Краткосрочные 1-3 года	До 1 года

Продолжение таблицы 2

Обеспеченность кредита	Недвижимое, движимое имущество	В качестве залога можно использовать обязательные взносы участников	Возможно применение беззалоговой схемы кредитования
Контроль	Высокий	Частичный	Только регистрация

Проведенный анализ показал, что специфика и особенность микрокредитования наиболее четко проявляется в деятельности МКО.

В соответствии с трехуровневой моделью кредитования, микрофинансовые услуги в Казахстане оказывают следующие виды учреждений, которые представлены в качестве субъектов рынка микрокредитования на рисунке 4.



Рисунок 4 – Субъекты рынка микрокредитования

Одним из участников рынка микрокредитных услуг являются банки второго уровня, осуществляющие деятельность по микрокредитованию как за счет собственных источников, так и за счет средств международных финансовых организаций. Следует отметить, что микрокредитование занимает невысокую долю в общем совокупном кредитном портфеле банков, однако данный вид банковских услуг вносит весомый вклад в процесс микрофинансирования в нашей стране. Банки второго уровня пользуются кредитными линиями Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР). Помимо этого, АО «Казкоммерцбанк» и АО «Народный банк Казахстана» пользуются кредитной линией Kreditanstalt für Wiederaufbau (Германия) для оказания поддержки малым и средним предприятиям [16, с. 46].

Некоторые неправительственные организации (НПО) провели анализ экономической обоснованности преимуществ микрокредитования за счет ресурсов международных организаций. Однако очень жесткие требования к уставному капиталу ограничили возможности даже для наиболее успешных микрофинансовых организаций, не сумевших привлечь иностранных грантов и займов.

Традиционные кредитные банковские услуги обычно сопровождаются оформлением значительного количества документов и основаны на наличии у заемщика определенных активов. Решение о выдаче ссуды вытекает из имеющихся свидетельств, таких как баланс фирмы, бизнес-план, а также детальные учетные записи. Банки собирают массу документов, позволяющих оценить степень риска. Анализ, как правило, состоит из трех важных аспектов кредита: характеристика заемщика, кредитоспособность и залог. Большинство коммерческих кредиторов выделяют преимущественно следующие показатели: 1) кредитоспособность – включает в себя анализ производства, бизнеса и финансового риска так же, как и анализ движения денежной наличности, для определения возможностей заемщика по погашению ссуды; 2) залог – в качестве второстепенного источника погашения ссуды и как свидетельство обязательства. Характеристика будущего заемщика также важна, она основывается в первую очередь на кредитной истории клиента. Таким образом, решение о выдаче кредита – это довольно дорогой и длительный процесс, так как сотрудники банка оценивают массу требуемых документов. В результате банку выгоднее разместить свои ресурсы в несколько крупных кредитов, конечно избегая ситуации с чрезмерной концентрацией кредитного портфеля на одном или на нескольких взаимосвязанных кредитах. К такому же выводу приходят и заемщики, при необходимости небольшой ссуды затраты не стоят результатов.

В качестве главных причин отчуждения предпринимателей от банковских кредитов необходимо отметить:

- дороговизну этих услуг;
- длительность процедуры оформления кредитов;
- недостаток долгосрочных кредитных ресурсов у банков;

- жесткие требования в отношении обеспечения ссуд (включая гарантии);
- нежелание банков работать с повышенными производственными рисками (из-за недостаточной мобильности капитала).

Действующая практика свидетельствует, что банки придерживаются консервативного подхода в кредитовании. Основная масса кредитов (2/3 всех займов) используется предприятиями на пополнение оборотных средств. Снизилась доля кредитов на приобретение основных фондов (8,4%), но возросла их доля на потребительские цели и на приобретение ценных бумаг. Именно нежелание банков кредитовать приобретение основных средств демонстрирует их пессимистическую оценку надежности долгосрочных кредитов, а также высокую степень зависимости «кредитного бума» от краткосрочных тенденций экономического роста.

Работа, проведенная по развитию системы микрокредитования в стране, позволила накопить определенный опыт решения задач по совершенствованию условий деятельности учреждений микрокредитования в Республике Казахстан. Проблемы развития микрокредитования существуют во всех странах с переходной экономикой. В силу определенных факторов, а именно отсутствия у большинства субъектов малого бизнеса кредитной истории, рентабельных проектов и ликвидного обеспечения, банковский сектор проявляет слабую заинтересованность в кредитовании физических лиц с низким и средним уровнем дохода и юридических лиц. В связи с этим банковское кредитование субъектов малого бизнеса присутствует в рамках государственных программ микрокредитования, проводимых через банки второго уровня, условиями которых предусматривается субсидирование государством части вознаграждения банков по микрокредитам, принятие государством определенных рисков банков, связанных с микрокредитованием, а также выдача банками микрокредитов за счет бюджетных средств. При этом в силу ограниченности размера бюджетного микрокредитования и наличия по нему требований к потенциальным заемщикам участие в государственных программах микрокредитования принимает фактически малая часть населения.

Небанковские финансовые учреждения были также названы участниками рынка микрокредитования, к которым относят юридические лица, получившие лицензию на проведение кредитных операций от Национального банка РК. Крупнейшие микрофинансовые организации (МФО), такие как Казахстанский фонд кредитования и Азиатский кредитный фонд также получили лицензию на предоставление кредитов. Особенность микрокредитования небанковскими финансовыми учреждениями заключается в том, что сами по себе данные организации чаще являются достаточно специализированными и потому нацелены больше на субъектов среднего бизнеса, нежели чисто малого. Кроме того, их кредитование считается наиболее «солидным», чем микрокредиты. То есть кредиты выдаются в основном, клиентам, осуществляющим деятельность не первый год, либо объектом кредитования является имеющий региональное значение инвестиционный или инновационный проект. Кроме того, такие организации почти не занимаются кредитованием населения как такового, чаще их заемщиками выступают субъекты, уже состоявшиеся как предприниматели [16, 17, 18, 19, 20].

Одним из основных видов финансовых организаций, альтернативных банкам второго уровня, осуществляющих заемные и иные финансовые услуги, являются кредитные товарищества. Необходимо отметить, что институт кредитных товариществ является довольно слабо представленным и потому малораспространенным субъектом финансового сектора Казахстана. Нормативно-правовая основа деятельности кредитных товариществ базируется на Законе «О кредитных товариществах». В последующем Законом Республики Казахстан №107-

III от 23 декабря 2005 года «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам лицензирования и консолидированного надзора» в указанный Закон были внесены существенные изменения, расширяющие спектр финансовых услуг, предоставляемых кредитными товариществами, а также упрощающие их деятельность. Это было обусловлено необходимостью не только стимулировать деятельность участников микрокредитного рынка, но и повысить их как экономическую, так и социальную роль в обществе.

Как показывает международный опыт, в целях повышения эффективности финансового сектора страны и снижения объемов участия населения в приобретении услуг теневого финансового посредничества необходимо создание организаций взаимного кредитования (кредитных товариществ), особенность которых состоит в аккумулировании денег участников товарищества для последующего оказания им самим финансовых услуг за счет накопленных денег. При этом принципиальным в деятельности организаций взаимного кредитования является:

- возможность свободного вступления в состав участников;
- паритетность всех участников в управлении деятельностью организации взаимного кредитования.

Реализация вышеуказанных принципов вместе с упрощенным порядком учреждения, лицензирования и регулирования деятельности организаций взаимного кредитования призвана обеспечить необходимые условия для создания населением организаций взаимного кредитования, более известных в международной практике как кредитные товарищества или кредитные союзы.

Вовлечение теневого налично-денежного капитала населения в легальный финансовый сектор, прежде всего, обеспечивает финансирование определенных социальных задач населения с низким и средним уровнем дохода, рост числа субъектов малого и среднего бизнеса, усиление конкуренции на рынке финансовых услуг. Это в целом способствует повышению благосостояния населения республики, активизации его деловой активности и доверию к финансовому сектору, а также экономическому росту Республики Казахстан. Достижение вышеуказанных целей обеспечивается путем формирования самостоятельного рынка мелкого взаимного кредитования, особенностью которого будет являться доступность и дешевизна предоставляемых им кредитов.

Согласно действующему законодательству, под кредитным товариществом понимается юридическое лицо, созданное физическими и (или) юридическими лицами для удовлетворения потребностей его участников в кредитах и других финансовых, в том числе банковских, услугах путем аккумулирования их денег и за счет других источников, не запрещенных законодательством Республики Казахстан.

Остановившись на юридических аспектах деятельности кредитных товариществ, нужно отметить, что кредитные товарищества создаются в форме товариществ с ограниченной ответственностью на основании учредительного договора и действуют в соответствии со своим уставом, при этом кредитное товарищество считается созданным с момента его государственной регистрации в органах юстиции. Определенным ограничением можно рассматривать лишь количественные рамки для его участников, число которых должно составлять не менее трех [21].

Кредитное товарищество, выступая организацией, объединяющей финансовые ресурсы участников, вправе осуществлять для своих участников следующие операции в национальной валюте:

- 1) заемные операции: предоставление кредитов в денежной форме на условиях платности, срочности и возвратности;
- 2) прием на инкассо платежных документов (за исключением векселей) участников кредитного товарищества;
- 3) открытие (выставление) и подтверждение аккредитива и исполнение обязательств по нему;
- 4) сейфовые операции: услуги по хранению ценных бумаг, выпущенных в документарной форме, документов и ценностей, включая сдачу в аренду сейфовых ящиков, шкафов и помещений;
- 5) осуществление лизинговой деятельности;
- 6) выдача гарантий, поручительств и иных обязательств, предусматривающих исполнение в денежной форме, за участников кредитного товарищества в пределах сумм, предусмотренных Правилами об общих условиях проведения операций;
- 7) факторинговые операции: приобретение прав требования платежа с участника кредитного товарищества, покупателя товаров (работ, услуг) с принятием риска неплатежа;
- 8) кассовые операции: прием и выдача наличных денег при осуществлении операций, предусмотренных настоящим пунктом.

Законом также предусмотрена возможность осуществления кредитным товариществом инвестиционной деятельности, однако, что понимается в контексте данного Закона под инвестиционной деятельностью и какими направлениями инвестиционной деятельности можно заниматься кредитному товариществу законодательно не конкретизируется.

Имущество кредитного товарищества принадлежит ему на праве собственности и формируется за счет обязательных вкладов и дополнительных взносов его участников, доходов, полученных кредитным товариществом, а также других источников, не запрещенных законодательством Республики Казахстан [22, 23].

К другим источникам финансирования деятельности кредитных товариществ можно отнести следующее:

- республиканский и местный бюджет;
- займы банков второго уровня и иных финансовых учреждений;
- средства донорских региональных и международных организаций;
- иные источники, не запрещенные законодательством.

Руководством и управлением текущей деятельностью кредитного товарищества занимается правление кредитного товарищества, возглавляемое председателем. Председатель и члены правления избираются общим собранием участников, причем количество членов правления должно быть нечетным. Заседания правления проводятся не реже одного раза в месяц.

Согласно действующему законодательству, кредитные товарищества могут осуществлять свою деятельность только при наличии и на основании следующих внутренних документов:

- 1) правил об общих условиях проведения операций;
- 2) положения о кредитном комитете;
- 3) внутренних правил кредитного товарищества;
- 4) внутренней кредитной политики.

Указанные документы регламентируют внутреннюю деятельность кредитного товарищества и подлежат утверждению высшим органом кредитного товарищества – общим собранием участников кредитного товарищества [22, с. 192-193].

В качестве налоговых стимуляторов деятельности кредитных товариществ в нашей стране следует отметить льготы, установленные по основным его операциям. Такими операциями, осуществляемыми кредитными товариществами для своих участников, в соответствии с пп. 11 п.2 ст. 227 Налогового Кодекса Республики Казахстан, являются:

- заемные операции: предоставление кредитов в денежной форме на условиях платности, срочности и возвратности;
- кассовые операции;
- выдача гарантий, поручительств и иных обязательств, предусматривающих исполнение в денежной форме за участников кредитного товарищества, признаются финансовыми услугами и освобождаются от налога на добавленную стоимость.

Кроме того, в связи с либерализацией деятельности кредитные товарищества составляют бухгалтерскую отчетность на основе общих стандартов бухгалтерского учета как обычный субъект хозяйственной деятельности, то есть в настоящее время кредитные товарищества не руководствуются стандартами бухгалтерского учета банковской деятельности.

Кредитное товарищество является коммерческой организацией, осуществляющей отдельные виды банковских операций без лицензии уполномоченного государственного органа. Соответственно, их деятельность не подпадает под мониторинг и контроль Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций. Деятельность кредитных товариществ стала безлицензионной благодаря принятым изменениям в законодательстве о кредитных товариществах от 23 декабря 2005 года. Данная мера, на наш взгляд, была направлена на стимулирование развития деятельности кредитных товариществ.

Среди изменений, внесенных в законодательство, регулирующие деятельность кредитных товариществ, можно отметить следующее:

- изменение статуса кредитных товариществ;
- появление возможности участия кредитных товариществ в уставных капиталах других юридических лиц, что представляло собой одно из направлений (видов) инвестиционной деятельности;
- изменение и расширение перечня вопросов, принятие решения по которым находится в исключительной компетенции общего собрания участников кредитного товарищества;
- исключение положений, затрагивающих вопросы согласования с уполномоченным органом кандидатуры лиц, назначаемых на должности председателя и членов правления, главного бухгалтера кредитного товарищества;
- расширение содержания и перечня вопросов, подлежащих раскрытию во внутренних документах кредитного товарищества: правила об общих условиях проведения операций, внутренних правил кредитного товарищества и положения о кредитном комитете кредитного товарищества.
- расширение и изменение перечня операций кредитных товариществ, предоставляемых собственным участникам. Теперь кредитные товарищества законодательно имеют право на осуществление таких новых операций: прием на инкассо платежных документов (за исключением векселей) участников кредитного товарищества; открытие (выставление) и подтверждение аккредитива и исполнение обязательств по нему; факторинговые операции: приобретение прав требования платежа с участника кредитного товарищества, покупателя товаров (работ, услуг) с принятием риска неплатежа;

- исключение ранее существовавших операций: осуществление расчетов по поручению участников кредитного товарищества по их банковским счетам; организация обменных операций с иностранной валютой. Открытым вопросом для всех кредитных товариществ остается развитие такой услуги, как осуществление денежных переводов по поручениям своих участников. Ранее кредитным товариществам законодательно предоставлялась возможность стать участником казахстанского центра межбанковских расчетов. Таким образом, кредитные товарищества предоставляли услуги мини-банка для собственных участников. В связи с этим многие кредитные товарищества вели работу в данном направлении и технически готовились к присоединению к системе межбанковских переводов. Однако на данный момент кредитные товарищества исключены из перечня организаций, которым предоставляется право быть участником межбанковской системы переводов денег и клиринга. Данный вопрос требует особого внимания, так как предоставление права (а также реальной возможности воплощения его в жизнь) осуществлять переводные операции наделяет кредитные товарищества реальной возможностью конкурировать с банками второго уровня, что, однозначно, будет благоприятно влиять на конкурентную среду в финансовом секторе и стимулировать его последующий рост;

- исключение из Закона главы 7 «Регулирование деятельности кредитных товариществ». Таким образом, в настоящий момент кредитные товарищества являются коммерческими организациями, осуществляющими отдельные виды банковских операций, но не подлежащие лицензированию, без необходимости соблюдения пруденциальных нормативов, устанавливаемых уполномоченным органом, а также не представляющие в уполномоченный орган финансовой и бухгалтерской отчетности.

Также из Закона были исключены положения о том, что обязательный вклад в уставной капитал не может выступать в качестве залога по кредитам, выдаваемым кредитным товариществом или иным юридическим лицом. Следовательно, сейчас участник кредитного товарищества может предоставлять обязательный вклад в качестве залога по получаемым кредитам как в кредитном товариществе, так и в иных финансовых учреждениях, включая банки второго уровня, что, в действительности, предоставляет хорошие выгоды для участников кредитного товарищества и расширяет их ресурсные возможности [24].

Таким образом, нынешнее законодательство значительно расширило возможности кредитных товариществ в кредитных и инвестиционных операциях, однако в то же время ограничило функции кредитных товариществ как мини-банка для своих участников, касающиеся предоставления услуг по переводу денежных средств.

Участником кредитного товарищества может быть любое физическое либо юридическое лицо без привязки к резидентству, то есть участником может быть как резидент Республики Казахстан, так и иностранное лицо. Для вступления в кредитное товарищество участник вносит минимальный размер обязательного вклада, который устанавливается учредителями кредитного товарищества в учредительном договоре, причем взносы оплачиваются только деньгами в национальной валюте.

В отношении дополнительных взносов участников ситуация следующая: участник в случаях, предусмотренных уставом кредитного товарищества, вправе без ограничений вносить в имущество кредитного товарищества дополнительные взносы. Дополнительные взносы участников не изменяют размер уставного капитала кредитного товарищества.

Затрагивая условия финансирования, следует отметить, что кредит может быть предоставлен только участнику кредитного товарищества, владеющему оплаченным обязательным вкладом в уставной капитал. Кредит на льготных условиях может быть предоставлен только на основании решения общего собрания участников кредитного товарищества. Все необходимые расходы, связанные с оформлением и выдачей кредита, покрываются участником, получившим кредит.

Кредитные товарищества, выступая разновидностью микрофинансовых институтов, активно участвуют в развитии микрофинансового сектора, поддержки малого и среднего предпринимательства на условиях взаимного финансового сотрудничества путем кредитования бизнес-проектов из свободных ресурсов, сосредоточенных в кредитных товариществах. Выделяются следующие особенности микрокредитования кредитными товариществами:

- ограниченное количество участников кредитного процесса, поскольку микрокредит может получить лицо, само являющееся участником кредитного товарищества;

- привязанность кредитных товариществ на удовлетворение потребностей региональных участников рынка. Практически все созданные в стране кредитные товарищества привязаны к определенным регионам, где все друг друга знают, и вступить в состав такого товарищества в некоторых случаях мешает местный менталитет;

- повышенные риски микрокредитования, которые наряду с имеющимися у кредитных товариществ возможностями по осуществлению банковских услуг, отчуждают его участников от микрокредитования как от услуги вообще.

Кредитные товарищества являются частью кредитной системы. При анализе текущего состояния казахстанских кредитных товариществ может сложиться впечатление о достаточно высоких темпах их развития. Если в 1998 году по данным Агентства РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций (АФН) в стране было создано всего одно кредитное товарищество, то по состоянию на 1 января 2007 года их количество увеличилось до 193. За этот же период наблюдается и рост их активов, с 10 млн. тенге до 34351 млн. тенге. Таким образом, складывается благоприятная картина устойчивого развития кредитных товариществ.

В соответствии с Законом РК «О кредитных товариществах», эти организации предназначены для удовлетворения потребностей его участников в кредитах и других финансовых, в том числе банковских, услугах путем аккумуляции этих денег за счет источников, не запрещенных законодательством Республики Казахстан. Кредитные товарищества представляют собой организационную форму финансовой взаимопомощи, где имеющий ресурсы предприниматель может разместить их, а испытывающий нужду в этих ресурсах, соответственно, их получить.

Одним из основных источников финансовых ресурсов для кредитных товариществ являются средства его участников. Но, по ряду официальных данных, ресурсы подавляющего большинства казахстанских кредитных товариществ формируются за счет средств государственного бюджета. Так, например, по состоянию на 1 января 2007 года из зарегистрированных 193 кредитных товариществ 146 (или 75%) создано при участии Аграрной кредитной Корпорации, осуществляющей свою деятельность по поддержке кредитования аграрного сектора. Если учесть, что только 130 (или 67%) из 193 реально осуществляли свою деятельность, то, очевидно, что 75% кредитных товариществ обязаны своему развитию именно участию государства. Это подтверждает тот факт, что если бы не

государственное финансирование, общая картина развития кредитных товариществ выглядела бы гораздо скромнее. Подобная ситуация должна вызвать озабоченность, потому что государство не может бесконечно долго оказывать финансовую поддержку кредитным товариществам. Также понятно, что они потенциально способны обойтись без этой поддержки и при этом устойчиво развиваться.

Устойчивое развитие того или иного типа организации зависит, в первую очередь, от спроса на производимые ими услуги или товары и, далее, от законодательства, призванного создать условия для оптимального удовлетворения этого спроса. Факт наличия высокого спроса на финансовые услуги в Казахстане, думается, не вызывает у кого-либо сомнений, как и то, что оказывать эти услуги должны самые разные организации, от конкурентной борьбы между ними выигрывает потребитель.

В связи с вышеизложенным возникают вопросы необходимости совершенствования законодательства, регулирующего деятельность кредитных товариществ. Предусмотренный Законом механизм капитализации кредитных товариществ, через аккумуляцию средств участников кредитного товарищества для последующего кредитования этих же участников в Казахстане не работает. Кредитные товарищества не могут начислять вознаграждение на привлекаемые от участников денежные средства, поэтому участники не заинтересованы инвестировать дополнительные деньги в капитал свыше необходимого минимума.

Также Закон предусматривает, что кредитные товарищества являются коммерческими организациями, то есть основной целью своей деятельности ставят получение прибыли. В то же время, в соответствии с Законом, клиентами кредитного товарищества могут быть только его участники, то есть потребители услуг сами же и устанавливают цены на эти услуги. В итоге, размер получаемого дохода строго привязан к размеру предстоящих расходов, что фактически лишает возможности кредитные товарищества получать доходы, необходимые для их развития. Исходя из этого, возникает необходимость совершенствования нормативно-правового регулирования деятельности кредитных товариществ, расширения спектра предоставляемых кредитными товариществами услуг.

Однако необходимость улучшения законодательства и определение роли кредитных товариществ в финансовом рынке страны рассматривается с двух позиций. Одна из них сфокусирована на деятельности кредитных товариществ, обслуживающих исключительно своих участников. Другая позиция заключается в том, что кредитные товарищества, сохраняя свою ориентированность на обслуживании участников, часть своих операций могли бы осуществлять вне круга своих членов. Международный опыт свидетельствует, что практикуется и первый, и второй варианты.

Предоставление кредитным товариществам возможности осуществлять некоторые финансовые операции вне круга своих участников будет способствовать образованию более структурированной кредитной системы, где микрокредитные организации и ломбарды осуществляют наиболее простые с точки зрения наличия в них системных рисков операции, направленные на удовлетворение потребностей населения и малого бизнеса. Противовесом являются банки, которые оказывают весь спектр финансовых услуг. На втором, среднем, уровне кредитные товарищества, которые предоставляют кредиты, осуществляют денежные переводы и обмен валют. На каждом уровне – свой процесс регулирования и надзора, пропорциональный риску, связанному с подобной деятельностью.

Это позволило бы создать кредитную систему, которая более соответствует спросу на финансовом рынке, особенно в сельских районах, где наблюдаются самые серьезные проблемы.

Микрокредитные организации не могут привлекать вклады населения и депозиты юридических лиц, поэтому банкротство отдельной микрокредитной организации никакого системного риска не представляет, и нет больше смысла тратить время и ресурсы государственного надзора на их регулирование. Банки и кредитные товарищества смогут также заниматься микрокредитованием, если это им будет выгодно, что позволит обеспечить должную конкуренцию на этом сегменте рынка. Любая микрокредитная организация, если ее развитие потребует предоставления новых услуг, сможет перерегистрироваться в кредитное товарищество или банк, но тогда они должны будут полностью соответствовать новому уровню в плане регулирования, хотя смогут сохранить свою специализацию микрокредитования.

Таким образом, можно утверждать, что при более внимательном, со стороны государства, подходе к изучению потенциала небанковских кредитных организаций и создании благоприятных условий для их развития существует возможность образования в Казахстане кредитной системы, которая бы характеризовалась высоким уровнем конкуренции, а степень регулирования каждого уровня прямо пропорциональна имеющимся рискам, на котором также представлены более стабильные и рентабельные кредитные товарищества, что позволит предоставлять кредиты в сельских районах.

Несовершенство существующего законодательства, регулирующего микрофинансовый рынок, влечет за собой необходимость внесения изменений и дополнений в Закон «О кредитных товариществах» в связи с тем, что положения закона не соответствуют текущей ситуации и растущим потребностям микрофинансового рынка, а именно:

- не стимулируют деятельность кредитных товариществ в сфере предоставления финансовых услуг;
- не создают благоприятных условий для привлечения инвестиций;
- не определяют нормы, необходимые для функционирования кредитных товариществ как финансовых учреждений.

Растущие потребности рынка обуславливают необходимость внесения следующих изменений и дополнений в целях усовершенствования Закона РК «О кредитных товариществах»:

- а) расширить спектр осуществляемых кредитными товариществами операций, в том числе для лиц не являющихся членами кредитных товариществ;
- б) предусмотреть кредитно-сберегательный принцип функционирования кредитных товариществ;
- в) усовершенствовать принципы регулирования деятельности кредитных товариществ [25, 26].

Обобщая вышеизложенное, можно заключить, что несмотря на значительное представительство участников микрокредитного рынка, предоставление данных услуг субъектам малого бизнеса имеет свою специфику для каждого из них. Таким образом, микрокредитование в Казахстане в целом имеет хорошую нормативно-правовую базу, но на современном этапе есть отдельные вопросы, требующие законодательного урегулирования, в частности в отношении разработки дополнительных механизмов содействия развитию микрокредитования. Для этого важно изучение международного опыта организации микрофинансовых услуг, имеющей многолетнюю историю, а главное позитивные тенденции развития.

1.3 Зарубежный опыт организации микрокредитования

Зародившись в 70-е годы, микрофинансирование как отрасль сформировалась в 80-х как ответ на сомнительные результаты государственных программ по выдаче субсидированных кредитов бедным слоям населения. В тот период в развивающихся странах малообеспеченные люди не могли получить кредиты в банках, поэтому были вынуждены обращаться за финансовыми ресурсами к ростовщикам, платя при этом огромные проценты. Правительства этих стран и международные доноры решили изменить существующую ситуацию путем предоставления кредитов бедным слоям населения под низкие проценты через специальные государственные программы. Несмотря на приложенные усилия, программы не только не принесли желаемых результатов в борьбе с бедностью, но и к тому же привели к потере государством большинства средств из-за невыплат по кредитам. И только с середины 80-х годов XX века в мире началось быстрое распространение и массовое движение в поддержку микрокредитования. Причина этого заключалась в исключительной эффективности новой технологии предоставления кредитов для улучшения материального положения малоимущего населения. Неслучайно основными регионами распространения микрокредитования стали Центральная Азия, Африка, Южная и Латинская Америка – здесь наблюдается самый высокий уровень бедности в мире. В это же время в Азии профессор, экономист Мухаммед Юнус из Бангладеш предложил успешную схему кредитования для людей с низкими доходами. Профессор Юнус проводил первый пилотный проект по выдаче кредитов 42 заемщикам из среды бедных людей. Свою успешную кредитную историю они начали всего с 27 долларов. Впоследствии им была разработана схема микрофинансирования, которая позволяла бедным слоям населения получить кредит без оформления многочисленных документов и на основе групповой гарантии без внесения чего-либо в залог. На сегодняшний день его проект перерос в один из крупнейших микрофинансовых банков – Grameen Bank, который является образцом для более чем пятидесяти стран мира. Банк предоставляет малообеспеченным людям небольшие кредиты без залога. Возвратность кредитов составляет 97%. Собственные деньги формируют у заемщиков доверие к самим себе, и они становятся гарантами новых предприятий в различных секторах экономики. Мировой опыт показал, что предоставление небольших краткосрочных кредитов с нестандартной формой обеспечения способствует росту уровня жизни, стимулирует развитие предпринимательских навыков у населения, ускоряет создание новых рабочих мест, повышает производительность труда, приводит к сокращению уровня безработицы, содействует смягчению социальных последствий переходного периода.

В развитых странах микрокредитование решает целый спектр задач (от поддержки малоимущих слоев населения до стимулирования предпринимательства), при этом оно осуществляется как неправительственными организациями, так и специализированными государственными и полугосударственными учреждениями. Уровень социально-экономического развития этих стран позволяет проводить широкую программу помощи малоимущим слоям населения. Вместе с этим, комбинируются два метода борьбы с бедностью – субсидированная финансовая поддержка малоимущих и предоставление возможности заняться бизнесом и обеспечить себя заработком, достаточным для нормального существования. Во втором случае оказывается широкая поддержка в вопросах обучения, управления финансами, менеджмента и маркетинга, специализированного технического содействия.

В странах с переходной экономикой микрокредитование носит не только социальный, но и политический характер, так как способствует формированию класса собственников путем поддержки развития малого предпринимательства.

Программы микрокредитования в странах с переходной экономикой существенно отличаются от аналогичных программ в странах «третьего мира». Они не столь масштабны и главной своей целью рассматривают не борьбу с бедностью, а поддержку предпринимательских инициатив, выражаемых экономически активными категориями населения. Поэтому следствием таких программ является не преодоление нищеты и обеспечение прожиточного минимума, а оживление предпринимательской активности, развитие локальных рынков и, в долговременной перспективе, формирование так называемого «среднего класса».

Главной особенностью, отличающей программы микрокредитования в странах с переходной экономикой, является высокий образовательный уровень, профессиональный опыт представителей адресных целевых групп клиентов, развивающих собственные малые и микробизнесы с тем, чтобы повысить уровень семейных доходов, социально адаптироваться и экономически преуспеть в новой для себя ситуации. Поэтому финансовые услуги здесь переплетаются с широким комплексом услуг прикладного бизнес-образования и консалтинга, а стратегия деятельности микрофинансовых институтов направлена на обеспечение успеха деловых начинаний заемщиков.

Микрокредитование как вид финансовой помощи, направленной на стимулирование трудовой деятельности широких слоев населения, получило широкое распространение в развивающихся странах. Оно осуществлялось путем предоставления льготных кредитов для создания постоянного источника трудовых доходов. Но так как низкая процентная ставка не покрывала даже инфляционных издержек ссудного капитала, возникал эффект «проедания» ресурсов. Субсидированные процентные ставки, призванные поддержать малоимущие слои населения, негативно влияли на состояние финансового рынка и создавали плодотворную почву для развития коррупции. В связи с этим льготные процентные ставки были заменены кредитами на постоянной и легкодоступной основе, которые наиболее полно отвечают потребностям бенефициаров.

В мировой практике микрофинансовые организации получили значительное развитие именно в развивающихся странах, что объясняется особенностями и спецификой экономик этих государств. За последние несколько десятилетий была разработана и получила широкое распространение большая коллекция ресурсов, инструментов, руководств, учебных курсов в области микрофинансирования для НПО, МФО и доноров. Из обширного совместного опыта был сделан общий вывод: несмотря на то, что направленность микрофинансирования на экономическое развитие и снижение бедности является одинаковой по всему миру, решения в области микрофинансирования должны учитывать особенности каждой страны. Страны, где развита система микрокредитования, проиллюстрированы на рисунке 5. Микрофинансирование является гибким инструментом, адаптированным к различным условиям по всему миру. Существует множество успешных примеров, которые могут быть отобраны как лучшие для дальнейшего применения их опыта с учетом местных потребностей [18, с.29].



Рисунок 5 – Страны с развитой системой микрокредитования

До недавнего времени эффективность микрофинансирования понималась прежде всего как социальное воздействие: снижение уровня бедности, улучшение потребления и условий жизни в малообеспеченных семьях, рост возможностей обеспечить лучшее образование и здравоохранение и защититься от непредвиденных трудностей. Но спустя три десятилетия после запуска первых микрокредитных программ во многих странах, успешно развивавших микрофинансовый сектор, стала актуальной проблема «усталости доноров».

Учитывая, что субсидирование донорскими организациями не может быть бесконечно долгим, микрофинансовые услуги должны стать рентабельными, а сами микрофинансовые институты – финансово устойчивыми. Необходимость повышения самоокупаемости вызвала тенденцию к превращению микрофинансовых институтов в банковские и небанковские финансовые структуры, к включению их в финансовый сектор (например, в Боливии, Перу, Индонезии) при сохранении ориентации на прежнюю клиентскую базу. В результате в странах с высоким уровнем развития микрофинансового сектора происходит его коммерциализация, возникает «подотрасль» – коммерческое микрофинансирование. При этом микрофинансовые организации продолжают использовать применявшиеся ими технологии обслуживания клиентов. Сохраняя доступность финансовых услуг для низкодоходных групп населения, коммерческие микрофинансовые организации отказываются от деятельности, не связанной с микрофинансированием. Это позволяет им стать более конкурентоспособными на финансовом рынке.

Согласно результатам независимого исследования к середине 90-х годов каждый год из-за черты бедности «вырывались» приблизительно 120 тыс. семей клиентов Grameen Bank. Обычно это происходило на пятый или шестой год с начала участия в проекте. Таким образом, с помощью микрофинансирования удалось достичь весьма высоких темпов сокращения бедности, ведь пользуясь услугами микрофинансирования, семьи получали доступ к ряду финансовых услуг, который крайне важен, поскольку помогает бедным домохозяйствам накапливать активы, справляться с потрясениями и использовать новые экономические возможности.

В исследовании, проведенном в 2002 году Консультативной группой помощи бедным (CGAP), куда входят 29 доноров, занимающихся микрофинансированием,

приводятся примеры разнообразных выгод обращения к нему в целом ряде стран. В Индии половина клиентов SHARE 2 выбралась из бедности. В Бангладеш в домохозяйствах клиентов Grameen Bank почти все девочки получили школьное образование, тогда как в остальных домохозяйствах – только 60%.

Поддержка микрофинансирования на протяжении нескольких лет изменила в некоторых странах всю финансовую картину, подготовив сотни тысяч новых клиентов к пользованию банковскими услугами и став стимулом для нововведений в работе основных банков. В таких различных по своему развитию странах, как Кыргызстан, Уганда и Боливия, клиенты отделов микрофинансирования теперь составляют большую часть всех клиентов финансовых учреждений. Например, фонды действующих в Боливии микрофинансовых учреждений, которые ссужают деньги преимущественно мелким предприятиям и семьям с низким доходом, возросли с 1992 по 2002 год почти в 3 раза, что более чем в 8 раз превышает темпы роста коммерческих банков. К 2002 году число заемщиков в микрофинансовых учреждениях в два с лишним раза превышало число заемщиков в коммерческих банках.

Страны Восточной Европы представлены Польшей и Венгрией. В то время как Grameen Bank добился успеха в Азии, фонд Фундуш Микро в Польше является самой успешной микрофинансовой организацией в Восточной Европе. Фундуш Микро – НПО, работающая в сфере микрофинансирования, была создана в 1994 году польско-американским предпринимательским фондом (РАЕФ) для содействия развитию микропредпринимательства в Польше. В настоящее время насчитывается 30 с лишним филиалов, действующих во всех регионах страны. Фонд обслуживает около 34 тысяч микропредприятий с численностью работающих до 5 человек с общей суммой кредитов на сумму около 170 млн долл. США. Фонд использует следующие принципы кредитования, построенные на индивидуальной, групповой или ротационной моделях:

- кредит выдается сроком на 3 месяца;
- средний размер кредита составляет 1500 долл. США;
- эффективная процентная ставка составляет 35%;
- 55% всех заемщиков составляют женщины.

Фонд сочетает услуги кредитования со сберегательными услугами, обучением и консультированием. Уровень возвратности по займам составляет 98%.

Кроме Фундуш Микро в Польше действует два микрокредитных фонда, специализирующихся на поддержке бизнеса в сельском хозяйстве:

1. Фонд развития польского сельского хозяйства (FDPA) – частная некоммерческая организация, поддерживаемая ОЭСР. Основана в 1998 году для развития и поддержки сельскохозяйственной деятельности. FDPA предоставляет поддержку сельскохозяйственным предприятиям, обеспечивая их капиталом и помогает росту занятости в сельской местности. Фондом разработана специальная микрофинансовая программа – Women's Rural Economic Development Program (WRED), ссудный портфель которой составляет около 350 тыс. долл. США. Целевая группа WRED – это начинающие предприниматели-женщины и сельские микропредприятия. Программа получения ссуды в WRED предполагает строгий отбор и интенсивное обучение. Только в 1998 году было выдано 600 ссуд.

2. Сельскохозяйственный Фонд (AF) – спонсируемая правительством организация, основанная в 1991 году с капиталом в 14 млн. долл. США, предоставленным Министерством сельского хозяйства и экономики Польши. С 1996 по 1998 годы Фондом выдано 54 займа начинающим предпринимателям. AF управляет двумя фондами, в том числе Фондом микроссуд, выдающим кредиты до

3500 долл. США начинающим предпринимателям. Условием выдачи кредита является прослушивание 40–100-часового курса обучения бизнесу.

Еще одним микрокредитным фондом в Польше является польско-американский Фонд развития предприятий (РАЕФ) – некоммерческая организация, которая в рамках программы выдачи микрокредитов ЕС выдала 3500 ссуд на сумму, превышающую 90 млн. долл. США. Программа кредитования Фонда нацелена на оказание кредитных услуг существующим малым и микропредприятиям.

В Венгрии действует Венгерский фонд поддержки предприятий (НФЕР). Фонд основан в 1990 году для обслуживания малых и средних предприятий. Кредитный портфель программы микрокредитования составляет 9 млн. долл. США.

НФЕР создал сеть из 20 агентств, действующих на всей территории Венгрии. Целевая группа клиентов Фонда – малые и микропредприятия, имеющие следующие характеристики:

- штат не более 10 человек;
- предприятия не старше 2 лет;
- общий объем продаж не более 60000 долл. США.

Только за первые 4 года существования НФЕР выдал приблизительно 1000 ссуд на сумму 3 млн. долл. США.

Страны с переходной экономикой имеют одну важную историческую особенность, которая заключается в смене формации – от социализма с присущим ему централизованным планированием к демократии с рыночными механизмами управления экономикой. В то время как многие государственные предприятия закрывались, рост частного сектора был нестабильным. Самостоятельная занятость и малый бизнес стали основной заменой работе на государственных предприятиях, однако высокий уровень налогообложения, чрезмерное регулирование и коррупция препятствовали развитию официального сектора. Даже через десять лет после распада Советского Союза в большинстве этих стран продолжали параллельно существовать старая и новая системы [16, с. 31].

Переходный период проходил с высокими социальными затратами, которые выражались в увеличении уровня бедности, неравенстве и растущей безработице среди населения. Многие образованные люди, ранее работавшие на государственных предприятиях, потеряли работу и не могли поддерживать привычный уровень жизни. Существование подобных «новых бедных» отличает бедность в странах с переходной экономикой от бедности в развивающихся странах. Микрокредитование в странах СНГ является новой реальностью и еще не получило широкого распространения. Институты микрофинансирования здесь находятся в стадии становления, экспериментирования и накопления опыта для разработки оптимальных моделей микрокредитования с целью поддержки предпринимательской деятельности и обеспечения занятости населения. Развитие микрокредитования как эффективного инструмента финансирования малого предпринимательства сдерживает отсутствие соответствующей законодательной базы.

В Республике Беларусь осуществляется реализация Пилотного Проекта по микрокредитованию на базе Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей (БФФПП). Ссудный капитал Пилотного проекта формируется за счет средств Программы ПРООН «Формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства» и средств государственного бюджета. Целью проекта является разработка и внедрение оптимальной модели микрокредитования субъектов малого предпринимательства.

Принципиальными особенностями микрокредитования являются:

- предоставление небольших краткосрочных возобновляемых займов;
- упрощенная процедура рассмотрения заявок;
- использование различных видов гарантий возврата.

Успешная реализация проекта будет способствовать формированию нового механизма кредитно-финансового обеспечения малого предпринимательства и дальнейшему развитию негосударственного сектора экономики.

На Украине активно начался процесс создания кредитных союзов, однако их деятельность оказывает незначительное влияние на доступ к финансовым ресурсам малых предприятий, так как не имеет законодательного обеспечения.

Опираясь на существующий опыт микрокредитования в Польше и России, на Украине разрабатывается механизм по предоставлению микрокредитов через негосударственные организации. Для обеспечения малого бизнеса необходимым объемом финансовых ресурсов в настоящее время активно внедряются две программы, одна из которых – программа микрокредитования, направленная на оказание помощи наиболее мелким предприятиям. Реализация этой программы началась с Указа Президента Украины «О создании гарантийно-кредитной организации».

В республиках Центральной Азии – Казахстане, Кыргызстане, Таджикистане и Узбекистане формируется молодой микрофинансовый сектор, один из динамичных в мире. Из-за низкого уровня доходов населения и слабости традиционного финансового сектора в странах Центральной Азии сложились идеальные условия для позитивного влияния микрофинансовых организаций на развитие региона. Данные сравнительных показателей указывают на то, что микрофинансовые организации Центральной Азии при создании благоприятных условий для них, могут расти, приносить прибыль и обеспечить охват беднейшего населения.

Республики Центральной Азии характеризует низкая плотность населения, сходные между собой политические режимы и общая история союзных республик. В связи с переходным периодом, последовавшим за падением советского строя, эти страны стоят особняком среди других стран Азии. Уровень доходов в странах Центральной Азии сравним с другими развивающимися регионами мира, причем каждая из стран Центральной Азии, кроме Казахстана, попадает в состав 25% беднейших стран мира.

Микрофинансирование в Центральной Азии характеризуется наличием нескольких крупных, стабильно действующих организаций, финансируемых зарубежными донорами, и сотен мелких местных организаций, в том числе созданных недавно.

Кроме того, Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) поддерживает программы кредитования малого и микробизнеса в регионе. Хотя в этих программах значительно более высокие размеры займов, чем в большинстве МФО, они являются важным компонентом расширения доступа к финансовым услугам в Центральной Азии.

Рост микрофинансовых организаций в Центральной Азии происходит вопреки недостаточно быстрому развитию различных механизмов поддержки микрофинансирования. Большинство национальных сетей микрофинансовых организаций и кредитных союзов находятся на начальной стадии развития и нуждаются в поддержке доноров.

Во всех странах, кроме Казахстана, ограничен доступ к внутренним и международным источникам финансирования.

Путем всестороннего анализа нормативно-правовой базы и данных сравнительных показателей МФО можно оценить факторы, способствующие

успешному развитию микрофинансирования в регионе. Нормативно-правовая база микрофинансирования в странах Центральной Азии значительно различается и во многом определяет, насколько успешно развивается сектор в той или иной стране.

Хотя банковская система Казахстана является одной из самых развитых в республиках бывшего Советского Союза, большинству населения финансовые услуги по-прежнему недоступны. Программы микрофинансирования в стране были начаты в середине 90-х годов усилиями международных организаций развития, и созданные в тот период МФО остаются лидерами микрофинансового сектора республики.

Микрофинансовые услуги в Казахстане оказывают коммерческие банки, небанковские финансовые учреждения (НБФУ) в лице микрофинансовых организаций и кредитных товариществ (КТ) и микрокредитные организации. Начатая в 1998 году программа ЕБРР по кредитованию малого и микробизнеса в Казахстане, коммерческим банкам позволила к сентябрю 2006 года предоставить займы более 54 тысячам клиентов при совокупном объеме портфеля 619 млн. долларов при размерах займов свыше 10000 долл. США. В настоящее время программу реализуют семь коммерческих банков, предоставляющих микрокредиты через 267 филиалов практически на всей территории страны. Кредитные товарищества, созданные для удовлетворения потребностей своих участников, также предоставляют крупные займы при совокупном портфеле свыше 220 млн долл. США.

У многих действующих микрокредитных организаций очень малы как портфель займов, так и клиентура, а в большинстве число сотрудников не превышает пяти. Действующие МКО сосредоточены в южных областях Казахстана и в г. Алматы) [16,с.32].

Признавая важность развития микрофинансирования в стране, правительство Казахстана выделяет значительные средства через государственный Фонд поддержки предпринимательства. Для получения кредита микрокредитная организация должна предоставить имущественное обеспечение, а также банковскую или взаимную гарантию [27].

Деятельность кредитных товариществ и МКО регулируется отдельными законами, принятыми в 2003 году. Законом «О микрокредитных организациях» устанавливаются организационно-правовые формы и механизм деятельности микрокредитных организаций. Закон «О кредитных товариществах» устанавливает особый порядок регулирования взаимного кредитования. Кредитные товарищества оказывают банковские услуги только своим членам, а МКО — населению в целом. Деятельность кредитных товариществ и микрокредитных организаций не подлежит лицензированию и регулированию органами финансового надзора. Следует также отметить, что в Казахстане ни одной из небанковских организационно-правовых форм не разрешено принимать вклады населения, то есть микрофинансирование ограничивается только микрокредитованием.

Со времени своего возникновения в середине 90-х годов микрофинансовый сектор Кыргызстана достиг значительных результатов. На сентябрь 2006 года число активных заемщиков превысило 118000, что составляет 2,3% населения страны. Совокупный портфель достиг более 108 млн. долл. США, или почти половина кредитного портфеля банков в стране. Займы предоставляют более 300 кредитных союзов, 150 МФО и несколько банков в рамках программ кредитования малого и микробизнеса, причем четыре крупнейших МФО обслуживают большинство заемщиков. В среднем 59% всех займов - в сельскохозяйственном секторе, а более 25% - в секторе торговли и услуг.

Крупнейшая небанковская микрофинансовая организация в центральноазиатском регионе – Кыргызская сельскохозяйственная финансовая

корпорация (КСФК), финансируемая Всемирным банком. В начале 2006 года КСФК обслуживала более 35000 клиентов, из них 89% занимались сельскохозяйственным производством. ЗАО «Микрокредитная компания Финка» обслуживает порядка 25000 клиентов, причем средний размер займа невелик и составляет 486 долл. США.

Помимо четырех крупнейших МФО в стране (КСФК, «Финка», «Компаньон» и «Бай-Тушум»), остальные организации невелики по размерам. Средняя МФО в Кыргызстане обслуживает порядка 144 активных заемщиков и имеет кредитный портфель менее 140000 долл. США. Кредитные союзы в среднем обслуживают 70 заемщиков и имеют кредитный портфель менее 50000 долл. США.

Еще 25700 заемщиков (по данным на сентябрь 2006 года) охвачены программой ЕБРР по кредитованию малого и микробизнеса, начатой в 2002 году. Программа реализуется через 67 отделений семи банков, еще 13 отделений начнут работу по программе. Как и в других странах Центральной Азии, эти банки стремятся удовлетворить существующую потребность в финансировании, выдают займы, превышающие по размерам типичный микрозаем, и вложили в портфель займов более 53,6 млн долл. США.

Принятый в 2002 году Закон «О микрофинансовых организациях в Кыргызской Республике» предусматривает создание трех уровней МФО:

- некоммерческие микрокредитные агентства (МКА);
- коммерческие микрокредитные компании (МКК);
- коммерческие кредитно-депозитные микрофинансовые компании (МФК).

Все три типа МФО подлежат регулированию Национальным банком Кыргызской Республики. Кредитные МФО подлежат neprуденциальному регулированию. Чтобы получить право принимать вклады, МФК должны соответствовать всем требованиям пруденциального регулирования, установленным Национальным банком Республики Кыргызстан, и могут начать принимать вклады лишь через два года прибыльной деятельности. Все типы МФО могут получать лицензии на осуществление отдельных видов финансовых операций.

Кредитные союзы должны регистрироваться в Национальном банке и могут оказывать кредитно-депозитные услуги как своим членам, так и другим лицам при условии соблюдения всех пруденциальных норм и ограничений, а также получения лицензии. Кредитным союзам позволено принимать паевые взносы своих членов с самого начала, но до соблюдения всех законодательных требований им запрещено принимать вклады, и за дополнительным финансированием они должны обращаться к организациям – оптовым кредиторам.

Кыргызстан первым в регионе создал у себя кредитное бюро при поддержке международных организаций развития. Кредитно-информационное бюро «Ишеним», основанное в 2003 году, обслуживает все организации, предоставляющие микрофинансирование. Для банков вступительный и ежегодный членский взнос составляют, соответственно, 375 и 625 долл. США. Для МФО взносы составляют около 60 долл. США, а кредитные союзы обслуживаются бесплатно. Стоимость подготовки отчета варьирует в диапазоне от 0,5 до 0,8 долл. США. На октябрь 2006 года в бюро собрано около 41000 кредитных историй, полученных от 10 банков, 8 МФО и региональной ассоциации кредитных союзов, что в целом охватывает примерно 2,3% активного населения страны.

В Таджикистане микрофинансовые организации появились в конце 90-х годов, заполняя пробел в финансовой системе республики. Как и в других странах региона, концепцию микрофинансирования впервые внедрили международные организации развития. Сегодня микрофинансовые организации Таджикистана обслуживают более 36000 беднейших клиентов, при средней сумме займа 292 долл. США и совокупном

портфеле 10,6 млн. долл. США. В Таджикистане, где глубина финансового сектора меньше, чем в большинстве стран мира, МФО тем более способны оказать значительное влияние на экономику страны, причем в последние годы наблюдается стремительный рост микрофинансового сектора [27, 28, 29].

Начатой в 2003 году программой ЕБРР по кредитованию малого и микробизнеса к сентябрю 2006 года были дополнительно охвачены 5700 заемщиков, а совокупный портфель составил 14,7 млн. долл. США. Программу осуществляют 33 отделения 4 коммерческих банков во всех регионах страны, кроме ГБАО (Горно-Бадахшанской автономной области). При этом размер микрозайма в программах кредитования малого и микробизнеса значительно превышает типичные размеры займов, предоставляемых микрофинансовыми организациями. Средний размер займа в программе ЕБРР по кредитованию малого и микробизнеса составляет порядка 2500 долл. США (десятикратная сумма дохода на душу населения). Тем не менее, учитывая слабость коммерческого банковского сектора в Таджикистане, оба вида институтов удовлетворяют потребности рынка, испытывающего дефицит финансовых услуг.

Первый микрофинансовый банк, созданный в 2003 году Фондом Ага-Хана, МФК, KfW и Канадским агентством международного развития, к 2006 году охватил своими услугами более 7000 активных заемщиков при размере портфеля 6 млн. долл. США.

По примеру законодательства Кыргызстана, новый Закон Республики Таджикистан «О микрофинансовых организациях», принятый в 2004 году, предусматривает создание трех уровней МФО:

- некоммерческих микрозаемных фондов (МЗФ);
- коммерческих микрозаемных организаций (МЗО);
- коммерческих микрокредитных депозитных организаций (МДО).

По Закону все коммерческие МФО должны получать лицензию Национального банка Таджикистана, а для МДО установлены требования пруденциального регулирования. Из законодательства неясно, как МДО может трансформироваться в банк. Существует несколько государственных инструкций о кредитных союзах, но отсутствует нормативно-правовая база регулирования деятельности финансовых кооперативов.

Законом о микрофинансировании установлено несколько ограничений. Закон ограничивает максимальную сумму микрозайма (микрокредита) эквивалентом 20 000 долларов США, однако на данный момент эта норма не мешает развитию сектора, поскольку средний рыночный размер займа гораздо ниже. Возможно, она станет помехой развитию микрофинансирования в дальнейшем, когда таджикские МФО начнут стремиться к диверсификации портфеля займов, а их клиенты «вырастут» до размеров малого и среднего бизнеса. Закон также ограничивает источники заимствования для кредитных (недепозитных) МФО, запрещая им привлекать заемные средства нелицензированных юридических, а также физических лиц. Прием вкладов запрещен для большинства МФО (кроме МДО), однако Закон разрешает МФО принимать средства клиентов на хранение и держать их в МФО или на ее банковском счету, а также получать обеспечение займа в виде денежных средств при условии, что сумма такого обеспечения не превышает сумму выданного займа.

Узбекистан – крупнейший рынок Центральной Азии с населением, равным населению трех остальных центральноазиатских стран вместе взятых. Однако он по-прежнему почти не охвачен банковскими и микрофинансовыми услугами из-за трудных условий деятельности и проблемами в нормативно-правовой базе.

По сравнению с остальными центральноазиатскими странами, в Узбекистане наименьшая глубина микрофинансового сектора при общем количестве МФО и кредитных союзов 27. В начале 2006 года все эти организации имели примерно одинаковый охват и вместе обслуживали 65000 активных клиентов при среднем размере займа всего 140 долл. США.

В 2002 году в Узбекистане была также начата программа ЕБРР по кредитованию малого и микробизнеса, которой к сентябрю 2006 года было охвачено около 7000 клиентов при среднем размере займа 2400 долларов США.

Кроме того, государство реализует несколько целевых программ кредитования и микрокредитования через специализированные фонды (Фонд развития бизнеса, Фонд поддержки декханских и фермерских хозяйств и Фонд занятости), а также нескольких коммерческих банков.

В мае 2006 года в микрофинансовом секторе страны произошло значительное событие: правительством было принято решение о реорганизации государственного банка «Гадбиркор» в первый специализированный Микрокредитбанк для оказания консультативных и микрофинансовых услуг, включая выдачу займов по субсидированной ставке 5% широкому кругу клиентов. Банк финансируется Министерством финансов и Государственным фондом занятости. До 2006 года к числу организаций, оказывающих микрофинансовые услуги в Узбекистане, относились банки, кредитные союзы и несколько международных НПО и проектов. Однако в середине 2006 года были приняты два новых закона – «О микрофинансировании» и «О микрокредитных организациях» – с целью создания правовой базы деятельности небанковских кредитных институтов [27].

В Узбекистане отсутствует законодательная ясность в отношении микрофинансовых организаций, что приводит к целому ряду ограничений. Специфической чертой регулирования узбекского микрофинансового сектора является наличие большого числа законов и нормативных актов, касающихся финансового сектора в целом, включая президентские указы, правительственные постановления, нормативные акты различных министерств и Центробанка, часто без какой-либо четкой иерархии. Эти нормативные акты нередко приводят к индивидуальному регулированию микрофинансовой деятельности разных организаций и налагают целый ряд ограничений, применимых в той или иной степени к большинству организаций, оказывающих микрофинансовые услуги. Эти ограничения в основном касаются:

- процентных ставок;
- размеров займа;
- цели займа (например, ограничение выдачи займов на торговлю);
- способа выдачи займа (наличный или безналичный);
- юридического и социального статуса заемщика и т.д.

Следует отметить, что большинство ограничений процентной ставки распространяются лишь на упомянутые выше государственные программы и касаются только номинальных ставок, не затрагивая комиссионные и другие платежи, так что фактическая ставка может быть выше. Также специфическими для Узбекистана являются ограничения наличных расчетов, что в целом тормозит развитие бизнеса и микрофинансовой деятельности. Кроме того, несмотря на более дешевые номинальные займы, государственные программы и банковские услуги по-прежнему недоступны многим клиентам, которые обращаются в МФО или кредитные союзы за займами по значительно более высоким процентным ставкам. Вышеназванные ограничения в меньшей степени применимы к кредитным союзам, которые регулируются специальным законом, принятом в 2002 году, и должны регистрироваться в Центробанке. Членами кредитных союзов могут быть как физические, так и юридические лица. Кредитные союзы могут оказывать своим членам как кредитные, так и депозитные услуги.

Микрофинансовые организации Центральной Азии меньше по размеру и моложе аналогичных организаций в других странах мира, хотя сектор динамично развивается. Следствием относительной молодости сектора является тот факт, что микрофинансированием в Центральной Азии занимаются по преимуществу мелкие и молодые организации. Более тщательно анализируя различия показателей по

однородным группам и в исторической перспективе, можно сделать выводы о способности этих организаций оказывать финансовые услуги беднейшему населению в течение длительного времени.

Возраст половины микрофинансовых организаций Центральной Азии около пяти лет. Портфели займов у них также из числа наименьших по размеру в регионе Восточной Европы и Центральной Азии, но при этом они незначительно отличаются от портфелей небольших организаций, обслуживающих низкодходные сегменты рынка в других странах мира. Медианное значение портфеля займов по всей выборке из 60 организаций составляет всего лишь 350000 долл. США.

Крупнейшими организациями региона, как правило являются те, которые были созданы в ранний период и нередко при участии иностранных агентств по развитию. Стабилизация микрофинансового законодательства в странах привела к появлению большого числа мелких организаций на местах. Самый быстрый рост числа новых организаций наблюдается в последнее время в Казахстане и Таджикистане, то есть микрофинансовый сектор в этих странах самый молодой. В Кыргызстане, напротив, раньше других созданный и наиболее стабильный микрофинансовый сектор в регионе с преобладанием четырех крупнейших МФО – Бай-Тушум, «Финка», КСФК и Компаньон. В Узбекистане отмечается наиболее узкий спектр организаций, оказывающих микрофинансовые услуги, что частично является следствием законодательной неопределенности и ограничений на получение иностранной помощи.

Типичная МФО в Центральной Азии имеет низкий коэффициент соотношения заемных и собственных средств, уровень долгового финансирования у нее сходен с другими МФО, не имеющими существенного доступа к финансам, к примеру, с мелкими африканскими или арабскими организациями. Однако за общими цифрами по региону скрываются значительные различия в структуре финансирования – некоторые организации финансируются почти исключительно путем пополнения собственных средств и растут за счет собственных доходов, а другие имеют очень низкую капитальную базу, но высокий коэффициент соотношения заемных и собственных средств и на свой небольшой портфель займов привлекают местное финансирование. Но в целом, лучший доступ к финансированию и, соответственно, самый высокий коэффициент соотношения заемных и собственных средств имеют крупные организации региона. На доступность как внутреннего, так и внешнего финансирования влияют местные условия ведения бизнеса. МФО в Узбекистане имеют самый низкий доступ к финансированию – около 3/4 портфеля займов финансируется за счет собственных средств, а коммерческое финансирование отсутствует. Это во многом отражает финансовые трудности, связанные с нормативными ограничениями деятельности местного банковского сектора, а также с отсутствием специального законодательства, которое появилось лишь в конце 2006 года. В Казахстане и Кыргызстане, где финансовый сектор более развит, наблюдается самое интенсивное привлечение финансирования, причем в Казахстане большинство займов финансируются по коммерческим ставкам. Кроме того, в каждой из стран финансирование более доступно регулируемым организациям, поэтому у НБФУ, банков и кредитных союзов коэффициент соотношения заемных и собственных средств выше, чем у НПО.

В Центральной Азии у микрофинансовых организаций практически отсутствует возможность привлечения сбережений населения. На настоящий момент лишь немногие организации в этих странах соответствуют нормативно-законодательным требованиям для привлечения сбережений. У немногих существующих в регионе микрофинансовых банков есть возможность открывать депозитные счета, хотя средний размер средств на этих счетах выше, чем типичный размер микрофинансовой услуги. Как отмечалось ранее, на данном этапе многие кредитные союзы в регионе не могут по закону принимать вклады, хотя это противоречит стандартной практике.

Процентная ставка у центральноазиатских МФО среди самых высоких в мире по сравнению с небольшими молодыми МФО других стран. Уровень доходности для МФО, прошедших сравнительную оценку показателей, составил около 47%. Уровни доходности в Восточной Европе и Центральной Азии в целом приближаются к 31%, в то время как в большинстве других регионов мира они также варьируют в диапазоне 30-35% (медианные значения). Доходы организаций широкой выборки несколько ниже – отчасти из-за того, что в нее включены кредитные союзы, которые выдают пайщикам более дешевые займы.

Самые высокие финансовые доходы – до 70% в Узбекистане, где фактическая процентная ставка приближается к 80% и выше, чем где-либо, кроме некоторых стран Африки с высоким уровнем инфляции. Высокая стоимость микрокредитов отражает высокую фактическую стоимость финансирования на этом рынке и ограниченность выбора у заемщиков. В Казахстане и Кыргызстане, для которых характерны более открытые рынки, ставки микрокредитов значительно ниже – ниже 30%.

В группе более крупных организаций, прошедших сравнительную оценку показателей, доходность и расходы снижаются с увеличением масштаба и возраста организации. У крупных организаций ниже и расходы, и процентные ставки по займам, хотя они охватывают значительно более высокодоходные сегменты целевого рынка. Такой эффект масштаба пока не наблюдается у более широкого круга мелких организаций, получающих меньшие объемы внешней помощи. Общий уровень расходов довольно высок, почти 23% от объема активов по региону, что характерно для мелких и молодых организаций всего мира. Большую часть институциональных расходов составляет оплата труда, которая высока и в относительном выражении, что указывает на высокую стоимость квалифицированных кадров МФО в Центральной Азии [27, 30, 31].

В Центральной Азии существует много барьеров, мешающих оказывать финансовые услуги малоимущему населению: это трудные условия деятельности, изолированность, отсутствие в некоторых случаях четкого законодательства и слабая инфраструктура для предоставления финансовых услуг. Тем не менее, организациям Центральной Азии удалось за последние несколько лет быстро вырасти, причем целый ряд новых организаций начинают свою деятельность на еще менее охваченных рынках. Многие уже достигли самоокупаемости, и есть вероятность, что наблюдаемый сегодня широкий разброс результатов со временем стабилизируется по мере того, как организации будут расти и сокращать свои издержки.

На примере Центральной Азии становятся более понятными некоторые из важнейших вопросов микрофинансирования, актуальных для всего мира, например, развитие микрофинансового сектора с течением времени, соотношение между масштабами деятельности и самоокупаемостью, а также влияние законодательной среды на микрофинансовые институты и инвестиции в сектор. Есть надежда, что микрофинансирование будет играть важную роль в общих усилиях, направленных на расширение доступа к финансовым услугам в сельских и бедных районах Центральной Азии.

Подводя итоги вышеизложенного, следует отметить, что микрокредитование в различных странах мира отличается уровнем своего развития, но несмотря на это общей их задачей является поддержка малого бизнеса и населения с низким уровнем дохода, решение социальных проблем государства. В связи с этим возникает необходимость определения социально-экономической роли микрокредитования и анализа состояния микрокредитных организаций в Казахстане

Глава 2. ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ МИКРОКРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

2.1 Влияние микрофинансирования на социально - экономическое развитие страны

Микрофинансирование является инструментом экономического развития, доказавшим свою эффективность во многих странах мира. Как правило, микрофинансирование направлено на решение следующих задач:

- финансирование начинающих предпринимателей;
- расширение доступа к внешним источникам финансирования предпринимателей – собственников небольшого бизнеса и не имеющих возможности воспользоваться традиционным банковским кредитованием;
- финансирование социально незащищенных слоев населения, желающих открыть свой бизнес, но не имеющих доступа к традиционным источникам получения денежных средств. Речь, прежде всего, идет о населении с низким уровнем дохода, о безработных и женщинах-предпринимателях.

Микрокредитование как часть микрофинансирования получило бурное развитие в 70-х годах прошлого столетия, сыграв большую позитивную роль в странах с развивающейся и переходной экономикой. Признанием микрокредитования как одного из наиболее эффективных инструментов в борьбе с бедностью, важным фактором в развитии частного предпринимательства во многих странах мира стало решение Генеральной Ассамблеи ООН объявить 2005 год Международным годом микрокредитования.

Традиционно микрофинансирование направлено на оказание поддержки населению с низким достатком с целью стимулировать предпринимательство. Переход к рыночной экономике в Казахстане вызвал значительные преобразования на рынке труда и способствовал разрушению системы социальных гарантий. Этот процесс привел к большей уязвимости значительной части населения.

В первые годы становления рыночных отношений в Казахстане бедность воспринималась как временное обострение социально-экономических проблем в условиях реформирования, поэтому проблема бедности не привлекала большого внимания политического и экспертного сообщества. Если вспомнить дискуссии десятилетней давности, то их резюме сводится к следующему: реформы спровоцируют рост бедности в самом начале, но последующий экономический рост, высокий уровень образования казахстанского населения и новые возможности для реализации имеющегося социального капитала будут способствовать быстрому сокращению бедности.

Но эти ожидания не оправдались, бедность продолжает оставаться одной из характерных черт современной действительности, что не могло остаться без внимания со стороны общества, исполнительной и законодательной власти.

Микрокредитование решает как минимум две задачи. Во-первых, помогает легализации теневого сектора, так как вытесняет с рынка так называемых «ростовщиков» и приучает предпринимателей работать с легальными деньгами, при этом прививая кредитную культуру. Во-вторых, способствует решению социальных проблем, в том числе проблемы занятости, ведь кредит дает человеку возможность открыть и развить собственное дело.

Микрофинансовые организации используют упрощенный порядок предоставления займов и нетрадиционные формы обеспечения, например,

групповые гарантии. Этот механизм финансирования адресован, прежде всего, тем предпринимателям, для которых по различным причинам (отсутствие залога, кредитной истории, солидного пакета документов) доступ к традиционным финансовым ресурсам ограничен, а то и вовсе закрыт. Поэтому большое число представителей малого, точнее, мелкого и микробизнеса обращаются к услугам микрофинансовых организаций.

У большинства микрофинансовых организаций есть социальная миссия, которая заключается в стремлении сократить бедность, охватить людей, не имеющих доступа к финансовым услугам, поддержать женщин или продвигать общественную солидарность. Социальное воздействие – это эффективное воплощение социальной миссии института на практике и микрокредитной организации в частности. Управление социальным воздействием (УСВ) помогает организации установить и достигнуть своих социальных целей через отслеживание социального воздействия и использование данной информации для принятия решений, что претворяет обучение на практике. Из этого возможно заключить, что управление социальным воздействием является важной составляющей стратегического развития МКО в Казахстане.

Управление социальным воздействием полезно как для населения, так и для бизнеса. На УСВ нужно смотреть как на основную часть хорошей практики ведения бизнеса. Если МФО будут знать, чего «хочет» рынок и «потребности» развития клиентов, то они смогут улучшить свои услуги. Так создается лояльность, сокращается дефолт и повышается спрос на сбережения, кредит и другие финансовые услуги. Индикаторы социального воздействия предупреждают о проблемах и предоставляют социальную и финансовую информацию, которая помогает влиять на будущие результаты деятельности. В микрокредитовании определяющей формулой успеха являются успешные клиенты – это основа успешных организаций.

Принято считать, что кредитование – дело сугубо банковское. Между тем, как мы отмечали ранее, в мире существует множество альтернативных форм решения финансовых проблем – как частных лиц, так и предпринимателей. В действительности человеку для решения конкретной или спешной задачи требуется сумма, по банковским меркам ничтожная, – несколько тысяч тенге. Банки такими клиентами заниматься попросту не желают, считая вложения в малые активы рискованными или невыгодными, и предпочитают работать с крупными клиентами под надежные гарантии. Это вполне объяснимо, так как банки работают с деньгами населения (депозитами), несут ответственность за них и не хотят рисковать ими из-за невозврата кредитов, выданных клиентам из сферы микробизнеса. И потому эта клиентская группа довольно долго выпадала из поля зрения традиционных кредитных институтов. Но если малый бизнес все-таки получал доступ к кредитам, оценка его кредитоспособности происходила по стандартным банковским правилам и процедурам, которые не учитывали его особенностей.

Свободное место на финансовом рынке должно было заполниться, и постепенно действительно стали появляться небанковские формы финансирования мелкого и микробизнеса, предоставляющие кредиты населению с низкими доходами. Собираательно подобные займы, как мы отметили ранее, получили название «микрокредитование».

С началом переходного периода бедность стала массовым явлением вследствие закрытия многих предприятий, вынужденных отпусков, безработицы и высокого уровня инфляции. В 1998 году практически 40% населения (около 5 923 тыс. человек) имели доход ниже прожиточного минимума (то есть ниже

стоимостной оценки товаров и услуг по рыночным ценам, необходимых для поддержания жизнедеятельности человека).

В последние годы тенденция изменилась: в период с 1999 по 2002 годы совокупный рост ВВП превысил 40%. В 2004 и 2005 годах экономика продолжала развиваться быстрыми темпами, и прирост реального ВВП составил 9,5% и 9,2% соответственно. Если в 2006 году 18,2% населения проживало ниже черты прожиточного минимума по сравнению с 39% в 1998 году, то в последующие годы наблюдается дальнейшее снижение этого показателя, который в 2008 году составил 12,1%. Другие индикаторы, такие как глубина и острота бедности, характеризующие недостаток доходов бедного населения и степень неравенства, также свидетельствуют об улучшении ситуации в последние годы (таблица 3).

Таблица 3 – Основные показатели неравномерности распределения доходов, %

Год	Доля населения, с доходами ниже		Глубина бедности, %	Острота бедности, %
	величины прожиточного минимума, %	стоимости продовольственной корзины, %		
2005	9,8	1,6	1,7	0,5
2006	18,2	2,7	3,9	1,3
2007	12,7	1,4	2,4	0,8
2008	12,1	1,2	2,3	0,7

Источник – Агентство РК по статистике

Несмотря на определенные улучшения, значительная доля населения Казахстана по-прежнему имеет доход ниже прожиточного минимума. Это люди трудоспособного возраста, безработные или получающие низкую заработную плату, не позволяющую им обеспечивать себя. В то же время, изменения в методике расчета прожиточного минимума могут изменить значение доли населения, считающегося бедным или близким к этой категории.

Согласно данным за 2007 год 12,7% населения все еще живет за чертой бедности, определяемой уровнем прожиточного минимума (включающим продовольственную корзину и непродовольственные товары и услуги). Кроме того, около 40% населения имеют уровень доходов, близкий к черте бедности, подвергаясь риску попасть в число бедных в случае экономических потрясений. Ситуация с низкими и нестабильными доходами этой группы населения обостряется в связи с ненадежностью занятости, уязвимостью и рисками, связанными с возможными потерями работы и заработков в условиях экономического кризиса, а также неблагоприятными условиями в плане доступа к жилью, безопасной воде и социальным услугам. Бедность и уязвимость особенно характерны для самозанятого в неформальном секторе населения, где преобладающее большинство составляют женщины. Очень сильно выражены региональные различия – сельские населенные пункты, малые города и целые районы на западе и юге страны значительно отстают по сравнительным условиям жизни. Это наглядно видно из таблицы 4.

Таблица 4 – Доля населения, имеющие доходы ниже величины прожиточного минимума по некоторым регионам, %

	2006 год			2007 год		
	д населения, имеющие доход ниже прож.миним.	в том числе		д населения, имеющие доход ниже прож.миним.	в том числе	
		в город. мест.	в сельс. мест.		в город. мест.	в сельс. мест.
РК	18,2	13,6	24,4	12,7	6,9	18,1
г. Астана	5,5	5,5	-	3,2	3,2	-
г. Алматы	12,1	12,1	-	8,5	8,5	-
Мангистауская	26,5	17,2	63,2	26,9	7,0	56,3
Атырауская обл.	23,8	11,6	42,8	13,0	6,3	17,6
Кызылординская	37,5	37,2	38,2	24,6	17,4	31,6
Павлодарская	12,0	6,5	21,1	8,3	3,7	16,3
...						

Источник – Агентство РК по статистике

Как мы видим из данных этой таблицы бедность в Казахстане имеет сельское лицо и между областями наблюдаются существенные различия:

- наименьший уровень бедности в 2007 году наблюдался в городах Астана и Алматы, где доля населения, имеющего доход ниже прожиточного минимума, составила 3,2% и 8,5%, соответственно, также можно выделить Павлодарскую область с показателем 8,3%;
- самый высокий уровень бедности был зарегистрирован в Мангистауской и Кызылординской областях – на уровне 26,9% и 24,6%, соответственно. Можно отметить снижение уровни бедности в Атырауской области с 23,8% в 2006 году до 13,0% в 2007 году;
- в Мангистауской и Атырауской областях высокий уровень бедности сосуществует с самым высоким уровнем средней заработной платы в республике.
- во всех областях республики бедность в сельской местности более выражена по сравнению с городской местностью. Наибольшая разница – более чем в восемь раз – зарегистрирована в Мангистауской области, где уровень бедности в городской местности составляет 7,0%, а в сельской - 56,3%! Это самый высокий показатель бедности по республике. Также можно отметить разницу более чем в четыре раза – в Павлодарской области (3,7% против 16,3%).
- самый высокий уровень бедности, как в городской, так и в сельской местности, был зарегистрирован в 2006 году в Кызылординской области – на уровне 37,2% и 38,2%, соответственно.

Более низкий уровень бедности в городах по сравнению с сельской местностью обуславливается большими возможностями городского населения для официальной и неофициальной занятости, а также тем, что уровень образования городских жителей выше. Это предоставляет городским жителям больше возможностей для получения достойной работы с более высоким уровнем заработной платы. Возможности по трудоустройству в селах весьма ограничены, особенно для молодежи. Основной формой государственной поддержки бедных в сельской местности является выплата социальных пособий. Семьи, проживающие в селах, обычно больше по составу, с большим количеством иждивенцев, что также способствует бедности. Проблемы сельской бедности и развития определяются

рядом факторов, включая отдаленность от областных и районных центров и недостаточное включение местной экономики в республиканские и территориальные программы социально-экономического развития.

Нефтеносные регионы (Атырауская, Мангистауская) входят в группу регионов республики с низким уровнем жизни, хотя в них зарегистрированы наиболее высокие показатели эффективности использования экономического потенциала по республике. Пример этих двух областей наглядно свидетельствует, что развитие нефтегазового сектора, обусловившего экономический рост последних лет, не повлекло за собой значительного повышения уровня жизни населения. Ключевой задачей государственных стратегий по снижению бедности в нефтеносных регионах должно стать эффективное использование доходов от добычи нефти и газа в целях развития этих регионов с учетом интересов местного населения, и особенно бедных людей. Анализируя причины бедности в Атырауской и Мангистауской областях, необходимо отметить, что доля населения, занятого в нефте- и газодобывающих отраслях и располагающего наиболее высокими денежными доходами, довольно незначительна. Кроме того, широкое распространение приобрели вахтовые методы работы, при которых потенциал местного населения областей практически не используется. Размер прожиточного минимума в этих регионах наиболее высокий по республике из-за относительно высоких цен, что также влияет на показатели бедности.

В целом женщины более подвержены риску бедности с учетом того, что, во-первых, доля женщин в общем населении больше, а во-вторых, они более подвержены социальному и экономическому неравенству, включая отсутствие защиты в неформальном секторе и неравенство в пенсионном обеспечении.

Если говорить о региональном распространении бедности в Казахстане, то это можно наглядно показать в таблице 5.

Таблица 5 - Региональное распространение бедности в Казахстане, %

	Доля населения к общему числу населения в респ-ке		Доля бедных к общему числу бедных в респ-ке	
	2006 год	2007 год	2006 год	2007 год
РК	100	100	100	100
г. Астана	1,9	1,8	0,6	0,5
г. Алматы	7,1	7,1	4,7	4,8
Алматинская обл.	10,4	10,1	12,1	14,4
Южно-Казахстанская	12,5	12,9	9,7	14,3
Кызылординская обл	4,2	4,1	8,5	8,0
Актюбинская обл.	4,3	4,3	4,1	3,5
Западно-Казахстанская	4,1	4,0	3,0	3,3
...				
Источник – Агентство РК по статистике				

Из этой таблицы можно заметить как выражены региональные различия. По данным таблицы 5 мы видим, что население Южно-Казахстанской и Алматинской областей в 2007 году составляло 12,9% и 10,1% от общего числа населения республики и соответственно в этих областях наблюдается самый высокий уровень бедного населения, который составил 14,3% и 14,4%, соответственно, к общему числу бедных по стране. А общереспубликанский показатель равен 12,7%. Самый

низкий уровень бедных отмечен в городе Астане – 0,5% от общего числа бедных по республике, также можно отметить Западно-Казахстанскую и Актюбинскую области с показателем бедности в 3,3% и 3,5%, соответственно.

Помимо этого, в Казахстане наблюдается так называемый кризис малых городов. Малыми городами считаются города с населением до 50 тыс. человек. Экономика и социальная инфраструктура таких городов полностью зависит от одного градообразующего промышленного предприятия. Однако большинство таких предприятий закрылось во время процесса перехода к рыночной экономике, оставив без работы большую часть населения. Во многих таких городах безработица является хронической.

Учитывая описанную выше ситуацию с бедностью в стране, многие люди прибегли к получению микрокредитов в качестве способа преодоления экономических проблем, с которыми они столкнулись. В рамках программы по снижению бедности, гражданам с низким уровнем доходов предоставлялись микрокредиты для открытия своего дела. Результаты данной программы микрокредитования во многом оказались спорными, так как не всегда кредиты получали те, кто действительно в них нуждался, и в то же время нуждающиеся не всегда имели к ним доступ. Распространена была практика, когда микрокредиты тратились не по назначению. Вместо развития бизнеса, деньги уходили на покупку каких-то повседневных вещей, вследствие этого возвратность кредитов по этой программе была на очень низком уровне. Кроме государственной программы в республике имеется положительный опыт выдачи микрокредитов, источником которых являются как международные, так и казахстанские организации. Эту работу осуществляют ряд частных компаний, неправительственные организации, а также Государственный фонд поддержки малообеспеченных граждан. В работе неправительственных организаций акцент при выдаче кредитов делается на предварительную работу с получателями, на обучение их основам ведения собственного дела и на постоянный мониторинг их работы. По данным Агентства РК по статистике, по итогам первого полугодия 2008 года, общее количество выданных микрокредитов МКО составило порядка 123490 займов на общую сумму 17067,7 млн. тенге (аналогичные показатели по итогам 2007 года составляют соответственно, 336636 микрокредитов на сумму 56,1 млрд. тенге). Основным целевым сегментом МКО являются физические лица. В общем объеме количество выданных микрокредитов физическим лицам в первом полугодии 2008 года составило 123209 займов. По сравнению с 2004 годом объем собственных средств в 2008 году увеличился с 26% до 42%, что свидетельствует о поэтапной капитализации МКО.

Микрокредитование обеспечивает доступ к малым кредитам для малоимущих лиц, не имеющих возможность занимать крупные суммы, которые выдаются обычно в официальных кредитных организациях. Кроме того, в таких финансовых организациях применяются процедуры, недоступные зачастую для малообеспеченных граждан, поскольку предполагают наличие определенного уровня финансовой грамотности, которой они не владеют. Участие в микрокредитовании позволяет людям самостоятельно решать собственные проблемы с пониманием того, что они не только могут заниматься бизнесом, но и извлекать прибыль и погашать кредиты. Такое понимание позволяет приобрести уверенность в том, что бедность – преодолима.

Предприятия формального и неформального сектора (как в городской, так и сельской местности), бедные домохозяйства и безработные являются потенциальными клиентами микрофинансовых услуг. Спрос на микрофинансовые

услуги может быть изучен посредством анализа перспектив микропредприятий, нуждающихся в финансовых ресурсах для расширения, а также понимания нужд бедных домохозяйств, стремящихся получить микрокредиты на различные цели.

Исходя из этих соображений, можно сформулировать две модели для оценки спроса на микрофинансовые услуги:

- подход, основанный на уровне жизни;
- подход частного сектора.

Хотя данные подходы не рассчитаны на то, чтобы предоставить точные цифры, обе модели нацелены на оценку потенциального спроса на микрофинансовые услуги. Потенциальный спрос позволяет судить о возможностях и перспективах развития рынка.

Проблема занятости является одним из основополагающих аспектов проблемы бедности и влияет на социальную напряженность в обществе.

Более точная картина может быть получена путем рассмотрения безработного населения. Согласно данным Агентства РК по статистике, в третьем квартале 2007 года численность безработного населения составила 583,9 тыс. человек. По сравнению с аналогичным периодом 2006 года эта цифра уменьшилась на 23,3 тыс. человек или на 3,8%. Уровень безработицы сложился в 7,0% (в третьем квартале 2006 г. – 7,5%). В структуре безработного населения молодые люди в возрасте 15-24 лет составляют 20%, лица в возрасте 25-29 лет – 20,4%, 30-39 лет – 25,1%, 40-44 лет – 9,2%. Уровень молодежной безработицы (15-24 лет) сложился в 8,6%. Из этих данных мы видим, что в структуре безработных 74,7% составляет население в возрасте от 15 до 44 лет, т.е. в возрасте, когда человек может трудиться с большей отдачей и высокой эффективностью как для себя и своей семьи, повышая свое благосостояние, так и для экономики в целом. Как раз для этой категории безработных было бы кстати помощь со стороны микрокредитных организаций. Распределение безработных по возрасту свидетельствует, что больше половины безработных находится в возрасте, наиболее благоприятном для предпринимательской деятельности.

Распределение безработного населения по полу и месту проживания отражено в таблице 6.

Таблица 6 - Распределение безработного населения по полу и месту проживания в третьем квартале 2007 года

Категории безработных	Численность безработных, тыс.чел.	Доля безработных, %
Всего безработных	583,9	100
в т.ч. мужчин	238,7	40,9
женщин	345,2	59,1
в городской местности	340,4	58,3
в сельской местности	243,5	41,7
Источник: Агентство РК по статистике		

Из данных таблицы видим, что в числе безработных преимущественно женщины – около 60% всех безработных, и в основном безработные сосредоточены в городской местности, где составляют 58,3%. Люди с высшим, неполным высшим и про-

фессионально-техническим образованием составляют около 50% безработных [16, с. 43].

Исследование, проведенное Азиатским банком развития, показало, что безработные в Казахстане вовлечены в различные виды неофициальной деятельности, такие как работа на личном приусадебном участке и небольшая торговая деятельность. Заработки безработных состоят из доходов от приусадебных участков, мелкой торговли, временной работы, продажи личного имущества, аренды и др.

Социальная характеристика управляющих, руководителей малых и средних предприятий показали, что большая доля предпринимателей являются высокообразованными людьми.

Согласно оценкам, примерно 20% безработных имеют объективные предпосылки (возраст, образование, опыт работы) для успешного начала предпринимательской деятельности. Поскольку они вынуждены начинать собственное дело в условиях недостаточности или отсутствия финансовых ресурсов, вполне вероятно, что им потребуется помощь со стороны микрофинансовых организаций. Такие факторы, как отсутствие предпринимательских навыков и знаний (менеджмент, маркетинг, планирование и т.д.) могут уменьшить количество потенциальных клиентов микрофинансовых услуг. Негативное влияние указанных факторов может быть компенсировано посредством создания образовательных, информационных и консультативных услуг предпринимателям, а также созданием финансовых организаций, которые будут способствовать открытию новых предприятий.

Индивидуальные предприниматели являются другой категорией целевых клиентов микрокредитования. По состоянию на 1 января 2008 года в Казахстане было зарегистрировано 603831 индивидуальный предприниматель. Большая часть индивидуальных предпринимателей занимаются торговлей, сельским хозяйством и услугами. В региональном разрезе большая доля предпринимателей приходится на город Алматы, где зарегистрировано 72489 предпринимателя или 12% от общего числа предпринимателей по республике, на Южно-Казахстанскую область – 68245 (11,3%) и на Восточно-Казахстанскую область, где зарегистрировано 55463 индивидуальных предпринимателя или 9% от общей численности предпринимателей. Следуя умеренным оценкам, применяемым в мировой практике, потенциальный спрос на микрофинансовые услуги рассчитывается с использованием 20%-ного порогового значения для действующих индивидуальных предпринимателей.

Одной из основных целей микрокредитования является расширение доступа к финансовым услугам социально уязвимых слоев населения и развитие предпринимательской инициативы, в том числе в сельской местности. Развитие микрокредитования в сельской местности способствует развитию сельского предпринимательства, что в свою очередь приводит к увеличению доходов населения в регионах, снижению уровня безработицы.

В сельской местности республики на сегодняшний день проживает около 47% населения страны, при этом в 2007 году 18,1% населения имели доходы ниже величины прожиточного минимума.

В сфере агропромышленного комплекса задействованы порядка 27% сельского населения. Таким образом, около 20% населения республики находятся в зоне так называемых социально-уязвимых слоев населения.

По данным Агентства Республики Казахстан по статистике, экономически активное население по республике в 1 квартале 2008 года составляло порядка 8 млн.

человек, из них сельское население 3,9 млн. человек. Из числа экономически активного населения численность занятого сельского населения составила 3,6 млн. человек, численность безработного сельского населения – 0,3 млн. человек. При этом почти 1,9 млн. человек или 49% численности занятого сельского населения – это так называемый самостоятельно занятый контингент, в основном, в своих личных подсобных хозяйствах.

Кроме того, существует вопрос доступности финансовых средств для сельских предпринимателей, которые могут обеспечить рабочими местами сельских жителей. В Казахстане к концу 2008 года зарегистрировано 193081 крестьянских хозяйств, из которых действуют 166518 или 86%. В среднем, в одном хозяйстве работает на постоянной основе около 4-5 человек. При наличии достаточных объемов финансирования, существует возможность увеличения численности занятых на постоянной основе до 7-8 человек, а с учетом сезонного фактора до 15-20 человек.

Большинство действующих крестьянских (фермерских) хозяйств республики расположены в двух областях: Южно-Казахстанской, где сосредоточено около 36% всех крестьянских хозяйств и Алматинской, на которую приходится 26,5% от общего числа по республике. Активное применение рычагов микрокредитования для развития крестьянских (фермерских) хозяйств является актуальным.

Как известно, банки второго уровня (БВУ) воспринимают кредитование сельских домохозяйств и небольших фермерских образований как низкодоходное мероприятие, учитывая высокую степень риска, небольшой размер одного кредита и высокий уровень расходов, связанных с продвижением каждого займа. Для решения обеспечения доступности финансовых услуг для сельского населения и формирования финансовой инфраструктуры на селе, с 2006 года реализуется Концепция развития сети микрокредитных организаций для кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей, утвержденная постановлением Правительства Республики Казахстан от 28 апреля 2006 года № 337.

На фоне снижения активности банков второго уровня, сокращения числа филиалов БВУ в сельских районах, а также незначительных объемов кредитования со стороны МКО АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» (АО ФФПСХ) является одним из основных поставщиков финансовых услуг в сельской местности.

Кроме того, в 2005 году Министерством сельского хозяйства РК разработана программа микрокредитования сельского населения, которая реализуется через филиалы АО ФФПСХ. За время реализации программы микрокредитования АО ФФПСХ было выдано 47591 микрокредитов на общую сумму 7,9 млрд. тенге. Данные объемы позволили обеспечить охват 4,2% целевых групп: домохозяйств со средним уровнем доходов и доходами, ниже прожиточного уровня, при этом уровень просроченных займов не превышает 3,1% от общего кредитного портфеля ФФПСХ. Для большего охвата целевых групп, с учетом текущей экономической ситуации и вероятности обратной миграции (город-село) необходимо продолжить практику социально-ориентированного микрокредитования.

Микрокредиты АО ФФПСХ, безусловно, повлияли на улучшение уровня жизни сельских жителей. Так, согласно, статистических данных доля сельских домохозяйств, имеющих доход ниже прожиточного минимума, снизилась по сравнению с 2004 годом на 6,7%, при этом доходы домохозяйств на душу населения выросли в два раза.

В 2009 году из средств республиканского бюджета АО ФФПСХ будет выделено средств в сумме 1 млрд. тенге, которые, будут направлены на поддержку созданных МКО.

Традиционно, микрокредитование направлено на оказание поддержки и стимулирование предпринимательства. Для обеспечения доступности микрокредитов сельскому заемщику необходимо создавать МКО в каждом регионе, исходя из количества потенциальных заемщиков, при этом учитывая месторасположение сельских населенных пунктов, возможности кредитных офицеров по обслуживанию заемщиков и соответственно самоокупаемость МКО [32, 33, 34, 35, 36].

В соответствии с нормами Закона «О защите и поддержке частного предпринимательства», субъектами микропредпринимательства являются индивидуальные предприниматели и юридические лица, имеющие не более 10 работников. Микропредприятия, занимающиеся торговлей и строительством, составляют более половины от общего количества микропредприятий. Микропредприятия имеют ограниченный первоначальный капитал и сталкиваются с такими рыночными проблемами, как высокий уровень инфляции, при которых предпочтительнее работать с заемными средствами. Это утверждение особенно верно для сектора торговли и строительства, где предприятия имеют значительный оборот капитала и высокую долю оборотного капитала. Таким образом, исходя из размера предприятия, принадлежности к определенному сектору и потребности во внешнем финансировании, спрос со стороны микропредприятий будет соответствующим.

На основании оценки бухгалтерских отчетов малых и средних предприятий можно оценить спрос предприятий на кредиты, в том числе на краткосрочные. Анализ показал, что потребность во внешнем финансировании оборотного капитала на микропредприятиях даже выше, при том, что они имеют меньше возможностей получить доступ к финансовым услугам.

В целом, согласно бухгалтерским отчетам малых и средних предприятий, их оборотный капитал финансируется, в основном, за счет кредитных инструментов, имеющихся на официальном финансовом рынке (то есть банки, кредитные товарищества), а также за счет средств ростовщиков, которые не отражаются в официальной отчетности. Рынок не удовлетворяет потребностей малых и средних предприятий во внешнем финансировании. Около 40% малых и средних предприятий считают нехватку оборотного капитала основной проблемой их деятельности. Масштаб этой проблемы не сократился с течением времени. Для того чтобы официально решить эту проблему и не вынуждать предпринимателей обращаться к услугам неофициального рынка, необходимо создать сеть финансовых учреждений, предоставляющих микро- и краткосрочные кредиты для финансирования оборотного капитала или, другими словами, сеть микрофинансовых организаций [16, с. 45].

В перспективе предполагается, что микрокредитные организации будут расширять свое присутствие в регионах, тем самым увеличивать доступ конечных заемщиков к различным формам финансовых услуг, начиная от микрокредитования до проектного финансирования и лизинга. В последующем сеть микрокредитных организаций будет расширять услуги за счет взаимодействия на основе агентских соглашений с различными финансовыми институтами, в том числе с банками второго уровня. Все эти мероприятия помогут в решении социальных проблем в части увеличения доходов населения и снижения глубины бедности.

Исследование микрофинансирования и микрокредитования демонстрирует в целом успешность деятельности микрофинансовых институтов, оказывающих финансовые услуги малообеспеченным категориям населения. В этом случае наблюдается сочетание экономического эффекта, обусловленного финансовыми

показателями деятельности микрофинансовых организаций и социального эффекта, связанного с повышением уровня жизни клиентов программы. Микрофинансирование может способствовать искоренению бедности, постепенно повышая уровень ежегодного дохода домохозяйств и индивидуальных предпринимателей.

Среди основных показателей положительного воздействия микрофинансирования на уровень жизни населения можно выделить:

- повышение мобильности заемщиков;
- их экономическая безопасность;
- рост объема и стоимости совершаемых ими покупок и потребляемых услуг;
- вовлечение в различные социально-политические программы и т.п.

В Программе по снижению бедности в Республике Казахстан на 2003–2005 годы в целях создания действенной системы микрокредитования в стране были определены основные задачи и направления микрокредитной деятельности:

- а) обеспечение максимальной децентрализации схем микрокредитования;
- б) создание благоприятных условий для деятельности микрокредитных организаций в Казахстане;
- в) проведение анализа баланса спроса и предложения на рынке предоставления микрокредитных ресурсов;
- г) определение основных целевых групп микрокредитования;
- д) принятие мер по оказанию поддержки сельскому населению в организации собственного бизнеса, а также содействие приоритетному предоставлению государственных грантов и кредитов уязвимым группам населения, особенно матерям-одиночкам и многодетным матерям и др.

В настоящее время в Казахстане успешно функционирует ряд микрофинансовых организаций, однако их услуги представлены лишь микрокредитованием. [37, 38, 39].

Отсутствие рациональной системы мониторинга бедности с соответствующим институциональным обеспечением и статистическими индикаторами не позволяет эффективно отслеживать прогресс сокращения бедности и регистрировать достижения национальных и местных стратегий борьбы с бедностью.

Однако сегодняшняя ситуация в стране такова, что уровень предложения микрофинансовых услуг не удовлетворяет имеющийся спрос. Это связано с определенными проблемами микрофинансового сектора, которые могут быть решены через тесное взаимодействие с государством. Из вышеизложенного следует отметить, что на данный момент назрела необходимость развития и поддержки малого и среднего бизнеса в решении социальных проблем государства.

2.2 Роль микрокредитования в становлении и развитии малого бизнеса

Курс Казахстана на построение независимого государства с рыночной экономикой дает возможность рассматривать развитие малого предпринимательства как важный фактор экономического роста страны. Говоря о необходимости всемерной поддержки малого бизнеса, Президент страны Н.А. Назарбаев в качестве одного из важнейших элементов этой поддержки выделил финансирование.

Микрофинансирование призвано решать много задач, в числе которых поддержка начинающих предпринимателей, кредитование стартового бизнеса и предпринимателей, не имеющих доступа к традиционным банковским кредитам. Это финансирование социально незащищенных слоев населения, в частности

малоимущих, безработных граждан, желающих создать собственный бизнес, но в силу сложившегося финансового положения не имеющих возможность взять кредит в банке, а также микрострахование и многое другое.

В отличие от экономически развитых стран, где предпринимательство формировалось естественным путем, а формы и методы его государственной поддержки совершенствовались в ходе проведения длительных социально-экономических реформ, история развития предпринимательства в Республике Казахстан насчитывает немногим более десяти лет. За этот период приняты и реализованы четыре государственные программы поддержки и развития предпринимательства.

И хотя в Казахстане влияние этого сектора на социальное и экономическое развитие общества не столь существенно, как в промышленно развитых странах Западной Европы, Америки и Юго-Восточной Азии, где на его долю приходится более половины валового внутреннего продукта, малое предпринимательство в нашей стране стало массовой, динамично развивающейся частью деловой жизни.

В целях дальнейшего развития малого предпринимательства Главой государства определены основные направления поддержки малого бизнеса на ближайшую перспективу, в том числе формирование предпринимательского климата, конкурентной среды и системы общественных институтов, которые будут стимулировать частный сектор к созданию производств с высокой добавленной стоимостью.

Правительство Республики Казахстан и в дальнейшем предусматривает проведение активной работы по совершенствованию форм и методов государственной поддержки малого бизнеса. Предполагается обеспечить развитие сферы малого предпринимательства путем оценки влияния решений, принимаемых исполнительными органами для устранения барьеров, препятствующих эффективности бизнеса, и вовлечения в этот процесс предпринимателей и их общественных организаций.

Субъекты малого и среднего предпринимательства, приносящие поистине значительный доход в казну государства, должны иметь соответствующие рыночные инструменты для практического ведения своего бизнеса и воплощения собственных идей в жизнь.

Малый и средний бизнес должен наконец стать не на словах, а на деле оплотом экономики, причем, динамично развивающейся, а для этого государство должно создать благоприятные условия для его развития.

Одним из механизмов успешной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства на внутреннем и внешнем рынках Казахстана является законодательно закрепленное, приносящее реальный эффект функционирование микрокредитных организаций.

Под предпринимательством понимается инициативная деятельность граждан и юридических лиц, независимо от формы собственности, направленная на получение чистого дохода путем удовлетворения спроса на товары (работы, услуги), основанная на частной собственности (частное предпринимательство) либо на праве хозяйственного ведения государственного предприятия (государственное предпринимательство).

Малое предпринимательство – важный сектор экономики государства. Малый бизнес стимулирует развитие навыков частного предпринимательства, формирует конкурентную среду, быстро адаптируется к изменениям спроса и предложения на рынке, создает новые рабочие места и способствует наполнению рынка

отечественными товарами и услугами. Это один из источников формирования среднего класса общества, способствующий решению проблемы занятости населения.

Основной задачей финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства является увеличение объемов инвестиций в сферу малого предпринимательства как за счет увеличения объема кредитования из традиционных источников – банков второго уровня, так и путем развития альтернативных источников инвестиций – микрокредитных организаций и кредитных товариществ, максимального привлечения частных инвестиционных ресурсов, внедрения прогрессивных форм инвестиционной политики.

В свою очередь, предприниматели в зависимости от размеров предприятия выступают в роли субъектов индивидуального предпринимательства, микробизнеса, малого, среднего и крупного предпринимательства. При этом малому предпринимательству отводится важная роль, так как именно оно способствует формированию и становлению среднего класса общества. В связи с этим, государство особое внимание уделяет поддержке субъектов малого предпринимательства [40, 41].

В нашей стране субъектами малого предпринимательства являются физические лица без образования юридического лица и юридические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью со среднегодовой численностью работников не более 50 человек и общей стоимостью активов за год не свыше 60000-кратного месячного расчетного показателя (МРП). Среднегодовая численность работников субъектов малого предпринимательства определяется с учетом всех работников, в том числе работающих по контракту и договорам подряда, по совместительству, работников филиалов, представительств и других обособленных подразделений данного субъекта.

Финансирование в необходимом объеме – это основа успешного создания и работы предприятия. Поэтому точное определение потребности в капитале относится к основным задачам каждого предпринимателя. Благодаря рациональному планированию капитала предприниматель может обеспечить ликвидность и предотвратить неплатежеспособность предприятия.

Основой любого финансирования, в том числе и финансирования деятельности начинающего предпринимателя, должны быть собственные средства. Собственные средства могут быть вложены как в виде финансовых средств, так и в виде имущества предпринимателя.

После определения размеров собственных финансовых средств и вкладов в большинстве случаев становится очевидным, что для полного финансирования предприятия или проекта нужен заемный капитал, то есть кредиты. К основным источникам заемных средств относятся:

- кредиты и ссуды коммерческих банков;
- кредиты различных фондов;
- кредиты микрокредитных организаций;
- средства от продажи облигаций и других ценных бумаг;
- кредит, предоставляемый поставщиком (коммерческий кредит).

Но многие начинающие предприниматели не имеют доступа к традиционным банковским кредитам, не имеют возможности для создания стартового бизнеса. И здесь большая роль отводится государству.

Своевременное принятие государственных мер поддержки в период финансового кризиса положительно сказалось на деятельности субъектов малого и среднего бизнеса (МСБ) республики. Анализ статистических данных показал

стабилизацию за последнее время таких показателей, как численность занятых в малом и среднем бизнесе, объем выпуска продукции. Так наблюдается положительная динамика основного показателя, характеризующего развитие малого и среднего предпринимательства, - выпуск продукции.

По данным Агентства РК по статистике, на 1 сентября 2009 года было зарегистрировано более 1 млн. единиц субъектов малого и среднего предпринимательства. В республике увеличилось число активно действующих субъектов МСБ и составило почти 700 тысяч, что больше соответствующего показателя прошлого года на 4,4%.

По данным Налогового комитета Министерства Финансов РК, наибольшее количество активных индивидуальных предпринимателей сосредоточено в Алматы (48409) и Восточно-Казахстанской области (48254) - 10,5% от общего количества, Алматинской - 9,1% (41987), Костанайской - 8,2% (37770), Южно-Казахстанской - 7,3% (33485) и Карагандинской областях - 6,9% (31546).

Значительное количество активно работающих крестьянских хозяйств зафиксировано в Южно-Казахстанской области - 34,4% (58470), Алматинской - 28,5% (48370), Восточно-Казахстанской - 9,5% (16208) и Жамбылской областях - 9% (15323).

Снижение численности занятых в МСБ по сравнению с прошлым 2008 годом отмечено в Мангистауской области (на 7,7%), Акмолинской (на 5,2%), в Алматы (на 7,2%), Астане (на 5,8%).

В отраслевом разрезе наибольшая доля в общем объеме продукции, выпущенной субъектами МСБ, приходится на торговлю, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования - 29,3%, строительство - 15,6%, промышленность - 13,7% и другие отрасли - 28,7%. Практически во всех регионах республики наблюдалось снижение выпуска продукции. Наиболее ярко это проявилось в Северо-Казахстанской области (на 20,9%), Костанайской (на 19%), Акмолинской (на 13,6%), в Астане (на 7,4%) и Алматы (на 7,2%).

Малый и средний бизнес – основа стабильного гражданского общества, и от его развития зависит благосостояние всех казахстанцев. Малый и средний бизнес не только выполняет огромную социальную роль, поддерживая экономическую активность большей части населения, но и обеспечивает значительные налоговые поступления в бюджет. В нынешней непростой ситуации именно МСБ может выступить в качестве стабилизатора, а потому вправе рассчитывать на соответствующее внимание общества и государства.

Мировой опыт показывает, что если государство хочет развиваться динамично и устойчиво, то его социально-экономические программы должны обязательно включать меры по стимулированию малого и среднего бизнеса. Сегодня в развитых странах на долю МСБ приходится от 40% до 90% объема внутреннего валового продукта (ВВП). А потому вполне естественно, что правительства этих государств уделяют первостепенное внимание поддержке данного сектора. В принципе казахстанский бизнес движется в русле глобальных тенденций, однако его доля в экономике пока отличается от мировых критериев. Доля малого и среднего предпринимательства (МСП) в динамике нашла отражение в таблице 7.

Таблица 7 - Доля малого и среднего предпринимательства в ВВП, %

	2005 год	2006 год	2007 год	2008 год
Доля МСП в ВВП	40,5	35,8	34,6	31,2
Доля малого бизнеса в ВВП	36,4	31,8	30,8	28,0
Доля среднего бизнеса в ВВП	4,1	4,0	3,8	3,2
Источник – Агентство РК по статистике				

По данным таблицы, вклад МСП в ВВП Казахстана в 2008 году составил 31,2%, когда как в 2005 году был равен 40,5%. Причем большая доля в этом показателе приходится на малый бизнес, на долю которого в 2008 году приходилось 28,0% в ВВП. И небольшая доля приходится на средний бизнес, по которому наблюдается отрицательная динамика (с 3,8% в 2007 году до 3,2% в 2008 году).

Объем выпуска продукции данного сектора имел в 2008 году тенденцию к повышению, увеличившись с 1929 млн. тенге в 2006 году до 2660 млн. тенге в 2008-ом. В отраслевом разрезе, как было отмечено большая доля приходится на сферу торговли и посреднические услуги. По состоянию на сентябрь 2008 года в республике насчитывалось 666098 активных малых предприятий. С учетом плотности населения лидерами по их количеству являются Алматы и Астана, а также Атырауская и Мангистауская области. Крестьянских хозяйств больше всего в Южно-Казахстанской и Алматинской областях. В общей сложности численность занятых в МСБ на данный момент превышает 1,9 млн. человек.

Однако, по оценкам Независимой ассоциации предпринимателей (НАП), кризис, ударивший по МСБ, уже привел к сокращению числа экономически активных предприятий. Так, за последнее время их количество уменьшилось на 25–50% в зависимости от сектора экономики, на 25–35% снизились и обороты компаний. И это вполне объяснимо – малый бизнес первым ощущает все негативные воздействия. Он чутко реагирует на все изменения в экономике, готов расти или сжиматься, отражая текущую ситуацию на рынке.

В докризисный период стремительный рост финансовых вложений в строительство в таких крупных центрах, как Алматы и Астана, тянул за собой и развитие сервисных отраслей. Параллельно рос и потребительский спрос, подогреваемый потребительским кредитованием. Свои дивиденды от этого процесса получала сфера торговли и услуг, принимавшая, соответственно, еще больший объем кредитных вливаний. Неудивительно, что падение строительной отрасли вызвало эффект домино. При этом в регионах, где строительный бум не был столь широкомасштабным, и последствия для экономики оказались менее заметными.

Таким образом, в целом по республике наблюдается количественный рост субъектов малого предпринимательства. Если рассматривать отраслевую структуру, то по сравнению с предыдущими годами существенных изменений не наблюдается. Основная часть предпринимателей занимается торгово-посредническими услугами.

Ориентация на обслуживание крупных промышленных предприятий у малого и среднего бизнеса не случайна. Это связано с тем, что в силу своей специфики мелкие предприятия могут заниматься только простым производством, выпуск продукции со сложным техническим циклом им на сегодня не под силу. Главные сферы их применения – торговля и бытовые услуги, но в этом секторе широкое развитие сети малых предприятий сдерживается отсутствием материальной базы и финансовой поддержки со стороны государства.

В условиях развития рыночных отношений и усиления конкуренции едва ли не единственным эффективным видом деятельности становятся торговля и посреднические услуги. Этим и обусловлено то обстоятельство, что большинство мелких предприятий, выбирая своим направлением один вид деятельности, на деле включают в устав и другие направления, в итоге фактически занимаясь только посредническими и коммерческими услугами. Поэтому они до сих пор не играют значительной роли в производственном процессе. В торговой отрасли отмечается наиболее высокая предпринимательская активность.

Крайне низкий удельный вес малого бизнеса в промышленности в целом, и в обрабатывающей в частности, свидетельствуют, что используемые до настоящего времени формы и методы государственной поддержки оказались недостаточно эффективными для качественных положительных изменений территориально-отраслевой структуры малого бизнеса [42, 43]. Анализ динамики развития малого бизнеса свидетельствует о сложившихся определенных тенденциях, среди которых можно выделить снижение субъектов малого предпринимательства и численности занятых практически во всех отраслях экономики; концентрация малых предприятий в индустриально развитых областях и городах; сосредоточение субъектов малого предпринимательства преимущественно в сфере торговли и услуг.

В целях усиления государственной поддержки и активизации развития малого предпринимательства в марте 1997 г. был создан АО «Фонд развития малого предпринимательства», основной целью которого стало стимулирование становления и экономического роста субъектов малого предпринимательства в Республике Казахстан, повышение эффективности использования финансовых средств государства, направляемых на поддержку малого бизнеса. В 2007 году изменился статус Фонда с АО «Фонд развития малого предпринимательства» на АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» и, как следствие, происходит расширение соответствующих полномочий по поддержке малого и среднего предпринимательства и реализуются новые направления деятельности по финансовой поддержке субъектов МСП. Сегодня Фонд «Даму» - это национальный институт развития, 100% акций которого принадлежат АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына». Миссия Фонда «Даму» – содействие качественному развитию МСБ, а также микрофинансовых организаций Казахстана в роли интегратора и оператора предоставления финансовых, консалтинговых услуг.

Первый этап (1997-2001 гг.) деятельности связан с созданием Фонда в 1997 году и характеризуется тем, что Фонд выполняет функции агента по учету и контролю за использованием средств государственного бюджета по Программе мер по поддержке отечественных товаропроизводителей, а также по кредитным линиям Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) и Азиатского банка развития. Одним из наиболее удачных проектов ЕБРР является Программа малого бизнеса Казахстана, осуществляемая совместно с Фондом с 1998 г., задачей которого стало обеспечение доступа к финансовым ресурсам для малого бизнеса по всей стране путем развития необходимых институциональных структур и внедрения методики кредитования.

С ЕБРР было заключено соглашение о займе по Программе развития малого бизнеса в Казахстане на сумму 77500 тысяч долларов США сроком на 10 лет. Кредитование по данной программе осуществлялось через уполномоченные банки второго уровня, которые самостоятельно определяли условия кредитования заемщиков, причем финансировались предприятия всех отраслей экономики.

Основной целью программы является кредитование предприятий, которые ранее не имели доступа к официальным источникам финансирования. За период с мая 1998 г. по май 2007 г. всего участвующими банками было прокредитовано 237 тысяч проектов на общую сумму 2216 млн. долларов США, из них 25,63% – микрокредиты (180253 проекта на сумму 568,09 млн. долларов США) и 74,37% – малые кредиты (56747 проектов на сумму 1648,01 млн. долларов США).

Средства Программного займа Азиатского банка развития (АБР) предназначены для развития сельскохозяйственного сектора. С начала реализации программы кредитные средства предоставлялись конечному заемщику через уполномоченные банки второго уровня. В освоении средств займа АБР приняли участие 12 банков второго уровня и АО «Астана-Финанс». С начала реализации программы на 1 октября 2007 года Фондом профинансировано 95 проектов на общую сумму 54675,4 тыс. долларов США. По программе было создано и поддержано 4719 рабочих мест.

Второй этап деятельности Фонда (2002-2004 гг.) характеризуется высокими темпами роста экономики страны в 2001-2002 гг. Среднегодовой рост ВВП Казахстана до 11,6%, в 2003-2004 гг. до 9,3% позволили Правительству Казахстана оказать большую поддержку малому предпринимательству. С 2002 года Фонд начал кредитование малого бизнеса из собственных средств со сроком кредитования до 5 лет под 12% годовых, с июня 2004 г. процентная ставка была снижена до 10% годовых.

Финансирование кредитов субъектов малого предпринимательства осуществляется в этот период через банки второго уровня и напрямую из собственных средств. Реализуется Программа кредитования субъектов малого предпринимательства (в т.ч. женского предпринимательства) из средств республиканского бюджета, целью которой является стимулирование становления и экономического роста СМП, в том числе развитие женского предпринимательства, исходя из приоритетных направлений развития экономики в Казахстане, содействие созданию новых рабочих мест в сфере малого предпринимательства и самозанятости.

Реализация программы началась в июне 2002 г. По состоянию на 1 октября 2007 г. из средств республиканского бюджета Фондом профинансирован 301 проект на общую сумму 793,8 млн. тенге (в том числе 97 проектов по женскому предпринимательству на сумму 250,2 млн. тенге). По данной программе создано и поддержано около 2000 рабочих мест.

Третий этап деятельности Фонда (2005-2007 гг.) характеризуется усилением роли Фонда как системообразующего элемента государственной поддержки малого предпринимательства, увеличение объема кредитования СМП и т.д. В течение 2005-2007 гг. из республиканского бюджета Фонду выделены средства на капитализацию в размере 29 млрд. тенге на поддержку малого предпринимательства.

Также реализуется Программа развития системы микрокредитования в Казахстане. Микрофинансирование, по международному признанию, является одним из основных инструментов для снижения уровня бедности, улучшения жизни и повышения благосостояния людей.

На сегодняшний день рынок финансовых услуг в Республике Казахстан развивается достаточно динамично. Вместе с тем остается проблема доступности сегмента малого предпринимательства к заемным средствам. Особенно это проявляется на региональном уровне, где стоимость активов предпринимателей, которые могут служить единственным видом обеспечения займов финансовых институтов, имеет сравнительно низкую рыночную стоимость, чем активы, которые находятся в крупных городах.

Реализация Программы микрокредитования способствует развитию третьего уровня кредитной системы, доступу экономически активного населения к финансовым ресурсам, повышению занятости и самозанятости населения и повышению предпринимательских инициатив и активности. Для запуска Программы микрокредитования Фондом были изучены международный опыт микрокредитования в разных странах, возможности применения практики микрофинансирования в условиях Казахстана, а также учтены рекомендации ПРООН, CGAP (СИГАП) – консультационной группы при Всемирном банке по разработке рекомендаций по развитию микрофинансирования.

Реализация программы по микрокредитованию осуществлялась Фондом в двух направлениях:

- создание микрокредитных организаций с долевым участием Фонда;
- кредитование действующих микрокредитных организаций.

По состоянию на 1 января 2007 г. в рамках реализации программы с участием Фонда создано 28 МКО. Совокупный размер инвестиций Фонда в уставный капитал созданных МКО составил 94,9 млн. тенге.

В рамках реализации данной программы Фонд осуществил льготное финансирование существующих МКО для пополнения их кредитных ресурсов. По состоянию на 1 января 2007 г. по программе развития сектора микрокредитования в Казахстане Фондом профинансировано 174 проекта на общую сумму более 5500,0 млн. тенге.

Четвертый этап деятельности Фонда (2008-2012 гг.) связан с дальнейшим развитием микрокредитования. В целях развития небанковского сектора финансового рынка, а также во исполнение Послания главы государства «Рост благосостояния граждан Казахстана — главная цель государственной политики» Фондом разработана и реализуется Программа мер по развитию микрокредитных организаций в РК на 2008-2012 годы, целью, которой является содействие качественному развитию микрофинансового сектора, как третьего уровня кредитной системы страны, путем оказания финансовой и нефинансовой поддержки микрокредитных организаций. Микрокредитование - это наиболее удобная форма кредитования для индивидуальных предпринимателей, а также для экономически активного населения при организации и расширении своего малого бизнеса.

По состоянию на 1 августа 2008 года в рамках программы кредитования предпринимателей малого и среднего бизнеса совокупный размер средств, освоенных банками второго уровня, составил 49 млрд. тенге. На данную сумму было профинансировано 1964 проекта, при этом средняя сумма кредита составила 24 млн. тенге. Средневзвешенная ставка по этим кредитам составила 17,7%.

В региональном разрезе наибольшие суммы были освоены в Алматы - 10,5 млрд. тенге, где профинансировано 311 проектов, Карагандинской области - 6,9 млрд. тенге (301 проект) и Восточно-Казахстанской области - 4,5 млрд. тенге и 264 проекта соответственно. Наименьшие суммы освоены в Алматинской области - 1180 млн. тенге, Жамбылской - 1133 млн. тенге (93 проекта) и Атырауской области - 1203 млн. тенге (72 проекта).

Наибольшее количество кредитов выдавалось в сфере торговли - почти 60% от общей суммы освоенных средств. В наименьшем объеме финансировались из этих средств проекты сельского хозяйства, общая сумма финансирования которых составила всего 2% от общей суммы освоенных средств.

Для реализации данной программы банкам второго уровня, определенным соответствующим решением государственной комиссии, было выделено 48,8 млрд тенге. Меморандум о взаимном сотрудничестве между банками второго уровня и

АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» был подписан в июне 2008 года. В частности, документ подписали АО «БТА Банк», АО «Евразийский банк», АО «Банк «ЦентрКредит», АО «Астана-финанс».

На сегодняшний день Фонд является единственным государственным институтом развития, через который Правительство Республики Казахстан реализует политику поддержки и развития малого предпринимательства. Целевым сегментом фонда являются предприятия малого бизнеса, крестьянские хозяйства, индивидуальные предприниматели и предприятия среднего бизнеса.

Основная цель новой концепции и политики в отношении поддержки малого и среднего бизнеса – содействие повышению конкурентоспособности малого и среднего бизнеса в Казахстане, его качественному прорыву, росту производительности и конкурентоспособности в этой сфере.

В настоящее время целью Фонда «Даму» является обеспечение условий доступности национального финансирования всем кредитоспособным субъектам МСБ. Достижение данной цели планируется Фондом за счет решения следующих задач:

- увеличения степени доступности и оперативности предоставления кредитных ресурсов для субъектов МСБ путем привлечения организационно-технических возможностей системообразующих банков второго уровня и финансовых организаций к финансированию предпринимательства;

- расширения охвата потенциальных заемщиков из числа субъектов МСБ и обеспечения приемлемого уровня равномерности распределения кредитных ресурсов на всей территории страны;

- снижения стоимости кредитных ресурсов для субъектов МСБ.

Решение поставленных задач Фонд осуществляет путем обусловленного размещения средств республиканского, местного бюджетов, международных финансовых организаций и других источников в банках второго уровня и других организациях имеющих право на осуществление кредитной деятельности для дальнейшего кредитования субъектов МСБ.

Немаловажную роль в процессе кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, как было отмечено, играют банки второго уровня. Региональная структура кредитования малого предпринимательства представлена в таблице 8.

Таблица 8 – Региональная структура кредитов малому предпринимательству

Область	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
г. Астана	1,7	1,9	1,8	2,4	4,8
г. Алматы	66,4	67,5	69,9	64,5	66,2
Акмолинская	2,6	2,6	1,9	2,4	2,4
Актюбинская	7,4	4,3	0,2	4,2	0,4
Алматинская	2,5	4,9	4,9	6,6	4,9
Атырауская	0,9	0,8	0,7	0,7	1,1
Восточно-Казахстанская	0,5	0,7	1,0	1,0	1,0
Жамбылская	1,1	1,7	1,9	1,9	2,3
Западно-Казахстанская	1,1	0,5	0,3	0,3	0,4
Карагандинская	0,9	1,5	2,2	2,1	2,9
Костанайская	7,3	4,0	3,2	4,1	3,8
Кызылординская	1,9	1,5	2,2	2,1	2,9
Мангистауская	1,0	1,2	1,8	1,1	1,3
Павлодарская	1,5	1,1	0,8	0,8	1,3

Северо-Казахстанская	0	3,6	6,5	5,7	5,4
Южно-Казахстанская	3,0	2,4	1,0	1,4	0,9
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Примечание – составлена по данным Агентства РК по статистике					

В региональной структуре кредитования банками второго уровня малого предпринимательства значительная доля по-прежнему приходится на г. Алматы – 66,2%. Другими регионами, где активно осуществляется кредитование малого бизнеса, являются Северо-Казахстанская область, на которую приходится 5,4% всех банковских кредитов малому предпринимательству по республике, Алматинская область – 4,9%, г. Астана – 4,8% и Костанайская – 3,8%. В этих областях, за исключением Костанайской области, наблюдался и наиболее быстрый рост кредитования малого предпринимательства.

В региональной структуре краткосрочных кредитов также лидирует г. Алматы с удельным весом в 53,1%. Остальные регионы распределились следующим образом: Южно-Казахстанская область – 8,7%, г. Астана – 7%, Восточно-Казахстанская область – 6,3%. В региональной структуре средне- и долгосрочных кредитов также лидирует г. Алматы с удельным весом в 77,7%, Восточно-Казахстанская область – 3,7%, Павлодарская область – 3,1%.

Расширение кредитования субъектов малого предпринимательства со стороны Национального Банка осуществляется путем косвенного воздействия на деятельность коммерческих банков.

С одной стороны, расходы банков на любой проект, как правило, одинаковы, хотя стоимость проектов разная. Следовательно, чем больше стоимость проекта, тем ниже удельные затраты на его финансирование. И наоборот, чем меньше стоимость проекта, тем больше удельные затраты на его финансирование. Это находит свое отражение в ставках кредитования, которые ниже для крупных проектов и выше для малых проектов.

С другой стороны, риски банков при кредитовании малого бизнеса заметно выше, чем при кредитовании крупного бизнеса, что связано с его меньшей устойчивостью к неблагоприятным факторам и низкой степенью диверсификации производства. Это обуславливает то, что банки предъявляют более высокие требования в отношении залогового обеспечения к малым предприятиям по сравнению с крупными предприятиями [44, 45, 46, 47, 48, 49].

Исходя из указанных причин малый бизнес лишен доступа к банковским кредитам на равных условиях с крупным как в отношении кредитных ставок, так и залогового обеспечения. Банки готовы кредитовать малый бизнес только по более высоким ставкам и на более жестких условиях к обеспечению, что, однако, неприемлемо для большинства малых предпринимателей, особенно недавно открывших собственный бизнес. Поэтому в рыночной экономике спрос малого бизнеса на кредиты не может быть удовлетворен со стороны финансовых институтов страны без создания специального механизма стимулирования и поддержки развития малого и среднего предпринимательства с использованием разных схем и источников финансирования.

Проблема получения малыми предприятиями кредитных ресурсов для расширения собственного дела и пополнения оборотных средств на протяжении

ряда последних лет входит в число основных факторов, сдерживающих развитие малого бизнеса в республике.

В целом проблемы малого и среднего бизнеса делятся на две основные группы. Первая группа связана с общими условиями получения кредитов в банке, вторая – с частными проблемами, возникающими у предпринимателей в процессе получения и оформления кредита.

Проблемы, связанные с условиями предоставления кредитов, относятся к группе так называемых макропроблем. Их наличие обусловлено общеэкономической ситуацией и проводимой денежно-кредитной политикой. На условия предоставления кредитов банками второго уровня субъектам малого предпринимательства влияют такие макроэкономические показатели, как уровень инфляции, рост объемов производства, ставка рефинансирования.

В развитии микрокредитования необходимо отметить определенный вклад акционерного общества «Фонд развития предпринимательства», о котором было сказано выше, как специализированного государственного органа, целью которого является стимулирование предпринимательства.

В результате постоянной поддержки государства Фонд на сегодня превратился в полноценный государственный институт развития малого предпринимательства страны. Фонд обеспечивает сектор малого предпринимательства относительно дешевыми средне- и долгосрочными финансовыми средствами, предлагает малому бизнесу апробированные в мировой практике финансовые услуги, такие как проектное финансирование, финансовый лизинг, гарантирование кредитов предприятий малого бизнеса в банках, франчайзинг, факторинг, финансирование покупки готового бизнеса, софинансирование с банками второго уровня. Фонд реализует масштабную Программу развития микрокредитования в Казахстане, в результате которой получит значительное развитие один из трех уровней кредитной системы страны.

Основными предпосылками для развития микрокредитования являются стабилизация экономики, изменение структуры банковских операций, повышение уровня доходов населения и наличие потенциально высокого спроса на кредитные ресурсы. Малый и средний бизнес – важный элемент экономики Казахстана. Однако завышенные процентные ставки кредитования малого и среднего бизнеса предпринимателей ставят в тупик.

Безусловно, снижение кредитования БВУ малого и среднего бизнеса произойдет, однако не прогнозируется глобальный спад в этом секторе. Кризис ликвидности повлек за собой изменение условий ведения бизнеса в стране. В первую очередь изменилась психология: произошел переход от позитивного восприятия перспектив развития к тревожному ожиданию. Во-вторых, произошло удорожание заемного и собственного капиталов. В-третьих, в силу проблем как в мировой экономике, так и внутри Казахстана происходит сужение потенциальных возможностей для расширения бизнеса. Соответственно темпы роста экономики Казахстана отражаются на деятельности МСБ, так как спад темпов потребления ведет к снижению темпов роста производственного и торгового циклов, что, в свою очередь, влияет на скорость оборота капитала. Одновременно с данным фактором происходит удорожание финансирования деятельности субъектов малого и среднего бизнеса. Объемы кредитования МСБ со стороны банков имеют тенденции снижения. Если ранее кредитование осуществлялось на либеральных условиях, то к настоящему моменту банки ужесточили требования к заемщикам. Также ужесточены требования по залоговому обеспечению по кредитам.

Кроме того, ранее значительный объем заимствований происходил под видом ипотечного кредитования, когда малый и средний бизнес без составления всякого рода бизнес-планов мог получить под недвижимость необходимые оборотные средства. В настоящее же время, в связи с проблемами в строительном секторе и на рынке недвижимости естественным образом банки прекратили ссужать данные направления, что наиболее остро задело сектор МСБ. Процентные ставки на предоставляемые ресурсы со стороны банков дорогие. Но это прямой результат интеграции экономики Казахстана в мировую финансовую систему [50, 51, 52, 53, 54].

В моменты кризисов происходит естественное удорожание капитала. Поэтому в данном случае в конкуренции смогут выстоять те представители МСБ, которые планировали свою деятельность на стратегическом уровне, принимая во внимание различные сценарии, в том числе и пессимистичные.

В то же время положительным, на наш взгляд, является заявление Президента Казахстана Назарбаева, который потребовал от чиновников снизить административное давление на малый и средний бизнес. Сокращение количества контролирующих органов, снижение количества разрешительных и лицензионных документов, уменьшение налоговой нагрузки должны оказать позитивное влияние на деятельность МСБ.

Институты развития не должны работать как банки, их задача - поддерживать рынок и предоставлять беспроцентные кредиты. Это возможно, если при выделении финансовых ресурсов для банков четко проследить историю выдаваемых кредитов и предоставлять кредиты для коммерческих банков под дифференцированные проценты, то есть, если кредиты выдаются для МСБ, ставка должна быть либо нулевая, либо 2-3%, не больше. У нас же институты пытаются получить собственную прибыль и накручивают дополнительные проценты. Сейчас в Казахстане, в связи с инфляцией, существенно снизилась покупательная способность населения, а продукция МСБ рассчитана, в основном, на простого покупателя, обычного гражданина со средней заработной платой, соответственно сузилось поле действия для предпринимателей. Таким образом, государству нужно повысить покупательную способность граждан.

В настоящее время банковские кредиты недоступны для субъектов малого и среднего бизнеса по приемлемым для него условиям. Кредиты, выдаваемые коммерческими банками, главным образом ориентированы на финансирование торгово-закупочной деятельности. Банки второго уровня выдают кредиты отдельным малым предпринимателям сроком до года по ставке от 25% до 34%. Кроме того, банки требуют обязательное ликвидное залоговое обеспечение, которого у большинства начинающих предпринимателей нет. Характерно, что в залог принимается имущество, которое стоит в 2 раза дороже получаемого кредита. Незначительная государственная поддержка привела к тому, что основная масса населения все еще остается не охваченной финансовыми ресурсами. Существующие условия получения банковских кредитов для малого бизнеса неприемлемы. По этой причине малый и средний бизнес остается вне сферы банковских интересов. Для успешного развития малого и среднего бизнеса необходимо развивать деятельность институтов второго и третьего уровней кредитной системы.

Немаловажную роль в поддержке малого и среднего бизнеса может сыграть поддержка микрокредитных организаций, которые работают непосредственно с предпринимателями. Подобные организации имеют больше возможностей подтянуть СМСП без посредников и накрученных ставок.

2.3 Анализ деятельности микрокредитных организаций

Отличительные черты микрофинансирования в Казахстане определяются социально-экономическим контекстом и характеристиками финансовой системы страны. К основным положительным факторам относятся хорошие результаты деятельности банковского сектора, тенденции роста в промышленном и сельскохозяйственном секторах, низкая плотность населения и др. Согласно отчету агентства «Standard & Poor's», банковская система Казахстана опережает в развитии банковские системы других стран СНГ. Ужесточение банковского регулирования в 90-х годах, отзыв лицензий и слияния привели к консолидации банков, число которых сократилось с 44 в 2000 году до 33 в 2007 году. Возможно на фоне быстрого роста банковского сектора продолжится дальнейшая консолидация и концентрация банков.

Другой отличительной чертой является географическая и демографическая специфика развития микрофинансирования в Казахстане. Наиболее успешные примеры микрофинансирования есть в Боливии и Бангладеш, то есть в странах с высокой плотностью населения. Напротив, население Казахстана составляет 15 с лишним миллионов человек, проживающих на огромной территории в 2725 тыс. кв. км.

Таким образом, дальнейшее развитие микрофинансового сектора в Казахстане сталкивается с парадоксом. С одной стороны, высокий экономический рост, наличие внутреннего спроса, прогресс в нормативно-правовом регулировании, а также улучшение в банковском кредитовании и системах управления являются хорошим признаком для развития микрофинансирования в Казахстане. С другой, ограниченный объем рынка в Казахстане, низкая плотность населения, неравномерное распределение человеческих ресурсов, особенности внутренней миграции и образа жизни являются препятствием для такого развития. При таком развитии финансового сектора банковские кредиты все еще остаются недоступными для малых и индивидуальных предпринимателей. Сложившаяся ситуация создает предпосылки для дальнейшего развития микрофинансирования как неотъемлемой части финансовой системы страны и стратегии по снижению бедности.

Несомненно, импульсом для появления микрокредитования в Казахстане стало принятие в середине 90-х годов нормативно-правовой базы кредитной деятельности, в частности, принятие Закона Республики Казахстан «О банках и банковской деятельности», в результате чего появились банки, а также другие ключевые игроки в сфере микрофинансирования: небанковские финансовые институты, кредитные товарищества и ломбарды. Первоначально государство сконцентрировало свои усилия на усилении банковского сектора и кредитных товариществ (например, Аграрная кредитная корпорация), в то время как международные организации делали упор на микрофинансовых проектах для оказания финансовых услуг малообеспеченным слоям населения (например, Казахстанский фонд кредитования, Азиатский кредитный фонд и др.). Развитие ломбардов основывалось исключительно на деятельности частного сектора. Наконец, принятие концепции трехуровневой системы кредитования и законов Республики Казахстан «О кредитных товариществах» и «О микрокредитных организациях» стало основой для развития микрофинансирования в Казахстане. В таблице 9 представлены участники микрофинансового сектора.

Таблица 9 – Микрофинансовые организации Казахстана

Уровень	Участники	2004 г.		2005 г.		2006 г.	
		единиц	уд. вес, %	ед-ц	уд. вес, %	ед-ц	уд. вес, %
I	Банки второго уровня (включая программу ЕБРР)	7	1,6	7	0,8	7	0,8
II	Небанковские финансовые институты	32	7,1	34	3,8	39	3,6
	Кредитные товарищества	123	27,5	175	19,6	193	18,1
	Ломбарды	78	17,4	80	9,0	84	7,8
III	Микрокредитные организации	208	46,4	595	66,8	745	69,7
Всего		448	100,0	891	100,0	1068	100,0
Примечание – составлена по данным НБРК							

Из таблицы 9 видно, что в структуре микрофинансовых организаций Казахстана наблюдается положительная тенденция роста МКО, их доля возросла с 46,4% в 2004 году до 69,7% в 2006 году.

Согласно статистическим данным, на 1 июня 2009 года в республике зарегистрированы 1610 микрокредитных организаций, 1372 из них или 85% – действующие. Активными можно назвать лишь 638 организаций. Мы видим, что по сравнению с 2006 годом микрокредитных организаций стало вдвое больше. И ежегодно число зарегистрированных МКО увеличивается, что свидетельствует о повышении их роли в кредитной системе, о понимании больших возможностей микрокредитования как для субъектов предпринимательства, так и для широкого круга населения, в том числе - для малообеспеченных слоев. Однако вопрос достаточности кредитных ресурсов для МКО остается актуальным, поэтому для них так важна поддержка государства.

Большая часть микрокредитных организаций задействовано в городской местности. Оставшиеся зарегистрированы на селе, хотя именно здесь потребность в услугах микрокредитования намного выше. Микрокредитование - это наиболее удобная форма кредитования для индивидуальных предпринимателей, а также для экономически активного населения при организации и расширении своего малого бизнеса, в частности на селе.

Основными участниками микрофинансового сектора в Казахстане являются:

- 1) государство;
- 2) международные организации;
- 3) банки второго уровня;
- 4) НПО и кредитные товарищества;
- 5) Ассоциация микрофинансовых организаций Казахстана (АМФОК).

На макроуровне основная функция государства состоит в разработке концептуального подхода, принятии законодательной базы, создании институциональной инфраструктуры и соответствующих возможностей. На центральном уровне поддержка оказывается посредством разработки отраслевых, специализированных программ и распределения средств из республиканского и местных бюджетов.

В Казахстане роль государственных структур заключается в осуществлении надзора за деятельностью банков второго уровня и небанковскими финансовыми учреждениями, в то время как на микрофинансовые организации такой надзор не распространяется. На начальном этапе развития микрофинансирования из средств

государственного бюджета финансировалось несколько микрокредитных проектов, имевших ограниченные результаты вследствие отсутствия опыта и четкой стратегии. В настоящее время реализуется новый комплекс мер по развитию микрофинансирования [16, с. 38].

Международные организации, такие как Программа развития ООН (ПРООН) и Всемирный банк, внесли свой вклад в формирование микрофинансового сектора в Казахстане. Другие доноры, в частности Агентство США по международному развитию (ЮСАИД), принимали активное участие в развитии микрофинансирования, поддержав несколько проектов. Среди других донорских организаций, работающих в Казахстане, прежде всего, стоит также отметить Фонд Сорос-Казахстан, Фонд «Евразия», Корпус милосердия и др. Роль институтов развития важна в распространении программ микрофинансирования на коммерческие банки. Международные организации способствовали реформированию и развитию микрофинансовых организаций посредством оказания технической и финансовой помощи, предоставления грантов и льготных займов.

Несмотря на то, что сегодня финансовый сектор Казахстана находится на относительно высоком уровне развития, по сравнению с другими странами региона, и завершена большая часть реформ, коммерческие банки оказывают лишь ограниченное влияние на развитие микрофинансирования. Наиболее примечательные результаты были достигнуты через программы, осуществленные международными банками развития. Появление кредитных соглашений между ведущими микрофинансовыми организациями и банками открывают новые возможности для развития сектора.

И хотя государство, международные организации и коммерческие банки внесли свой вклад в развитие микрофинансирования в Казахстане, «пионерами» данного вида услуг в нашей стране следует назвать неправительственные организации (НПО), ставшие основными учреждениями, непосредственно оказывающими микрофинансовые услуги населению. НПО первыми разработали и стали реализовывать эффективные методы оказания финансовых услуг для малоимущих. Такие НПО-МФО зачастую были основаны при содействии международных организаций (гранты и техническая помощь). Тем не менее, принимая во внимание экономическое развитие Казахстана и темпы сокращения донорского финансирования, большинство ведущих МФО стали некоммерческими организациями, как правило, созданными в форме общественных фондов. По состоянию на 1 марта 2004 года в Казахстане действовало 36 НПО-МФО, оказывающих услуги по микрокредитованию.

Другие участники рынка микрокредитования – кредитные товарищества – официально появились в Казахстане в 1997 году. Деятельность кредитных товариществ наиболее эффективна в сельской местности. Однако, вместо того чтобы предоставлять традиционные сельскохозяйственные кредиты, большинство кредитных товариществ предоставляют краткосрочные кредиты по более высокой процентной ставке (до 30% годовых). Отсутствие объективных данных о деятельности кредитных товариществ в Казахстане обуславливает необходимость проведения дополнительного исследования для оценки их эффективности и степени охвата населения [55, 56, 57].

В начале 2004 года по инициативе ведущих микрофинансовых организаций была создана Ассоциация микрофинансовых организаций Казахстана (АМФОК) для содействия координации деятельности и продвижения микрофинансирования. Основная цель Ассоциации состоит в развитии и усилении микрофинансового сектора в Казахстане, лоббировании вопросов микрофинансирования в

исполнительных органах и Парламенте, решении социальных и экономических проблем путем предоставления малообеспеченным гражданам доступа к финансовым услугам и оказание технической помощи членам Ассоциации. Ассоциация микрофинансовых организаций Казахстана - некоммерческое объединение микрофинансовых организаций, действующее по всей стране. Ассоциация была основана, когда шесть ведущих микрофинансовых организаций выступили учредителями АМФОК с целью решения проблем развития микрофинансового сектора в республике.

Миссией АМФОК является развитие микрофинансового сектора для устойчивого обеспечения доступа населения к финансовым услугам с целью снижения уровня бедности и поддержания экономического роста. В настоящее время Ассоциация объединяет около 70 небанковских финансовых учреждений.

Для функционирования и осуществления своей деятельности микрокредитная организация должна располагать источниками финансовых ресурсов. Источниками формирования финансовых средств микрокредитных организаций являются собственные средства и привлеченные средства. Собственные источники формирования финансовых средств включают в себя полученные вознаграждения, поступления от реализации активов, поступления от сдачи в аренду собственного имущества, поступления от участия в уставном капитале других юридических лиц, поступления от совершения сделок с залоговым имуществом, от размещения временно свободных активов в государственные ценные бумаги, корпоративные ценные бумаги, депозиты банков. К привлеченным средствам микрокредитных организаций в свою очередь можно отнести займы, займы внебанковских юридических лиц, гранты, средства специальных фондов и бюджетные средства. Динамика источников формирования финансовых средств микрокредитных организаций за 2004 – 2006 годы представлена на рисунке 6.

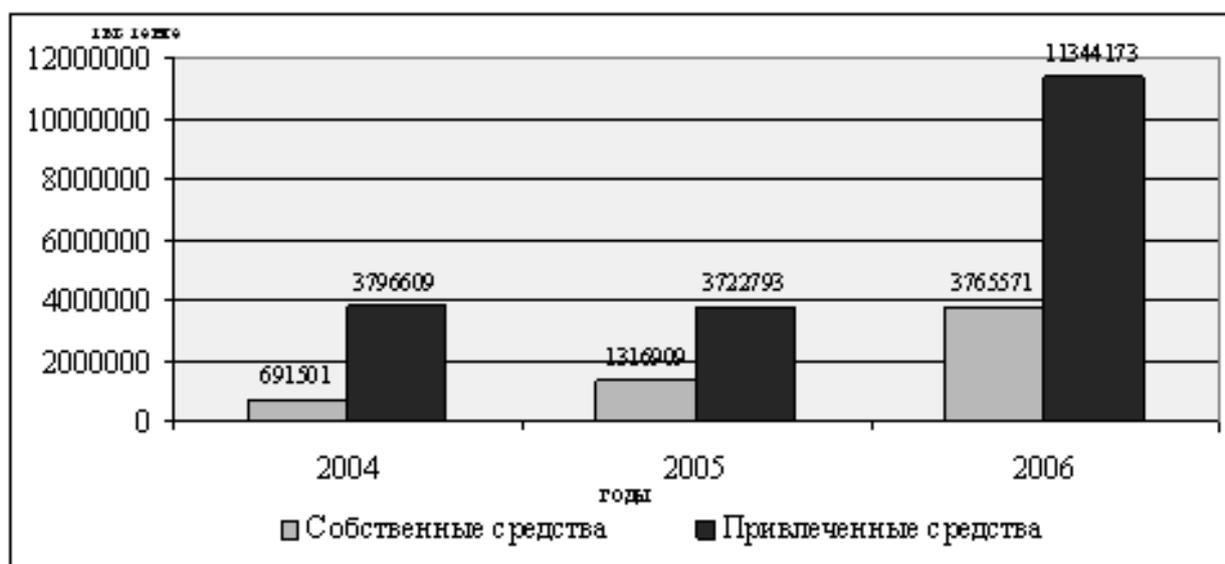


Рисунок 6 – Динамика источников формирования финансовых средств микрокредитных организаций

Согласно рисунку 6, самым мобильным источником финансирования микрокредитных организаций являются привлеченные средства, которые в 2006 году по сравнению с 2004 годом увеличились на 7547564 тыс. тенге.

Так как большая доля приходится на привлеченные средства, рассмотрим их структуру. Структура привлеченных средств микрокредитных организаций

представлена в таблице 10. Как было уже отмечено, основными источниками финансирования микрокредитных организаций являются привлеченные средства, формируемые за счет средств республиканского бюджета, АО «Фонд поддержки малого предпринимательства», АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства», прямых иностранных и отечественных инвестиций, а также грантов международных организаций или стран-доноров.

Таблица 10 – Структура привлеченных средств микрокредитных организаций

Привлеченные средства	2005 г.				2006 г.			
	накопленные средства на начало года, тыс. тенге	Удельный вес, %	поступление за год, тыс. тенге	удельный вес, %	накопленные средства на начало года, тыс. тенге	Удельный вес, %	поступление за год, тыс. тенге	Удельный вес, %
Всего, в том числе	3796608	100,0	3722793	100,0	7519401	100,0	11344173	100,0
займы	2864905	75,5	2409594	64,7	5274499	70,1	6134765	54,1
займы внебанковских юридических лиц	593811	15,6	1015285	27,3	1609096	21,4	4244795	37,3
гранты	69175	1,8	5878	0,2	75053	1,0	471	0,1
средства специальных фондов	25000	0,7	25045	0,7	50045	0,7	400960	3,5
бюджетные средства		0,0		0,0	0	0,0	51231	0,5
другие	243717	6,4	266991	7,2	510708	6,8	511951	4,5
Примечание – составлена по данным Агентства РК по статистике								

По данным таблицы видно, что бюджетные средства занимают наименьшую долю привлеченных средств, а в 2005 году микрокредитные организации и вовсе не финансировались с государственного бюджета.

В целом микрокредитные организации должны быть заинтересованы в привлечении грантов международных организаций, однако их доля в структуре привлеченных средств уменьшается с каждым годом. А наибольший удельный вес в структуре привлеченных средств занимают займы и займы внебанковских юридических лиц. Это является неэффективным показателем, так как привлечение займов приводит к удорожанию ставок по кредитам.

На сегодня в Казахстане пока нет крупных микрофинансовых институтов, которые устанавливали бы правила на рынке микрокредитования, но имеются явные лидеры среди участников микрокредитного рынка. Здесь можно отметить Казахстанский фонд кредитования (г. Алматы), образованный в 1997 году, который явился одним из инициаторов создания Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана (АМФОК).

Наблюдается неравномерное развитие микрокредитования по регионам республики. В таблице 11 представлено распределение микрокредитных организаций по областям.

Действующие микрокредитные организации сконцентрированы в основном в Южно-Казахстанской области (32%) и городе Алматы (18%). Такое распределение объясняется культурными, экономическими и географическими факторами. Южно-Казахстанский регион является одним из наиболее густонаселенных, город Алматы – финансовый центр Казахстана, место, где появились первые микрофинансовые организации и где отмечен наиболее высокий предпринимательский потенциал.

Таблица 11 – Распределение микрокредитных организаций в разрезе областей Казахстана

Область	2004 г.		2005 г.		2006 г.	
	единиц	%	единиц	%	единиц	%
Актюбинская	2	0,9	25	4,2	27	3,6
Акмолинская	3	1,4	21	3,5	30	4,0
Алматинская	5	2,4	37	6,2	49	6,6
Атырауская	3	1,4	5	0,8	7	0,9
Восточно-Казахстанская	10	4,8	18	3,0	26	3,5
Жамбылская	4	2,0	31	5,2	22	3,0
Западно-Казахстанская	4	2,0	20	3,4	42	5,6
Карагандинская	26	12,5	57	9,6	73	9,8
Костанайская	9	4,3	28	4,7	32	4,3
Кызылординская	11	5,3	27	4,5	46	6,2
Мангистауская	1	0,5	14	2,4	16	2,1
Павлодарская	7	3,4	16	2,7	21	2,8
Северо-Казахстанская	3	1,4	19	3,2	26	3,5
Южно-Казахстанская	61	29,3	134	22,5	165	22,1
г. Алматы	46	22,1	102	17,1	115	15,4
г. Астана	13	6,3	41	7,0	48	6,4
Всего	208	100,0	595	100,0	745	100,0
Примечание – составлена по данным Агентства РК по статистике						

Так, по доле созданных МКО лидирует Южно-Казахстанская область – 165 (22%), г. Алматы – 115 (15%) и Карагандинская область – 73 (10%). И на последнем месте Атырауская область – 7 (0,9%), Мангистауская область – 16 (2%) и Павлодарская область – 21 (3%). В городах сосредоточено 85% микрокредитных организаций, что отражается на состоянии развития сельского предпринимательства.

В последующие годы особенных изменений в региональной структуре не наблюдалось. Так на 1 апреля 2009 года высокая доля МКО сохранилась за Южно-Казахстанской (19%), Северо-Казахстанской (15%) областями и город Алматы, доля которого составила 14%. И соответственно, соотношение между городом и сельской местностью уже составило 71% к 29%.

Потребителями микрокредитных продуктов являются юридические и физические лица. В таблице 12 представлена динамика микрокредитов, выданных физическим и юридическим лицам.

Микрокредитные организации предоставляли физическим лицам краткосрочные кредиты до 3-х месяцев по средневзвешенной ставке вознаграждения 29,3%, краткосрочные кредиты от 3-х до 6-ти месяцев по средневзвешенной ставке 35,6%, краткосрочные кредиты от 6-ти месяцев до 1 года по ставке вознаграждения 26,2%, а также долгосрочные кредиты под 24,8%. Для

физических лиц более предпочтительней краткосрочные кредиты от 6-ти месяцев до 1 года, о чем свидетельствуют данные таблицы.

Таблица 12 – Динамика микрокредитов, выданных физическим и юридическим лицам

Микрокредиты	2004 г.		2005 г.		2006 г.		Темпы роста, %			
	физ. лица, тыс. тенге	юр. лица, тыс. тенге	физ. лица, тыс. тенге	юр. лица, тыс. тенге	физ. лица, тыс. тенге	юр. лица, тыс. тенге	2005 г.		2006 г.	
							физ. лица	юр. лица	физ. лица	юр. лица
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Краткосрочные, в том числе:	3656300	41900	5738264	143423	22541982	274330	1,6	3,4	3,9	1,9
до 3-х месяцев	1255700	10300	1525593	12656	5996167	24208	1,2	1,2	3,9	1,9
от 3-х до 6-ти месяцев	1181200	4900	1728064	25500	6785137	48775	1,5	5,2	3,9	1,9
от 6-ти месяцев до 1 года	1219300	26600	2484607	105267	9760678	201348	2,0	4,0	3,9	1,9
Долгосрочные	809000	100400	1455259	296274	5287626	640103	1,8	3,0	3,6	2,2
Всего	4465300	142300	7193523	439697	27829608	914433	1,6	3,1	3,9	2,1
Примечание – составлена по данным Агентства РК по статистике										

В таблице 13 представлены микрокредиты, выданные физическим лицам по областям республики. Как видно из таблицы, в 2006 году большое количество займов – 55348 было выдано в Карагандинской области на сумму 1942400 тыс. тенге. И самое наименьшее количество микрокредитов было выдано в Мангистауской области – всего 48, но мы видим, что по сравнению с прошлым 2005 годом наблюдается рост.

Таблица 13 – Микрокредиты, выданные физическим лицам

Область	2005 год		2006 год		Отклонение суммы, тыс. тенге (+,-)	Коэф. роста
	единиц	сумма, тыс. тенге	единиц	сумма, тыс. тенге		
1	2	3	4	5	6	7
Акмолинская	62	23484	340	149340	125856	6,4
Актюбинская	153	58698	448	155872	97174	2,7
Алматинская	961	364656	4892	2229724	1865068	6,1
Атырауская	5776	411767	5828	576488	164721	1,4
Восточно-Казахстанская	31773	873040	51676	1444184	571144	1,7
Жамбылская	116	26003	3408	906200	880197	34,8
Западно-Казахстанская	815	182018	908	305344	123326	1,7
Карагандинская	54913	1863213	55348	1942400	79187	1,0

Костанайская	3678	61347	3892	335804	274457	5,5
Кызылординская	1286	87301	1804	98296	10995	1,1
Мангистауская	30	1200	48	11440	10240	9,5
Павлодарская	211	48238	328	144040	95802	3,0
Северо-Казахстанская	361	87155	864	198892	111737	2,3
Южно-Казахстанская	3891	1530668	9728	3887976	2357308	2,5
г. Астана	277	179732	544	271664	91932	1,5
г. Алматы	3602	1395003	43308	15171944	13776941	10,9
Всего	107905	7193523	175164	27829608	20636085	3,9
Примечание – составлена по данным Агентства РК по статистике						

По общей сумме выданных микрокредитов можно отметить Жамбылскую область, где в 2006 году этот показатель возрос в 34,8 раз по сравнению с 2005 годом. Также можно выделить г. Алматы, где выданные физическим лицам микрокредиты также возросли в 10,9 раза. По остальным областям и городам наблюдается умеренный рост числа выданных микрокредитов и их сумм.

В следующей таблице 14 представлены данные по микрокредитам, выданным юридическим лицам по областям.

Таблица 14 – Микрокредиты, выданные юридическим лицам

Область	2005 г.		2006 г.		Отклонение суммы, тыс. тенге (+,-)	Коэф. роста
	единиц	сумма, тыс тенге	единиц	сумма, тыс тенге		
1	2	3	4	5	6	7
Акмолинская	2	1371	24	497495	496124	362,9
Актюбинская	2	600	9	2095	1495	3,5
Алматинская	16	74570	17	53521	-21049	0,7
Атырауская						
Восточно-Казахстанская	26	7036	9	10120	3084	1,4
Жамбылская	1	971	12	12200	11229	12,6
Западно-Казахстанская	76	34465	51	25494	-8971	0,7
Карагандинская	82	56009	6	6000	-50009	0,1
Костанайская			14	30061	30061	
Кызылординская	2	1420	5	8000	6580	5,6
Мангистауская			6	8234	8234	

Павлодарская	2	254	0	0	-254	0,0
Северо-Казахстанская	27	15825	7	5980	-9845	0,4
Южно-Казахстанская	123	238755	110	242583	3828	1,0
г. Астана	1	971	4	0	-971	0,0
г. Алматы	6	7450	76	12650	5200	1,7
Всего	366	439697	350	914433	474736	2,1
Примечание – составлена по данным Агентства РК по статистике						

Данные таблицы свидетельствуют о том, что юридические лица по сравнению с физическими лицами реже пользуются услугами кредитных учреждений. Юридические лица Атырауской, Мангистауской областей вовсе не получали микрокредиты. Самый максимальный рост по микрокредитам, выданным юридическим лицам, наблюдается по Акмолинской области – в 362,9 раза.

По остальным областям наблюдается умеренный рост. Микрокредитные организации предоставляют физическим лицам краткосрочные кредиты до 3-х месяцев по средневзвешенной ставке вознаграждения 12,7%, краткосрочные кредиты от 3-х до 6-ти месяцев по ставке вознаграждения 25,4%, краткосрочные кредиты от 6-ти месяцев до 1 года под 8,3%, а также долгосрочные кредиты по средневзвешенной ставке вознаграждения 15,8%.

Предприятия, заемщики микрокредитных организаций, в зависимости от численности работников классифицируются по типам на малые, средние и крупные предприятия. К малым относятся предприятия с количеством участников: до 5-ти человек; от 6-ти до 10-ти человек; от 11-ти до 20-ти человек; от 21-ти до 30-ти человек; от 31-го до 50-ти человек; от 51-го до 100 человек. Предприятия с количеством участников 101–250 человек относятся к средним предприятиям. А предприятия с количеством участников более 250 человек относятся к крупным предприятиям. Микрокредиты, выданные по типам предприятий отражены в таблице 15.

Таблица 15 – Динамика микрокредитов, выданных по типам предприятий

Типы предприятий	Микрокредиты, тыс. тенге			Коэф. роста	
	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2005 г.	2006 г.
Малые предприятия	1305700	5962812	23656346	4,6	4,0
Средние предприятия	1549300	126905	229952	0,1	1,8
Крупные предприятия	1752300	1543503	4857743	0,9	3,1
Всего	4607300	7633220	28744041	1,7	3,8
Примечание – составлена по данным Агентства РК по статистике					

По данным таблицы видно, что микрокредиты, выданные малым предприятиям из года в год увеличиваются и в 2006 году возросли в 4 раза. По средним предприятиям наблюдается самый низкий рост, где сумма микрокредитов возросла в 2006 году в 1,8 раза. По крупным предприятиям в 2005 году наблюдается снижение, но в 2006 году резко возросли микрокредиты крупным предприятиям и составили 4857743 тыс. тенге, то есть увеличение по сравнению с прошлым годом в 3 раза. В целом по всем видам микрокредитов наблюдается положительная тенденция роста. На рисунке 7 представлена структура выданных микрокредитов по типам предприятий.

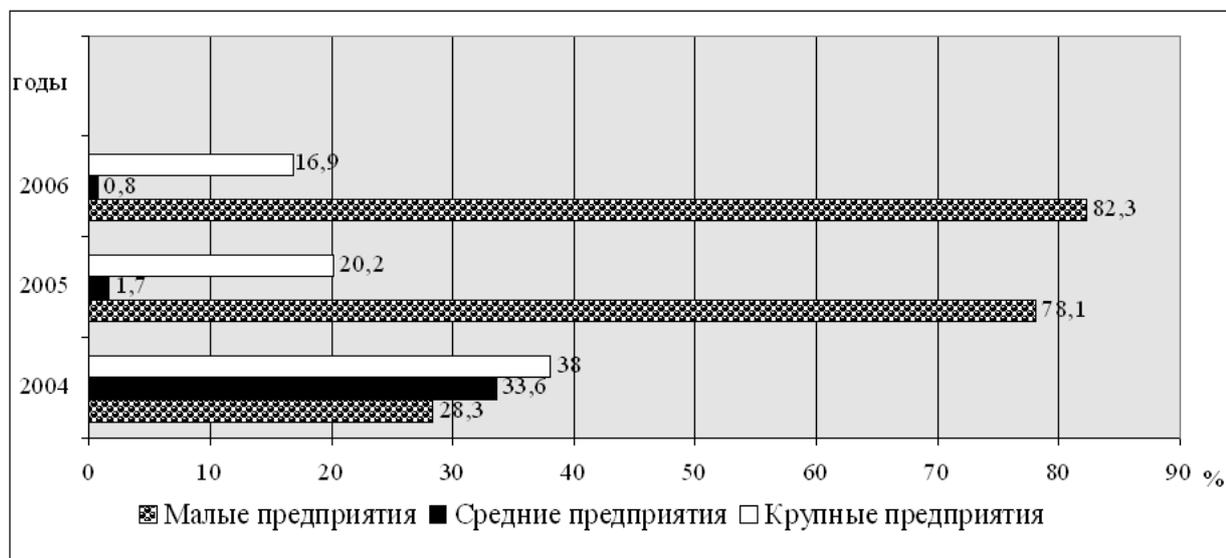


Рисунок 7 – Структура микрокредитов по типам предприятий
Примечание – разработан на основе данных Агентства РК по статистике

Согласно рисунку, в 2004 году на рынке микрокредитования все типы предприятий занимали практически одинаковую позицию. Положение малых предприятий было чуть ниже, чем у остальных типов. Но с 2005 года резко увеличилась доля малых предприятий в структуре микрокредитов, вторую позицию занимают средние предприятия. Доля средних предприятий резко уменьшилась с 33,6% до 1,7% в структуре микрокредитов по всем предприятиям. Такая же тенденция сохранилась и в 2006 году. Доля малых предприятий в структуре микрокредитов в 2006 году по сравнению с 2005 годом увеличилась с 78,1% до 82,3%, доля крупных – снизилась с 20,2% до 16,9%, а средних – снизилась на 0,9 пункта, т.е. с 1,7% до 0,8%.

Теперь перейдем к анализу результатов финансово-хозяйственной деятельности микрокредитных организаций (таблица 16).

Таблица 16 – Анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности микрокредитных организаций

Виды экономической деятельности	Доход от реализац. готовой продукц. (товаров, работ, услуг)	Себестоимость реализованной готовой прдукции (товаров, работ услуг)	Валовой доход	Расходы периода	Прочие доходы (убытки)
1	2	3	4	5	6
2004 год					
Всего	802300	180400	622000	765900	8500
Предоставление кредита	725600	153800	571800	687700	7111
Деятельность профессиональных организаций	2900		2900	2200	237

Деятельность прочих общественных организаций	73400	26500	47300	76000	1152
2005 год					
Всего	2131798	579119	1552679	1476926	63983
Предоставление кредита	1981337	545338	143599	13934407	61330
Деятельность профессиональных организаций	26537		26537	21518	147
Деятельность прочих общественных организаций	123924	33781	90143	62001	2506
2006 год					
Всего	3828875	269435	3559440	3560891	695782
Предоставление кредита	3628116	216213	3411903	3457205	655496
Деятельность профессиональных организаций	50454		50454	48055	39409
Деятельность прочих общественных организаций	150305	53222	97083	55631	878
2005 г. к 2004 г.					
Всего отклонение (+,-)	1329498	398719	930679	711026	55483
темп роста	2,7	3,2	2,5	1,9	7,5
Предоставление кредита отклонение (+,-)	1255737	391538	-428201	13246707	54219
темп роста	2,7	3,5	0,3	20,3	8,6
Деятельность профессиональных организаций отклонение (+,-)	23637	0	23637	19318	-90
Темп роста	9,2		9,2	9,8	0,6
Деятельность прочих общественных организаций отклонение (+,-)	50524	7281	42843	-13999	1354
Темп роста	1,7	1,3	1,9	0,8	2,2
2006 г. к 2005 г.					
Всего отклонение (+,-)	1697077	-309684	2006761	2083965	631799
Темп роста	1,8	0,5	2,3	2,4	10,9
Предоставление кредита, отклонение (+,-)	1646779	-329125	3268304	10477202	594166
Темп роста	1,8	0,4	23,8	0,2	10,7
Деятельность профессиональных организаций, отклонение (+,-)	23917		23917	26537	39262
Темп роста	1,9		1,9	2,2	268,1
Деятельность прочих общественных организаций, отклонение (+,-)	26381	19441	6940	-6370	-1628
Темп роста	1,2	1,6	1,1	0,9	0,4
Примечание – составлена по данным Агентства РК по статистике					

По данным таблицы 16, основным видом деятельности микрокредитных организаций является предоставление кредитов, соответственно от этого вида деятельности они получают больше дохода, чем по остальным видам деятельности.

В 2005 году по сравнению с 2004 годом микрокредитные организации от предоставления кредитов получили доход на 1255737 тыс. тенге больше, т.е. доход возрос в 2,7 раза. В 2006 году по сравнению с 2005 годом валовой доход от предоставления кредитов увеличился на 3268304 тыс. тенге, что в 23,8 раза больше [58, 59, 60].

Несмотря на то, что предоставление кредитов является основной деятельностью и микрокредитные организации получают определенный доход, возникает вопрос о ссудной задолженности по предоставленным микрокредитам. Задолженность по микрокредитам возникает в основном из-за высокой ставки. И надо отметить, что задолженность микрокредитным организациям растет теми же темпами, что и сами кредиты. Это связано с тем, что постоянно появляются новые микрокредитные организации, увеличиваются объемы кредитования.

Анализ показателей деятельности микрофинансовых организаций дает основание сделать следующие выводы:

- Размер. За некоторым исключением, МФО в Казахстане являются некрупными; зачастую они имеют только один офис или филиал и работают только в одной области. Численность кредитных специалистов подтверждает относительно небольшой размер МФО. Как отмечалось ранее, охват населения ограниченный, однако размер кредитного портфеля не всегда связан с количеством клиентов из-за наличия разных видов заемщиков. Поэтому микрофинансовые организации, охватывающие большое количество клиентов, не всегда имеют наибольшие кредитные портфели. Казахстанские микрофинансовые организации гораздо меньше средних международных организаций, как по кредитному портфелю, так и по количеству обслуживаемых клиентов.

- Клиенты. Существует два типа заемщиков: небольшие торговцы и микропредприниматели, с одной стороны; и малые и средние предприятия, с другой стороны.

- Кредитные продукты. Казахстанские микрофинансовые организации предлагают не только услуги микрокредитования, но разработали и другие виды продуктов, такие как солидарные групповые кредиты, индивидуальные кредиты, сельскохозяйственные кредиты и жилищные кредиты. Для получения некоторых из них необходимо залоговое обеспечение.

- Самоокупаемость. Практически все микрофинансовые организации самоокупаемые или близки к этому, что подтверждается относительно хорошими финансовыми показателями.

- Кредитный портфель. Если НПО предоставляют наименьшие размеры кредитов, то кредитные товарищества – наибольшие размеры кредитов.

- Источники финансирования. Сложно нарисовать полную картину по источникам финансирования МКО, однако похоже, что лишь немногие из микрофинансовых организаций получили первоначальный капитал от государства. С другой стороны, это указывает на активное участие частного сектора. Микрофинансовые организации, получившие гранты от доноров, в целом имеют более хорошие показатели деятельности.

Если по состоянию на 31 августа 2005 года в состав Ассоциации микрофинансовых организаций входила 31 микрофинансовая организация, то по состоянию на 1 апреля 2008 года в состав Ассоциации входят 68 микрофинансовых

организаций, в том числе 60 МКО, 6 кредитных товариществ и 2 финансовых института. Основные показатели их деятельности отражены в таблице 17.

Таблица 17 - Основные показатели деятельности членов АМФОК
по состоянию на 01.04.08.

1. Общее количество клиентов - 109 168;
3. Общее количество активных клиентов - 46 070;
4. Сумма всех выданных займов - 72 807 676 тыс. тенге;
5. Размер активного кредитного портфеля - 18 291 270 955 тенге

Источник: данные АМФОК

23 МФО-члены АМФОК, регулярно предоставляют статистические данные по формату АМФОК. Пользуясь этими данными за период с января по апрель 2008 года провели анализ по таким показателям микрокредитной деятельности, как валовой объем и сумма выданных микрокредитов, размер активного портфеля за отчетный период, количество активных клиентов, тенденция роста среднего размера займа. Сумму всех выданных займов членами АМФОК мы представили на следующем рисунке 8.



Рисунок 8 - Сумма выданных займов членами АМФОК на 01.04.2008г.

Примечание – составлен на основе данных АМФОК

Из данного рисунка мы наблюдаем положительную динамику роста объема выданных займов членами АМФОК по состоянию на 01.04.2008г. По сравнению с прошлым годом отмечается незначительный рост – на 5,4%. Одним из причин этого явился затянувшийся кризис в банковской сфере и на рынке недвижимости. В связи с кризисом, количество клиентов, желающих воспользоваться услугами МКО значительно возросло. Однако такой спрос порождает много «недобросовестных» клиентов, в связи с этим МКО не спешат выдавать кредиты, проводя тщательный анализ финансового положения потенциального заемщика. Высокий спрос на микрокредиты порождает увеличивающееся количество микрокредитных организаций, а существующие МКО осуществляют расширение масштабов деятельности. В связи с сокращением и временным приостановлением финансирования, сектор малого и среднего бизнеса также замедлил темпы своего роста и развития, поскольку данный сектор постоянно нуждается в заемных средствах.

Количество МФО-членов Ассоциации по состоянию на 01.04.2008г. составило 67, в то время как в 2005 году было 32, а в 2006 - 45. Динамику численности МФО – членов АМФОК представили на рисунке 9.



Рисунок 9 - Динамика численности членов АМФОК

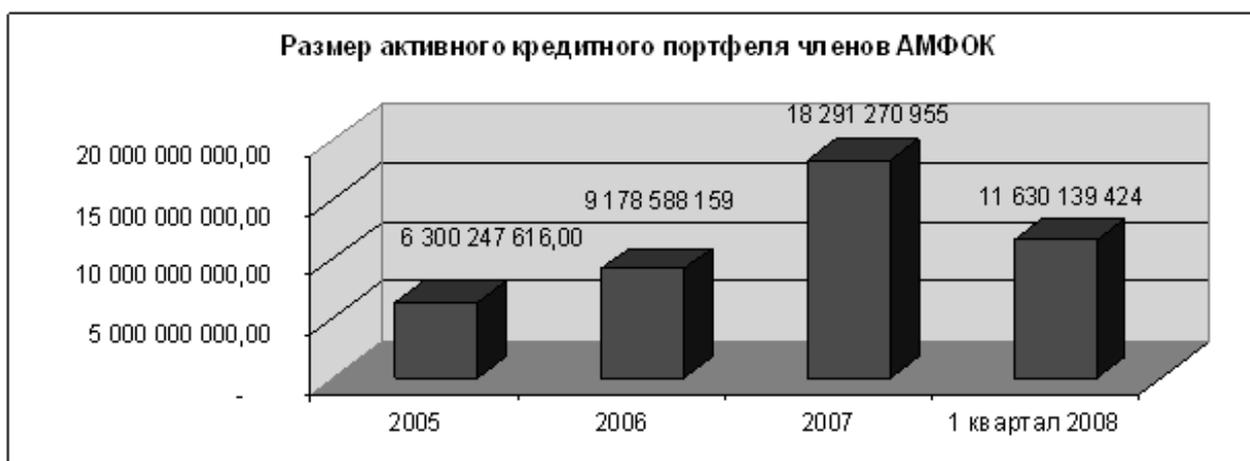


Рисунок 10 - Размер активного кредитного портфеля членов АМФОК

Примечание – составлен на основе данных АМФОК

Как видно из приведенного выше рисунка 10 совокупный размер кредитного портфеля членов АМФОК по состоянию на 1 апреля 2008 года составил 11 630 139 тысяч тенге (или около 96 917 826 USD). Тенденция снижения связана с тем, что коммерческие банки приостановили кредитование СМСП, поэтому МФО Казахстана постепенно переходят на привлечение финансирования из зарубежных источников. Для привлечения иностранных инвестиций необходимо наличие внешнего аудита и для некоторых инвесторов и рейтинга. В связи с этим, для большей привлекательности и прозрачности, МФО – члены АМФОК проходят рейтинг.

В связи с продолжающимся банковским кризисом, показатель уровня просроченных кредитов возросло. Это связано с ослаблением деловой активности предпринимателей - клиентов МФО- членов Ассоциации, а также наплывом «недобросовестных» клиентов, когда и так растущая потребность в микрокредитах усугубило еще возросший спрос.

Основной портфель членов АМФОК за отчетный период представлен такими крупными МКО, как МКО КазМикроФинанс, МКО Алтын Орда, МКО Арнур-Кредит, АКФ, ОФ КМКО Береке, МКО А-инвест, МКО Алатау, МКО Орал и тремя кредитными товариществами КТ Алматы-кредит, КТ Орда-кредит и КТ Акбулак. В

разреze валового портфеля займов всех членов АМФОК, размер этих организаций составляет – 94,1%.

Динамику активных клиентов членов АМФОК представим на рисунке 11.



Рисунок 11 - Динамика активных клиентов членов АМФОК
Примечание – составлен на основе данных АМФОК

Из рисунка видно, что наблюдается ежегодный рост активных клиентов МФО-членов АМФОК и по состоянию на 01.04.2008г. по сравнению с предшествующим годом возрос на 1%. Самое большое количество активных клиентов сохраняется у следующих МКО: МКО КазМикроФинанс, АКФ, МКО Береке, МКО Баспанакредит, МКО Алатау, МКО Орал. Доля клиентов этих организаций в общей численности активных клиентов составила 95%. Однако, многие МФО начали активную экспансию новых рынков, тем самым расширяя клиентскую базу.

МФО-члены АМФОК обслуживают в совокупности более 38414 клиентов с портфелем более 11 630 139 тыс. тенге.

Несмотря на то, что практически все крупные МФО (68%) представлены в южном регионе Казахстана, в последнее время можно отметить активизацию МФО других регионов (рисунок 12).

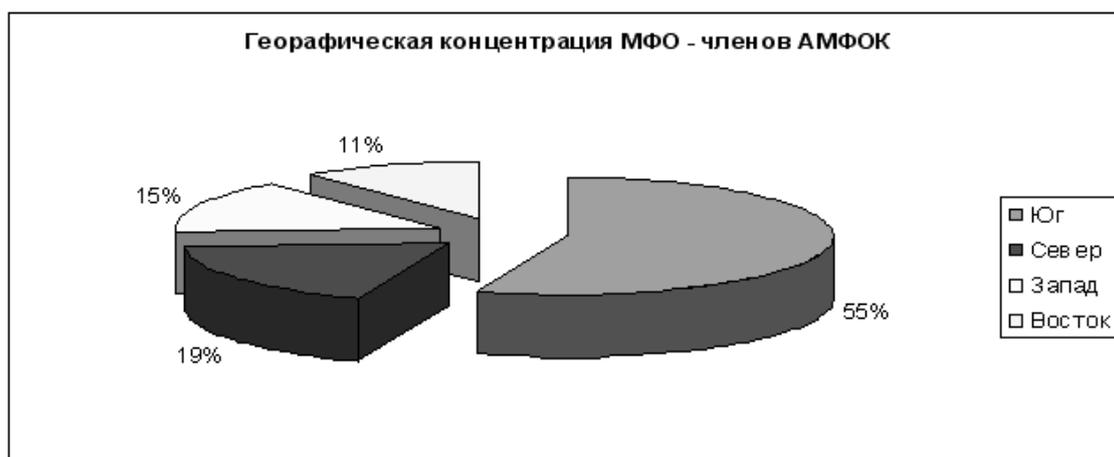


Рисунок 15 - Географическая концентрация МФО – членов АМФОК

Кредитный портфель ассоциации на 1 июля 2009 года составил 23 миллиарда тенге, активных клиентов свыше 55 тысяч человек, а средняя сумма займа равна 324 тысячам тенге.

Вклад Казахстана в мировом портфеле микрокредитов пока скромный, однако потенциал есть, и он огромен, считают специалисты. Их уверенность подкреплена повышенным спросом на микрокредиты и целенаправленной государственной

политикой в этой сфере. Примером тому – нынешняя программа для развития микрокредитных организаций, в рамках которой выделены 35 миллиардов тенге. Такую масштабную программу финансовой поддержки сектора микрокредитования Казахстан осуществляет на протяжении нескольких лет – с 2005 года фонд «Даму» уже профинансировал 220 «микрокредитных» проектов на 6,8 миллиарда тенге. Примечательно, что процент невозврата в микрофинансовых организациях намного ниже, чем у банков второго уровня.

Большинство МФО являются довольно небольшими. Если провести обзор микрофинансового рынка, только несколько МКО имеют львиную долю от валового кредитного портфеля сектора. У большинства охват целевых клиентов сравнительно невелик.

Микрокредитование – это наиболее удобная форма кредитования для индивидуальных предпринимателей, а также для экономически активного населения при организации и расширении своего малого бизнеса.

Вопреки распространенному мнению, микрофинансирование не является чисто благотворительной отраслью — оно приносит доход. По сведениям Международного банка средний доход крупной микрофинансовой организации составляет 2,5% (с учетом инфляции и вычетом полученных субсидий). И все же социальная функция микрофинансов выше экономической. Микрофинансирование помогает миллионам бедняков во всем мире начать свой бизнес, включиться в мир экономических отношений и, как следствие, повысить благосостояние своей семьи и приобрести некоторый иммунитет к кризисам, которые так часто случаются в развивающихся странах. Микрофинансовая индустрия активно поддерживается ООН и некоммерческими организациями, хотя в основном забота по развитию микрофинансовых услуг должна лежать на правительствах развивающихся стран.

По итогам первого полугодия 2008 года, общее количество выданных микрокредитов МКО составило порядка 123490 займов на общую сумму 17067,7 млн. тенге (аналогичные показатели по итогам 2007 года составляют соответственно, 336636 микрокредитов на сумму 56,1 млрд. тенге). Основным целевым сегментом МКО являются физические лица. В общем объеме количество выданных микрокредитов физическим лицам в первом полугодии 2008 года составило 123209 займов. По сравнению с 2004 годом объем собственных средств в 2008 году увеличился с 26% до 42%, что свидетельствует о поэтапной капитализации МКО.

Согласно статистическим данным, средневзвешенная процентная ставка по микрокредитам МКО составляет 27,2% годовых, тогда как в реальности, она достигает 40%-60%. Это означает, что жители сельских регионов из числа потенциальных клиентов МКО практически исключены, так как доходы сельских домохозяйств не позволяют покрывать расходы по таким ставкам вознаграждения. К тому же большинство МКО являются небольшими по объемам капитала, со слабым институциональным уровнем.

Как известно, банки второго уровня воспринимают кредитование сельских домохозяйств и небольших фермерских образований как низкодоходное мероприятие, учитывая высокую степень риска, небольшой размер одного кредита и высокий уровень расходов, связанных с продвижением каждого займа. Действительно, особенности работы на селе и проблемы рынка накладывают отпечаток и на развитие рынка в регионах. Так, из 1610 зарегистрированных МКО всего 469 созданы в сельской местности.

Что касается регионального распределения микрокредитных организаций, то оно неравномерно. Так, по количеству зарегистрированных организаций лидируют

Южно-Казахстанская область (293 МКО), Северо-Казахстанская область (263), затем г. Алматы (223). Областями с наименьшим количеством МКО являются Атырауская и Мангыстауская области.

Рынок микрофинансирования сегодня занимает все более значимое место в экономике Казахстана, содействуя развитию предпринимательства и снижая уровень бедности. По оценкам экспертов, потребность в микрокредитах остается очень высокой. Исследования ООН выявили спрос на микрокредиты в Казахстане в размере около 800 млн. долларов США. Но, при этом, сегодняшняя ситуация такова, что уровень предложения микрофинансовых услуг не удовлетворяет имеющийся спрос. Это связано с определенными проблемами рынка, которые усугубляются мировым финансовым кризисом.

По мнению экспертов, основными проблемами рынка являются ограниченность и недостаточность ресурсов, капитализация, правовая база. Мировой кризис замедлил темпы развития казахстанского микрофинансирования. Основные сложности в деятельности микрокредитных организаций сегодня аналогичны банковским - это ликвидность, увеличение рисков.

Оценивая ситуацию в Казахстане относительно глобального микрофинансового рынка, эксперты считают, что РК не сильно отличается от других стран Европы и Центральной Азии. Вместе с тем, по словам Эльнуры Маметовой, Регионального Менеджера по Центральной Азии, Microfinance Center сектор остается одним из наиболее динамичных - «Те же самые тенденции по снижению роста, снижению затрат и повышению рисков и потерь. Но если сравнивать казахстанский рынок с общим микрофинансовым рынком, то у нас ситуация лучше. Меньше дефолтов и потерь».

Принимая во внимание проведенный анализ спроса и предложения на микрофинансовом рынке, становится очевидным, что спрос на услуги микрофинансирования в Казахстане значительно превышает предложение. Спрос на микрофинансовые услуги оценивается в пределах 140 и 220 тыс. клиентов, а общий объем микрофинансового рынка может превысить 800 млн. долл. США. Однако уровень охвата населения микрофинансовыми услугами может легко превзойти эти цифры, так как более 2 млн. казахстанцев могут улучшить свое положение, если им будут доступны микрофинансовые услуги.

До сегодняшнего дня имеющееся предложение полностью не удовлетворяло спрос на кредиты. Несмотря на тот факт, что микрокредиты предлагаются разнообразными организациями, доля микрокредитов в совокупном кредитном портфеле в стране незначительна, как и уровень охвата населения. Рассмотрение только услуг микрокредитования само по себе является не достаточным. Также существуют необходимые виды услуг для домохозяйств с низким достатком - это микросбережения, микрострахование и микролизинг. Но предложение по данным видам услуг отсутствует.

Основными причинами неразвитости сектора микрофинансирования являются институциональная незрелость микрофинансовых организаций и финансовые ограничения. Эти проблемы требуют разработки улучшенных стратегий и методик по развитию микрофинансирования в Казахстане.

В республике микрокредитование считается эффективным механизмом для поддержки предпринимательства, и оно становится неотъемлемым компонентом экономической и социальной стратегии страны, развивая экономические возможности частного предпринимательства, обеспечивая новые возможности трудоустройства для людей с низким и средним уровнем доходов и стимулируя создание новых малых и средних предприятий. Необходимо разрабатывать раз-

личные государственные программы кредитования, нацеленные на обеспечение более широкого охвата населения, и позволяющие улучшить микрофинансовый сектор.

Министерство индустрии и торговли Республики Казахстан (МИТ РК) является государственным органом, занимающийся развитием микрофинансового сектора в Казахстане.

В настоящее время действует несколько государственных программ при участии микрофинансовых организаций. Помимо МИТ РК, в них принимают участие различные государственные органы и министерства, в особенности Министерство сельского хозяйства. Реализация таких проектов может быть централизованной или децентрализованной. Государством было создано несколько фондов в поддержку малых предприятий и сельского хозяйства, которые принимают участие в микрофинансовой деятельности.

Вкратце остановимся на ранее и ныне действующих государственных программах.

Программа микрокредитования для наименее обеспеченных граждан Республики Казахстан на 1998–2000 годы. Пилотные микрокредитные проекты были созданы в пяти областях (Южно-Казахстанская, Жамбылская, Кызылординская, Алматинская и Восточно-Казахстанская области). Был создан специальный фонд в размере 40 млн. тенге. Размер кредитов (400 долл. США) и годовая процентная ставка (5%) были фиксированными. Срок кредитования варьировал от 3 до 12 месяцев в зависимости от вида деятельности. Для реализации программы в областях была создана сеть филиалов НПО «Микрокредит». Кредиты выделялись непосредственно из государственных средств заемщикам. Возникли проблемы, связанные с высокой невозвратностью кредитов (несколько случаев рассматривалось в суде). Налицо было отсутствие опыта. Низкие процентные ставки были гарантией провала этого проекта, и это оказалось верным. Кроме того, среди организаций-агентов наблюдался недостаточный интерес и участие. Программа закончилась в 2000 году, но несколько филиалов НПО «Микрокредит» действуют до сих пор.

Аграрная кредитная корпорация (АКК) была создана Министерством сельского хозяйства РК для предоставления финансовых ресурсов сельскохозяйственным предприятиям. Создание АКК являлось пилотным проектом, реализуемым в соответствии с постановлением Правительства Республики Казахстан, принятом в 2001 году. По этому постановлению была создана корпорация со 100%-ным участием государства, а также сеть сельских кредитных товариществ (СКТ). Основная цель СКТ состоит в обеспечении доступа сельскохозяйственных производителей к кредитам. Механизм основывается на сети СКТ, созданных АКК совместно с сельскохозяйственными формированиями (доля соучредителей должна составлять не менее 35%). АКК также предоставляет финансовую помощь СКТ на льготных условиях. Кроме того, рентабельные СКТ могут принять решение о привлечении финансовых ресурсов из других источников. СКТ выдали кредиты 1036 сельскохозяйственным формированиям на общую сумму 4,6 млрд тенге. СКТ смогли обеспечить возвращение кредитных ресурсов Корпорации в полном объеме. Ассоциация СКТ была создана для координирования деятельности ее членов, анализа тенденции развития, содействия получения внешнего финансирования и представления интересов ее членов [61, 62].

Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства (ФФПСХ) был создан Министерством сельского хозяйства РК для оказания поддержки сельским товаропроизводителям, а также для предоставления микрокредитов в сельской

местности. ФФПСХ оказывает услуги микрокредитования сельскому населению. ФФПСХ работает непосредственно через свои филиалы, а также посредством заключения договоров с МКО на конкурсной основе. Для участия в конкурсе МКО должны удовлетворять следующим критериям: иметь 2 года опыта работы, акцентировать свою работу на сельских жителях, иметь 100%-ную возвратность кредитных средств, срок погашения кредитов 3–5 лет, процентная ставка 8%-12%. За время реализации программы микрокредитования АО ФФПСХ выдано 47591 микрокредитов на сумму 7,9 млрд. тенге.

Этот механизм оказался не совсем оптимальным, так как процентная ставка слишком низкая (8 и 12%) для покрытия операционных расходов: по оценкам, процентная ставка должна быть не менее 25% для покрытия операционных издержек. Процентная ставка в размере 12% вызывает ряд проблем в области управления для МКО, что не способствует благоприятному развитию системы [16, с. 56].

Программа АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» по развитию микрокредитных организаций в РК на 2008 – 2012 годы, целью которой является содействие качественному развитию микрофинансового сектора как третьего уровня кредитной системы страны, путем оказания финансовой и нефинансовой поддержки МКО. Задачами Программы являются:

- увеличить возможности активно действующих МКО по получению доступных по стоимости кредитных ресурсов на конкурсной основе;
- содействовать созданию условий для улучшения конкурентной среды функционирования МКО, путем включения в критерии отбора по конкурсу систему стимулов, повышающих интерес МКО к улучшению качества и прозрачности своей деятельности;
- оказать техническую поддержку МКО (программное обеспечение);
- усовершенствовать сбор и анализ данных по функционированию рынка микрокредитования;
- разработать и внедрить стандарты по микрокредитованию;
- разработать технологию и показатели для оценки деятельности МКО;
- осуществить мероприятия по обучению и повышению квалификации участников системы микрокредитования.

Данная Программа предполагает освоение около 36 млрд. тенге и выдачи 287 тысяч микрокредитов и в течение 2008-2012 гг. Фондом будет удовлетворяться ежегодно более 10% потребностей МКО в финансовых ресурсах.

В 2002 году для обеспечения большего охвата Фонд создал сеть филиалов в областях, головной офис находится в г. Алматы. ФРМП нацелен на оказание поддержки МФО путем прямого участия в социальных программах. Этот подход был выбран для финансирования постепенного развития микрофинансового сектора и для содействия созданию и развитию МФО. Помимо оказания помощи в формировании сети МФО, ФРМП оказывает финансовую поддержку через льготные кредитные линии (с процентной ставкой 6% сроком до 5 лет) [63, 64].

Государственные меры в области микрофинансирования должны быть направлены на создание благоприятной среды для создания независимой и эффективной системы микрофинансирования. Анализируя формирование и развитие микрофинансового сектора в Казахстане, становится очевидной важная роль международных организаций и доноров, которые внесли свой вклад во внедрение международной передовой практики и современных технологий микрофинансирования, адаптированных методологий и разработку программного обеспечения и других инструментов управления. Все эти усилия были важным вкла-

дом, поскольку местные управленцы не имели достаточного опыта в организации МФО. Кроме того, международные организации и доноры предоставили первоначальный капитал для многих МФО.

Международные доноры предоставили техническую помощь, которая была очень необходимой для развития микрофинансовых организаций. Проекты технической помощи нацелены на предоставление методологических инструментов, ноу-хау и нефинансовых ресурсов для поддержки организаций-бенефициаров в развитии своей деятельности и стратегий. Примерами могут служить проекты ПРООН, программа ЮСАИД/ПРАГМА по развитию предпринимательства, САМФА, программа ЕБРР по развитию рынка профессиональных консультантов и программа ТАСИС.

Некоторые банки развития также приняли участие в становлении микрофинансового сектора Казахстана, среди них:

- 1) Европейский банк реконструкции и развития;
- 2) Всемирный банк;
- 3) Азиатский банк развития;
- 4) Kreditanstalt für Wiederaufbau;
- 5) Исламский банк развития.

Эти финансовые институты предоставляют финансирование предпринимателям в основном через льготные кредитные линии. Для реализации этих программ банки развития сотрудничают с финансовыми организациями, такими как коммерческие банки, и государственными организациями. ЕБРР имеет наиболее масштабную микрокредитную программу.

Три банка – Казкоммерцбанк, Народный банк и Алматинский торгово-финансовый банк реализовывали кредитную линию немецкого банка Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) для поддержки малых и средних предприятий. В 2001 году кредитная политика KfW была следующей: конечный заемщик получает кредит с процентной ставкой 12% годовых в твердой валюте. Размер кредитов варьирует в пределах от 500 до 750 тыс. евро с максимальным сроком 4 года.

Проект Всемирного банка «Второй проект постприватизационной поддержки сельского хозяйства» будет включать очень важный микрофинансовый компонент. Компонент развития микрокредитования в сельской местности (5,4 млн. долл. США) ставит своей целью увеличение кредитного портфеля выборочных МФО с целью развития микрофинансирования в сельских регионах. В рамках проекта будет предоставлена техническая помощь и первоначальный капитал выборочным МФО. Правительство Казахстана предоставит в кредит МФО полученные доходы от кредитной линии в тенге по льготной процентной ставке Национального банка РК. Такие кредиты будут предоставляться сроком на 3 года, при этом на 1 год будет предоставляться отсрочка выплаты кредита. МФО будут устанавливать свои процентные ставки.

Агентство США по международному развитию (ЮСАИД) реализовало свои проекты в области мирфинансирования через Казахстанский фонд кредитования (КФК), который является одной из ведущих МФО в Центральной Азии. КФК оказывает финансовые услуги малым предпринимателям в форме беззалогового группового кредитования. ЮСАИД также содействует институциональному развитию малых предприятий в Казахстане в ходе реализации других проектов. САМФА является проектом ЮСАИД, направленным на оказание поддержки и расширение микрофинансовых организаций, работающих в городской и сельской местности в Казахстане, Кыргызстане, Таджикистане и Узбекистане. САМФА использует различные инструменты и услуги, а также предоставляет гранты

кредитным организациям с целью развития их кредитной деятельности, внутренних систем и трудовых ресурсов. В программе могут принять участие организации, готовые взять на себя обязательство по реализации кредитной операции и обеспечению самодостаточности. САМФА оценивает кредитную деятельность МФО, их сильные и слабые стороны, международные системы контроля, а также эффективность управления и финансовой деятельности. Экспертная группа в сотрудничестве с микрофинансовой организацией разрабатывает план действий для поддержания программы. САМФА предоставляет обучение, техническую помощь и гранты МФО, которые, в свою очередь, должны ежеквартально предоставлять отчеты в течение последующего года [16, с.58].

Программа развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) поддерживает развитие малых и средних предприятий посредством создания благоприятной среды, оказания консультативных услуг и укрепления национального потенциала в соответствующих отраслях. В контексте распространения передовой практики ПРООН реализует микрофинансовые проекты в Семипалатинске, Кызылорде и Атырау. ПРООН оказывает содействие в развитии сети микрофинансовых организаций по всему Казахстану.

Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit в рамках Хьюстонской инициативы начал реализацию программы развития МСБ под названием PROSME. Основной целью программы является предоставление комплекса услуг по оказанию бизнес-консультаций для МСБ. В рамках реализации PROSME была оказана поддержка существующим бизнес-ассоциациям по использованию современных технологий.

Начиная с 90-х годов доноры проводили значительную деятельность по развитию микрофинансирования в стране. В настоящее время объемы финансирования со стороны доноров в Казахстане сокращаются, необходимо тщательно проанализировать возможности установления прочных взаимоотношений с казахстанскими МФО для передачи своего опыта молодым организациям в последующие годы. Новые реалии выявляют новые проблемы для МФО. МФО необходимо находить альтернативные источники финансирования на рынке и убеждать инвесторов вкладывать деньги в микрофинансовый сектор, который за последние десять лет получил значительную поддержку со стороны международных доноров.

Несмотря на разнообразие и большое количество действующих МФО, спрос на получение кредитов остается неудовлетворенным. Дальнейшее развитие микрофинансового сектора позитивно повлияет на социально-экономическое развитие страны и внесет вклад в формирование сильного малого бизнеса.

Хотя была проведена работа по улучшению и укреплению законодательства, тем не менее необходимо принятие некоторых поправок в существующий закон для усиления деятельности и эффективности МФО.

Финансовые институты, относящиеся ко всем трем уровням кредитной системы (коммерческие банки, небанковские финансовые институты, кредитные товарищества и микрокредитные организации), должны укреплять взаимное партнерство, чтобы предлагать широкий спектр услуг для малообеспеченных заемщиков и МСБ. Будучи важным сегментом финансового рынка страны, микрофинансовый сектор может стать эффективным экономическим инструментом для решения социальных проблем страны, путем долгосрочного устойчивого развития. Кроме того, микрокредитование тесно связано с развитием предпринимательства и формированием среднего класса.

Все указанные предпосылки, такие как функционирование большого числа МФО, государственных фондов и проектов, свидетельствуют о позитивной реакции правительства и международных доноров на развитие микрофинансирования, давая надежду на дальнейшее развитие сектора. Несмотря на получаемую поддержку, микрофинансовый сектор в Казахстане до сих пор остается недостаточно развитым и молодым. Необходимы поддержка и внимание как со стороны правительства, так и со стороны международных организаций для обеспечения развития микрофинансирования. Слишком резкое сокращение финансирования со стороны доноров может остановить быстрые темпы развития сектора и создать препятствия для создания новых МФО. Доля микрокредитов в общем кредитном портфеле страны до сих пор остается незначительной. Это является следствием неадекватного развития МФО, институциональной неразвитости и ограниченности финансовых ресурсов для расширения микрофинансовых услуг [64, 65, 66, 67, 68].

Казахстан первым на территории СНГ решился на беспрецедентную трехлетнюю акцию: выделение бюджетных средств на развитие микрокредитования. Только для активизации сектора в сельской местности в 2005 году был выделен 1 млрд. тенге, однако вопрос расширения деятельности МКО на селе и в малых городах стоит по-прежнему остро. Совершенствованию системы микрокредитования в Казахстане препятствует ряд правовых, технологических и финансовых барьеров: отсутствие единых подходов в формировании стратегии, слабая институциональная развитость самих микрокредитных организаций, отсутствие стандартов их деятельности. Недостаточно налажено сотрудничество между МКО, госорганами, национальными институтами и фондами развития, отмечается дефицит кадров, не отработана система страхования рисков.

Основным фактором, сдерживающим развитие системы микрокредитования, до настоящего времени является отсутствие концептуального подхода к развитию системы микрокредитования. Одной из основных проблем развития сектора микрокредитования остается недостаточность финансовых средств у микрокредитных организаций. Выходом из сложившейся ситуации может быть создание в стране апексной организации, представляющей оптовое учреждение, перераспределяющее финансовые средства (гранты, займы, гарантии) различным микрофинансовым организациям. Для инвесторов и доноров такие апексные организации привлекательны тем, что они позволят не участвовать в процессе выбора микрофинансовых организаций для последующего финансирования. Одна из причин сложившегося положения заключается в законодательстве, которое на сегодняшний момент недостаточно стимулирует развитие микрофинансирования в стране в целом, и микрокредитования в частности.

Согласно внесенным изменениям, услугами микрокредитных организаций может воспользоваться любой гражданин нашей республики, субъекты бизнеса, служащие, то есть любое физическое или юридическое лицо. И максимальная сумма выдаваемого кредита микрокредитной организацией увеличена с 1000-кратного размера месячного расчетного показателя – МРП до 8000 МРП.

Увеличение максимального размера кредита позволит микрокредитным организациям не только поддерживать действующий бизнес, но также, что немаловажно, выдавать кредиты для открытия нового бизнеса.

Данный шаг государства обусловлен также необходимостью вывода из теневого сектора нелегального финансового посредничества (ростовщичество). Юридические и физические лица, имеющие свободные финансовые средства, могут

путем открытия МКО официально предоставлять кредиты на договорных условиях. При этом государство не несет системных рисков, как это часто происходит с банками второго уровня, так как учредители МКО рискуют только собственными средствами – это высокорискованный, но в то же время прибыльный бизнес.

Мы надеемся, что последними изменениями в Закон о МКО будет расширен доступ к финансовым средствам для субъектов малого и среднего бизнеса. Это тот сектор, который мало интересует банки второго уровня в силу ряда объективных факторов в их кредитовании, к которым можно отнести большие административные расходы, отсутствие кредитной истории, рентабельных проектов и ликвидного обеспечения (залог, поручительство т.д.).

В развитии микрокредитования необходимо отметить определенный вклад акционерного общества «Фонд развития предпринимательства» как специализированного государственного органа, целью которого является стимулирование становления и экономического роста субъектов малого предпринимательства.

В результате постоянной поддержки государства Фонд на сегодня превратился в полноценный государственный институт развития малого предпринимательства страны. Фонд обеспечивает сектор малого предпринимательства дешевыми средне - и долгосрочными финансовыми средствами, предлагает малому бизнесу апробированные в мировой практике финансовые услуги, такие как: проектное финансирование, финансовый лизинг, гарантирование кредитов предприятий малого бизнеса в банках, франчайзинг, факторинг, финансирование покупки готового бизнеса, софинансирование с банками второго уровня.

Фонд развития предпринимательства «Даму» реализует масштабную Программу развития микрокредитования в Казахстане, в результате которой получит значительное развитие один из трех уровней кредитной системы страны [69, 70].

Так, в соответствии с Концепцией развития АО «Фонд развития предпринимательства» реализация программы по микрокредитованию осуществлялась Фондом в двух направлениях:

- создание микрокредитных организаций с долевым участием Фонда;
- кредитование действующих микрокредитных организаций.

По состоянию на 1 января 2007 г. в рамках реализации программы с участием Фонда создано 28 МКО. Совокупный размер инвестиций Фонда в уставный капитал созданных МКО составил 94,9 млн. тенге.

В рамках реализации данной программы Фонд осуществил льготное финансирование существующих МКО для пополнения их кредитных ресурсов. По состоянию на 1 января 2007 г. по программе развития сектора микрокредитования в Казахстане Фондом профинансировано 174 проекта на общую сумму более 5500,0 млн. тенге.

В целях развития небанковского сектора финансового рынка, а также во исполнение Послания главы государства в 2008 году Фондом разработана и реализуется Программа мер по развитию микрокредитных организаций в РК на 2008-2012 годы, целью которой является содействие качественному развитию микрофинансового сектора путем оказания финансовой и нефинансовой поддержки микрокредитных организаций. Микрокредитование - это наиболее удобная форма кредитования для индивидуальных предпринимателей, а также для экономически активного населения при организации и расширении своего малого бизнеса. Данная Программа предполагает выдачу 287 тысяч микрокредитов и в течение 2008-2012 гг.

Фондом будет удовлетворяться ежегодно более 10% потребностей МКО в финансовых ресурсах.

По состоянию на 1 августа 2008 года в рамках программы кредитования предпринимателей малого и среднего бизнеса совокупный размер средств, освоенных банками второго уровня, составил 49 млрд. тенге. На данную сумму было профинансировано 1964 проекта, при этом средняя сумма кредита составила 24 млн. тенге. Средневзвешенная ставка по этим кредитам составила 17,7%.

Согласно статистическим данным, на 1 июня 2009 года в республике зарегистрированы 1610 микрокредитных организаций, 1372 из них или 85% – действующие. Активными можно назвать лишь 638 организаций. Мы видим, что по сравнению с 2006 годом микрокредитных организаций стало вдвое больше. И ежегодно число зарегистрированных МКО увеличивается, что свидетельствует о повышении их роли в кредитной системе, о понимании больших возможностей микрокредитования как для субъектов предпринимательства, так и для широкого круга населения, в том числе - для малообеспеченных слоев. Однако вопрос достаточности кредитных ресурсов для МКО остается актуальным, поэтому для них так важна поддержка государства.

В настоящее время в Казахстане пока нет крупных микрофинансовых институтов, которые устанавливали бы правила на рынке микрокредитования, но имеются явные лидеры среди участников микрокредитного рынка.

В начале 2004 года по инициативе ведущих микрофинансовых организаций была создана Ассоциация микрофинансовых организаций Казахстана (АМФОК) для содействия координации деятельности и продвижения микрофинансирования. Основная цель Ассоциации состоит в развитии и усилении микрофинансового сектора в Казахстане, лоббировании вопросов микрофинансирования в исполнительных органах и Парламенте, решении социальных и экономических проблем путем предоставления малообеспеченным гражданам доступа к финансовым услугам и оказание технической помощи членам Ассоциации.

Миссией АМФОК является развитие микрофинансового сектора для устойчивого обеспечения доступа населения к финансовым услугам с целью снижения уровня бедности и поддержания экономического роста. В настоящее время Ассоциация объединяет около 70 небанковских финансовых учреждений.

Для дальнейшего улучшения условий развития микрокредитной системы необходимо решить ряд вопросов:

1. Проблему недостаточности финансовых ресурсов для действующих микрокредитных организаций.

С принятием нового закона у микрокредитных организаций появилась возможность расширить свою деятельность, но нехватка ресурсов затрудняет ее реализацию. Для этого необходимо усилить работу Фонда развития предпринимательства, а также проработать вопрос привлечения других источников финансирования МКО.

2. Учитывая то, что 47% населения страны проживает в сельской местности, а на селе работают только 29% микрокредитных организаций от их общего числа, необходимо рассмотреть вопрос предоставления налоговых преференций для МКО, осуществляющих деятельность в сельской местности. Банки второго уровня неохотно идут работать в сельскую местность в силу объективных причин (при оформлении кредита с учетом примерно одинаковых административных расходов проценты могут вырасти в несколько раз).

Масштабная поддержка со стороны государства дала существенный импульс росту микрокредитных организаций. Была сформирована законодательная база, на

рынке появилась масса микрокредитных организаций, определены основные игроки сектора микрофинансирования.

Не удивительно, что в своем Послании Глава нашего государства Нурсултан Назарбаев сделал акцент на важность поддержки работы микрокредитных организаций, в том числе за счет средств государственного бюджета: «Надо поддерживать работу микрокредитных организаций, в том числе за счет средств государства. Они оказывают поддержку сотням тысяч наших граждан в создании своего дела. Надо продумать меры по повышению доступности микрокредитования и созданию новых рабочих мест для большего количества казахстанцев». Спрос на услуги микрокредитных организаций с каждым годом растет. По данным ПРООН, спрос на микрофинансовые услуги в РК, особенно на селе, достаточно велик – он может превысить 800 млн. долларов США.

Глава 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ И МЕХАНИЗМА МИКРОКРЕДИТОВАНИЯ В РК

3.1 Проблемы и пути совершенствования нормативно-правовой базы микрокредитной деятельности

Традиционно в целях защиты интересов вкладчиков и обеспечения стабильности финансового сектора государственные регулирующие органы сосредотачивают свое внимание на деятельности тех институтов, которые занимаются привлечением депозитов широких слоев населения. Регулирование же других институтов, включая микрофинансовые, считается нецелесообразным, поскольку их деятельность не подвержена влиянию системного риска. Как известно, на деятельность микрофинансовых институтов не распространяются никакие нормы регулирования. В целом, регулирование можно разделить на два вида: пруденциальные и непруденциальные. К первому виду относятся регулирующие положения или надзор, направленные на:

- защиту финансовой системы страны путем предупреждения ситуаций, при которых несостоятельность одной организации провоцирует несостоятельность других;

- защиту мелких вкладчиков, которые не могут самостоятельно анализировать финансовую надежность организаций.

К непруденциальным регулирующим положениям, актуальным для микрокредитования, относятся содействие созданию и деятельности МФО, защита интересов потребителей, предупреждение мошенничества и финансовых преступлений, создание служб кредитной информации, оказание поддержки сделкам с обеспечением исполнения, реализация определенных подходов в отношении процентных ставок, ограничения в отношении управления и источников капитала, налогообложение и бухгалтерский учет.

В последнее время из-за недостаточного регулирования сегмента микрокредитования наметилась устойчивая тенденция увеличения неостребованных микрокредитных организаций ввиду установления фактов недобросовестной практики. Многие МКО не соответствуют основному предназначению микрофинансирования и практикуют деятельность «ростовщичества», предъявляя завышенные требования к залоговому обеспечению, устанавливая несоизмеримо жесткие санкции при неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств заемщиками. Отчасти данные факты связаны с

финансовой и правовой неграмотностью заемщиков МКО. В то же время, это объясняется тем, что действующее законодательство определяет вопросы организации и функционирования МКО и не поясняет вопросы контроля их деятельности. Практическое отсутствие какого-либо контроля в данной сфере привело к тому, что деятельность МКО приобретает стихийный и неконтролируемый характер. Это, в конечном счете, влияет на потребителей микрофинансовых услуг и может значительно изменить ход развития финансового сектора национальной экономики в целом.

В целях обеспечения соответствия деятельности организаций принципам микрокредитования, предотвращения стихийности в данном секторе считается необходимым введение специального мониторинга за деятельностью МКО, который обеспечивал бы достаточную стабильность и защищенность как самих организаций, так и их клиентов.

Сегодня все больше донорских организаций настаивает на необходимости введения пруденциального регулирования деятельности микрокредитных институтов, не привлекающих депозиты от населения. Это объясняется тем, что сам факт регулируемости финансового института в значительной степени повышает к нему доверие и тем самым открывает доступ к донорским средствам, и к коммерческим ресурсам кредиторов и инвесторов.

Однако при таком подходе недооцениваются существенные издержки, которые возможны с введением системы надзора. Эти затраты для мелких организаций выше, чем для крупных. Это, прежде всего, связано с обеспечением соблюдения установленных правил и косвенно – с ограничениями в осуществлении кредитных операций и других видов деятельности.

Основной поставщик кредитных ресурсов микрокредитному сектору – коммерческие банки. Банки финансируют микрокредитные организации на общих стандартных условиях: платности, возвратности и обеспеченности. Учитывая, что большая часть МКО не имеет твердого залога, банки готовы кредитовать компании и под гарантию Фонда поддержки малого предпринимательства, который взял бы на себя 70-80% ответственности по займу. При этом для работы с микрокредитными организациями банки хотят получить определенные льготы, даже с учетом высокой банковской ликвидности. Получая ресурсы банков под 17% годовых, и накручивая собственную маржу, микрокредитные организации кредитуют клиентов под 20% и более. С налоговыми льготами ресурсы банков для микрокредитных организаций будут гораздо дешевле. Фонд поддержки малого предпринимательства имеет возможность гарантирования финансирования микрокредитных организаций. При этом фонд рассчитывает на наличие у микрокредитных организаций залогового имущества или первоначального капитала, а разделение рисков может составить паритетную ответственность 50 на 50. Однако проблема большинства микрокредитных организаций как раз заключается в том, что у них нет достаточного имущества для покрытия кредита. Почти единственный ликвидный актив микрокредитных организаций на сегодня – ее кредитный портфель. Но так как АФН не регулирует деятельность микрокредитных организаций, каждая из них использует собственную классификацию кредитов заемщиков, которая не всегда совпадает с системой, применяемой банками. И чтобы кредитовать МКО, банк должен подробно изучить ее кредитный портфель. Но это увеличивает операционные расходы банка. Поэтому предлагается решить проблему двумя способами: рейтинговать МКО, чтобы банки могли смело финансировать компании в верхней части рейтинга и переход МКО на единые с банками правила классификации активов. Учитывая тот факт, что контроль и регулирование

деятельности МКО со стороны государства практически не ведется, рейтинговать их можно только на основе мониторинга деятельности МКО [71, 72, 73, 74, 75].

Следует учесть, что некоторые МФО, достигшие самоустойчивости, успешно получили банковские кредиты, несмотря на то, что ставка по ним достаточно высока. Сотрудничество МФО и коммерческих банков в целях использования микрокредитной организацией банковской инфраструктуры для управления клиентскими счетами и отслеживания возврата кредитов, что снижает риски и уменьшает операционные расходы МФО. МКО «Береке» и Азиатский кредитный фонд заключили ряд договоров с филиалами банков и получили льготные ставки комиссионного вознаграждения. Транснациональные компании и крупные национальные компании также разработали социальные программы при сотрудничестве с МФО. Шеврон Тексако, Ситибанк и Эксон Мобил предоставили финансирование МФО для развития микрофинансовых программ в различных регионах Казахстана. Продолжает расти количество международных частных инвесторов, проявляющих заинтересованность в предоставлении кредитов МФО, внушающих доверие.

В настоящее время для разработки стратегии по эффективному развитию микрофинансового сектора недостаточно достоверной и общедоступной информации. Для решения данной задачи необходимо создание эффективной системы мониторинга, которая позволит достичь успешного развития отечественных МКО и высокой «прозрачности» их деятельности. На основании данных мониторинга будет формироваться рейтинг отечественных микрокредитных организаций, применяемый для привлечения дополнительных средств доноров и инвесторов (международные организации, банки и частные лица).

Мониторинг необходимо проводить в текущем, динамичном режиме как для целей контроля, так и для проведения своевременных корректирующих мероприятий. Основой для организации такого контроля станут те положения и рекомендательные нормативы, которые будет разрабатывать методический центр. Такой центр, возможно, следует организовать при Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана.

В связи с наметившимися тенденциями развития микрокредитных организаций в Казахстане, учитывая характерные особенности их деятельности, предлагается ввести модель мониторинга за деятельностью МКО со стороны специализированного объединения – Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана.

Предполагается, что мониторинг со стороны АМФОК будет содействовать созданию и деятельности стабильных, прозрачных, добросовестных микрокредитных организаций, способных обеспечить целостность и развитие микрокредитной индустрии. Проблема неадекватности действующего механизма регулирования обозначила потребность реализации АМФОК ее саморегулирующих функций. Это еще раз подчеркивает, что рыночный механизм определяет потребность саморазвития структуры рынка микрокредитных услуг и АМФОК должна стать модератором данного процесса.

Деятельность АМФОК в данном направлении должна включать мониторинг и выполнение экспертных заключений, носящих рекомендательный характер, в частности по вопросам соответствия процедур МКО законодательным нормам. В случае несоответствия и несоблюдения рекомендаций АМФОК имеет право ходатайствовать о прекращении деятельности данной микрокредитной организации на финансовом рынке в соответствующих органах.

Мониторинг будет способствовать развитию малого бизнеса, улучшит качество работы и ускорит создание устойчивых микрокредитных организаций, поскольку именно в таких условиях возможно массовое, устойчивое оказание услуг микрокредитования клиентам с ограниченными финансовыми возможностями [76, 77, 78, 79, 80, 81].

В настоящее время в Республике Казахстан подобный механизм саморегулирования организаций закреплен на законодательном уровне и действует при осуществлении актуарной деятельности на страховом рынке, в аудиторской и оценочной деятельности. К примеру, Республиканская палата оценщиков осуществляет соблюдение оценщиками требований нормативных правовых актов в области оценочной деятельности и стандартов оценки. Палата оценщиков создает Квалификационную комиссию в целях принятия экзаменов у лиц, претендующих на право занятия деятельностью по оценке имущества. Решение Квалификационной комиссии сообщается государственному органу, выдавшему лицензию на осуществление оценочной деятельности.

Несомненно, внедрение мониторинга МКО требует тщательной подготовки. Со своей стороны АМФОК могло бы принять активное участие при внедрении данной модели мониторинга.

Недостаток финансовых ресурсов является одной из актуальных проблем микрокредитных организаций. Существует ряд широко известных источников финансирования МФО. Вложение собственных средств и получение кредитов по льготным или рыночным ставкам представляют собой основные источники финансирования. В некоторых случаях финансирование предоставляется за счет средств государственного бюджета на условиях возвратности по низкой процентной ставке для кредитования МСБ, однако государственные гранты, как правило, покрываются за счет дополнительных административных расходов, налагаемых на заемщиков, и имеют ограничения по их использованию. Многие МФО являются некоммерческими организациями, которые задействованы в реализации микрокредитных программ при финансовой поддержке, оказываемой на начальных этапах международными донорскими организациями. Необходимость усиленного внимания донорского сообщества к оказанию дальнейшей поддержки МКО, особенно для сельского населения вызвана текущими проблемами в развитии села. Так, необходимо отметить, что:

- значительная часть населения, проживающая ниже прожиточного уровня, не имеет доступа к основным финансовым услугам;
- развитие микрофинансовых структур в Казахстане осуществляется относительно непродолжительное время, что не позволило создать основу для становления стабильных, надежных и устойчивых микрофинансовых институтов;
- многие МКО до сих пор нуждаются в технической помощи и капитале для выдачи кредитов;
- быстрые темпы сокращения донорской помощи, наблюдавшиеся в последние годы, могут негативно отразиться на развитии сектора, принимая во внимание зависимость большинства МКО в Казахстане от донорской поддержки;
- исследования качественных характеристик рынка показывают, что недостаток финансовых ресурсов является основным препятствием для развития сектора.

Из года в год сокращается финансирование донорскими организациями, хотя продолжает расти количество международных частных инвесторов, доноров, проявляющих заинтересованность в предоставлении кредитов МКО. Тем не менее, не следует забывать того, что частные инвесторы и доноры не изъявляют особого желания

активно работать с МКО до тех пор, пока казахстанские МКО не будут достаточно развиты и не станут финансово устойчивыми организациями. Для решения проблемы возможно организовать деятельность апекс организаций в Казахстане. В качестве апекс организаций выступают крупные оптово-кредитные организации, предоставляющие финансовые средства в виде грантов, кредитов и гарантий, а также оказывающие услуги МФО на территории своего региона. Финансирование может осуществляться как при наличии, так и при отсутствии технического содействия. Апекс организации привлекают средства доноров и инвесторов для финансирования и технического содействия МФО, то есть доноры часто используют апексные организации для предоставления финансовых и технических услуг в странах, где микрофинансовые организации слишком малы или их слишком много, что усложняет прямое финансирование. Апексы, выступая в качестве надежных местных институтов, являются привлекательными, так как они предоставляют иностранным инвесторам (донорам, частным инвестиционным фондам, а иногда и правительственным учреждениям) уверенность в поддержке микрофинансовой деятельности. Однако, несмотря на такие предпосылки, в мировой практике не много успешных апекс организаций. Данный факт обусловлен затруднениями, с которыми сталкиваются данные организации [82, 83, 84].

Создание успешной апекс системы представляет собой сложный процесс. Ниже приведены проблемы, с которыми, как правило, сталкиваются апекс организации.

1. Учредители апекс организаций сталкиваются с тем, что в связи с жесткими критериями отбора лишь некоторые МФО могут получить финансирование. Даже в Бангладеш, где микрофинансовый сектор добился высокого уровня развития, апекс «Palli Karma Sahayak Foundation» обнаружил, что только 10% МФО, подавших заявку на финансирование, соответствовали требованиям. Апекс фонды, расположенные в Кении, Доминиканской Республике (ФондоМикро), Колумбии и Пакистане имели в своем распоряжении больше денежных средств, чем квалифицированные МФО.

2. Апекс фонды, которые основываясь на определенной системе критериев, очень серьезно подходят к отбору организаций, не могут быстро распределять финансовые средства.

3. Политическое давление часто оказывает влияние на финансовые решения, принимаемые МФО.

4. В редких случаях апекс фонды выступают в качестве посредников между МФО, коммерческими банками и фондами.

5. Мировой опыт в области микрофинансирования свидетельствует о том, что предоставление микрокредитов должно сопровождаться техническим содействием, однако апекс фонды, как правило, недостаточно хорошо оборудованы для предоставления технической помощи.

Большинство апекс организаций, к сожалению, продемонстрировали пессимистические результаты. Причина часто заключалась в том, что они были созданы в странах, где не было достаточного количества хороших МФО, имеющих возможности воспользоваться финансами апекса.

Учитывая негативные последствия мировой практики функционирования апекс организаций, можно определить следующие факторы успешного внедрения апекс институтов в казахстанскую систему микрофинансирования:

- долгосрочные задачи по развитию устойчивых поставщиков микрофинансовых услуг;

- политическая независимость и принятие самостоятельных решений;

- высокое качество менеджмента: навыки менеджмента в сфере микрофинансирования и финансов, целостность, опыт и знания в области микрофинансирования;
- четкие критерии отбора при финансировании;
- соответствие размера займов наличному обороту и потребностям МФО;
- проведение мониторинга с использованием набора четко обозначенных обязательных производственных показателей;
- разработка стратегии и методологии развития микрокредитования;
- ведение управленческих информационных систем.

Экономика Казахстана благодаря развитому банковскому рынку и рынку страхования, благоприятному законодательству в области микрофинансирования и успешно функционирующим МФО в некоторых аспектах отличается от экономик других стран переходного периода. Кроме того, правительство уделяет должное внимание сфере микрофинансирования и готово к предоставлению финансовой поддержки данному сектору. Однако отсутствие стратегии по развитию сектора микрофинансирования может замедлить темпы его дальнейшего развития.

CGAP предлагает ряд практических действий для создания успешной и эффективной апекс системы. Качественная апекс организация должна обладать следующими характеристиками:

1. Апекс имеет четкую цель - поддерживать развитие самокупаемых поставщиков микрофинансовых услуг, включая банки. Опыт показывает, что развитие стабильных, самокупаемых МФО, а не повышение количества существующих МФО – это наиболее эффективный путь увеличения количества обслуживаемых бедных людей.

2. Апекс политически независим. Он имеет сильный совет, который способен защитить организацию от политического вмешательства, гарантируя тем самым, что руководство может принимать технически обоснованные решения.

3. Апекс получает средства на основе реальной оценки количества квалифицированных МФО в стране или регионе, которые могут использовать финансирование апекса.

4. Апексное финансирование МФО базируется на четких критериях отбора, таких как качество портфеля, размах, качество руководства и прогресс в движении к возможной самокупаемости. Апекс должен иметь полномочия прекратить финансирование МФО, не соответствующих этим критериям.

5. Апексное кредитование привязано к денежным потокам и потребностям МФО, а не подчинено заранее разработанным планам предоставления средств.

6. Апекс проводит мониторинг МФО на основе нескольких, четко определенных целей деятельности МФО, которые серьезно контролируются.

7. Руководство апекса должно быть высококвалифицированным, обладать знаниями и опытом в области микрофинансов, управленческими и финансовыми способностями, а также быть сплоченным.

Создания апекс фондов в Казахстане могло бы положительно отразиться на развитии сектора при условии соблюдения вышеуказанных положений. Апекс фонд мог бы функционировать как крупный кредитный институт для МФО, сначала на территории Казахстана, а впоследствии и в других странах Центральной Азии. Создание апекс института и гарантирование его независимости представляет собой сложную задачу. Участие международных организаций, международных экспертов и Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана в этом процессе могло бы способствовать решению этой задачи и послужить основой для установления доверительных и эффективных отношений [16, с. 63,].

На наш взгляд, функции апекс организации можно возложить на АМФОК. Положительный эффект очевиден, в связи с тем что выше мы предположили ввести модель мониторинга за деятельностью МКО со стороны АМФОК. Соответственно, АМФОК может провести серьезный анализ финансовой деятельности широкого круга МКО, которые будут претендовать на средства апекса. Этот анализ также поможет определить размеры апекса. Для создания апекс организации необходимо:

- минимизировать давление на апекс;
- усилить стратегическую ориентацию на жизнеспособные МФО;
- расширить возможности апексов в плане определения качества портфеля, финансовой самокупаемости операций и охвата клиентов;
- по возможности создать временный инвестиционный механизм (например, государственные облигации, направленные на социальные нужды), где апекс мог бы разместить неиспользуемые фонды и не вызывал критики за то, что деньги не находят применения.

Апекс организации должны сначала выделять незначительные суммы и увеличивать их только на основе увеличения спроса со стороны МФО, соответствующих критериям отбора. Там, где первоначальное финансирование должно быть значительным, необходимо растянуть период предоставления и не выдавать крупных сумм в первые годы [16, с. 64].

Необходимо максимальное привлечение финансовых институтов на рынок микрокредитования. Банки и страховые организации должны проявлять больший интерес к микрофинансовым организациям. Тесное сотрудничество с коммерческими банками, в частности кредитование ими микрокредитных институтов, позволит МКО нарастить оборотные средства и получить возможность кредитовать дешевле и охватывать большее количество заемщиков. Однако банки с неохотой идут на такое предложение, так как микрокредитный рынок является высокорисковой зоной.

Преодолеть страх банкиров могут помочь страховые организации. Если банки будут финансировать МКО исходя из качества кредитного портфеля, то страхование рисков будет просто незаменимо. А сотрудничество страховых компаний с МКО даст огромный прибыльный рынок розницы. Продукты по страхованию финансовой ответственности для многих страховщиков – нормальное стандартное предложение. Тем более что в микрокредитном секторе процент невозврата гораздо ниже, чем в банковском. Страховщики уже сейчас предлагают страхование ответственности заемщиков перед МКО в случае неисполнения обязательств по договору займа. Например, при страховании залогового имущества заемщика тариф страхования может составить 0,35 – 0,5% от объема страховой суммы. Или же страхование самого заемщика от несчастного случая – с тарифом 0,3%. Есть продукт и по страхованию самой микрокредитной организации от финансовых рисков. Здесь страховой тариф может составить уже от 0,8 до 4 и 5,5% в зависимости от перечня страховых рисков. Принцип расчета тарифа довольно прост: чем больше рисков, тем выше страховая сумма и соответственно, проценты. Кредитный эксперт может быть и страховым агентом одновременно, приучая заемщиков к культуре страхования. Тогда и страховые продукты будут популярны. Конечно, угроза невозврата микрокредита заемщиком весьма важна для микрокредитных организаций. Но использование страховой защиты приведет к удорожанию кредитов МКО, хотя, учитывая растущую конкуренцию на микрокредитном рынке, для компаний практичнее идти на снижение заемных процентов. Кроме того, для небольших МКО, которые выдают мелкие ссуды на короткий период, при грамотном администрировании проектов возвратность денег может быть даже стопроцентной.

Такие микрокредитные организации совсем не заинтересованы сотрудничать со страховыми организациями, а больше уповают на залоговое имущество клиента. Данное мероприятие дало бы возможность развитию еще одного сегмента – микрострахования в Казахстане [85, 86].

Слабым звеном в развитии финансового сектора республики является неразвитость фондового рынка, функционирование которого открывает обширные возможности привлечения как заемного, так и акционерного капитала, финансовых ресурсов пенсионных фондов и страховых организаций. Именно сейчас предприятия могут начать свое долгосрочное и выгодное сотрудничество с фондовым рынком. Исходя из стратегических целей для приведения в соответствие с требованиями листинга фондовой биржи, они должны работать прозрачно, расширяя свою долю на рынке, соответствовать международным стандартам по уровню производства и по выпускаемой продукции; это актуально и в свете вступления Казахстана в ВТО. Полноценное использование потенциала фондового рынка приведет к перераспределению свободных ресурсов в реальный сектор экономики.

В развитии микрокредитных организаций существует еще один аспект – секьюритизация активов, то есть стандартизация и выпуск под них ценных бумаг. В международных стандартах финансовой отчетности 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» секьюритизация трактуется как «процесс трансформации финансовых активов в ценные бумаги». В какой форме это реализуется на практике зависит от предприимчивости и изобретательности кредитора и дебитора. Трансформируя требования кредитора к должнику в ценные бумаги, секьюритизация придает им новое качество повышенной ликвидности, внедряет в сформировавшуюся инфраструктуру фондового рынка и выводит финансовые отношения на более высокий уровень. Но на сегодняшний день фондирование на рынке ценных бумаг для МКО закрыто. Законодательно выпуск облигаций разрешен юридическим лицам, организованным в форме ТОО, но, к сожалению, данное положение не распространяется на МКО. По действующему законодательству микрокредитным организациям запрещено выпускать какие бы то ни было ценные бумаги. В качестве альтернативных источников финансирования необходимо рассмотреть вопрос привлечения частного капитала через выпуск облигаций. Считаем, что здесь необходимо рассмотреть и установить требования по предоставлению возможности пополнения средств МФО через выпуск облигаций, а не устанавливать общий запрет. Механизм осуществления секьюритизации в МКО можно представить следующим образом: микрокредитная организация предоставляет микрокредит под 18% годовых в национальной валюте. Оставив себе 3%, она трансформирует микрокредиты в облигации с доходностью 15% годовых. Данная операция трансформации активов микрокредитных организаций в ценные бумаги позволит ей аккумулировать денежные средства с финансового рынка и вновь направить их в кредитный процесс. Выпущенные облигации относительно рискованности достаточно устойчивы, поскольку они обеспечены микрокредитом, которые, в свою очередь, гарантированы залогом. Все стороны договорных отношений в итоге получают доход и преследуемый интерес: МКО извлекает свои законные 3%, улучшает экономические нормативы и реинвестирует полученные средства в новые кредиты, а инвесторы получают доход по ценным бумагам.

К активам, охваченным секьюритизацией, обычно относят ипотечные и потребительские кредиты, лизинговые платежи, любые однородные займы, товарные кредиты и пр. При этом перечень активов, секьюритизация которых потенциально продуктивна, невозможно переоценить. Сюда могут органично

вписаться любые денежные доходы (поступления), которые хозяйствующий субъект планирует извлечь в перспективе в результате своего функционирования. Особенно нужно отметить, что при секьюритизации используются исключительно активы, генерирующие доход (платежи по которым регулярно продолжают поступать).

Иными словами, с помощью секьюритизации МКО рефинансируют свою деятельность, пополняя в результате данных действий собственный капитал. Поэтому довольно упрощенной выглядит позиция, сводящая многогранный процесс секьюритизации лишь к трансформации неликвидных активов в наиболее ликвидные активы - деньги. Также выпуск облигаций позволит активизировать привлечение средств из внутренних источников и решить проблему финансирования микрокредитных организаций [87].

Одним из основных направлений государственной политики по развитию микрокредитования является совершенствование нормативно-правовых актов, которые регламентируют деятельность МКО. Нормативно-правовая база Республики Казахстан в области микрокредитования располагает всеми необходимыми предпосылками для дальнейшего успешного развития. В то же время, в законодательство необходимо ввести дополнение в части понятийного аппарата по отношению к МФО. В Казахстане микрофинансирование ограничивается только микрокредитованием. В качестве альтернативных путей развития микрофинансирования можно рассмотреть введение новых апробированных и высокоэффективных видов финансовых услуг.

Международная практика показывает, что население с низким уровнем доходов нуждается в дополнительных видах финансовых услуг, помимо микрокредитов. Необходимость услуг микросбережений, микрострахования и микролизинга наиболее актуальна в Казахстане.

Необходимо микрофинансовым организациям введение услуг, ориентированных на клиента, в частности, на малоимущих клиентов, а также к развитию инновационной продукции для удовлетворения и адаптации к потребностям клиентов. Однако разработка нового продукта требует проведения тщательного анализа. Для перехода от микрокредитования как основного вида деятельности к другим видам услуг организация должна проверить свою систему управления и уделить должное внимание анализу состояния рынка.

Другие микрофинансовые продукты, к которым можно отнести микросбережения, микрострахование и микролизинг, не нашли широкого распространения ввиду их специфики. Так, в соответствии с действующим законодательством они могут предоставляться лишь специализированными юридическими лицами, например лизинговыми и страховыми компаниями.

Существует ряд жестких требований по лицензированию такой деятельности, включая требования, предъявляемые к размеру капитала, резервного фонда, соблюдение пруденциальных норм, условия размещения активов и др.

Несмотря на наличие жестких финансовых ограничений, предоставление сберегательных услуг, на наш взгляд, является важной сопутствующей микрокредитованию услугой. Одной из основных задач МФО при разработке эффективной программы привлечения сбережений является адаптация корпоративной культуры МФО для оказания депозитных услуг. В развитии данного вида услуг ключевым моментом, как уже было отмечено, является наличие надзора за МФО, привлекающий сбережения. Хорошо развитые депозитные услуги могут способствовать успешной интеграции финансовых услуг, снижению зависимости МФО от внешних источников финансирования и созданию стабильного потока денежных средств для покрытия операционных расходов. Благодаря

предоставлению сберегательных услуг МФО получают одно важное преимущество: стабильный и относительно дешевый источник средств для расширения кредитных операций. Кроме того, МФО смогут снизить свои риски и стать менее зависимыми от внешних факторов.

В развитии микролизинговых услуг следует учитывать особенности лизинга и значительные авансовые расходы, связанные с ним, а также наличие риска негативного влияния на ликвидность и прибыльность МФО. Лизинговая компания снижает стоимость активов, переданных в лизинг, с течением периода лизинга. Определение цены будущих активов включает в себя изучение как потенциальной прибыли, так и возможных убытков, что играет существенную роль при расчете прибыльности лизинговых операций.

Казахстанские МФО провели предварительные исследования в сфере лизинга, в ходе которых было выявлено, что микропредприятия проявляют заинтересованность в приобретении мини и поддержанного оборудования, в то время как лизинговые компании предлагают новое дорогостоящее оборудование, которое не могут себе позволить целевые группы МФО. В связи с этим, для МФО есть необходимость реализации пилотных лизинговых проектов, направленных на оценку жизнеспособности микролизинговых операций.

Предоставление страховых услуг в Казахстане регулируется в соответствии с действующим законодательством. В нашей стране банки и другие финансовые институты обычно создают аффилированные компании для предоставления услуг по страхованию. Действующие требования, предъявляемые к созданию страховых компаний, препятствуют свободному выходу МФО на этот рынок. В целом, рынок страхования Казахстана считается относительно молодым и недостаточно развитым. На данной стадии развития наиболее приемлемым вариантом могло бы стать достижение соглашения между страховыми компаниями и МФО по внедрению инновационных продуктов микрострахования.

Сдерживающими развитие микрофинансирования барьерами являются отдельные положения по налогообложению, такие как непризнание сомнительных требований микрокредитных организаций и кредитных товариществ. К тому же МКО сами являются субъектами малого и среднего бизнеса, для которых приоритетно совершенствование налогового режима.

Учитывая то, что 47% населения республики проживает в сельской местности, а на селе работают только 29% от общего числа МКО, необходимо рассмотреть вопрос предоставления налоговых преференций для МКО, осуществляющих деятельность в сельской местности. В целях стимулирования деятельности МКО на селе возможно внести корректировку налогооблагаемого дохода таким образом, чтобы кредитные товарищества и микрокредитные организации могли уменьшить налогооблагаемый доход на сумму доходов, полученных от кредитования сельских территорий. Сегодня данная статья трактуется таким образом, что МФО, не менее 90% совокупного годового дохода которых составляют доходы, подлежащие получению (полученные) от кредитования сельского хозяйства, уменьшают налогооблагаемый доход на сумму доходов от данного вида деятельности. Таким образом, речь идет только о сельском хозяйстве, что сужает круг потенциальных заемщиков из числа проживающих (для юридических лиц - зарегистрированных) в сельской местности для микрофинансовых организаций, которые решат воспользоваться налоговой льготой, развивая кредитную деятельность на селе. Это кажется нецелесообразным, так как очевидно, что в целях развития села (роста количества и качества услуг, развития инфраструктуры, укрупнения домашних хозяйств и т.д.) доступ к кредитным ресурсам должны получить все жители и предприниматели сельской

местности, независимо от того, работают ли они в области сельского хозяйства или нет. Учитывая данные факторы, можно использовать понятие «сельские территории» вместо «сельское хозяйство» (статья 122 Налогового кодекса РК). Принятие льготного режима налогообложения для микрокредитных организаций, кредитующих село, позволит им, учитывая их мобильность и доступность, расширить сферу своих финансовых услуг на сельскую местность, содействуя тем самым развитию не только сельского хозяйства, но и сельской инфраструктуры в целом.

Микрофинансирование как инструмент вовлечения самых широких слоев населения в малый и средний бизнес может стать важной частью программы развития регионов. Конечно же, малый и средний бизнес, кроме микрофинансовых организаций, финансируют также и ряд банков. Но надо отметить, что банковские кредиты недоступны подавляющему большинству потенциальных клиентов из-за отдаленности предоставления сервиса, высокого уровня риска стартового предпринимательства. Поэтому микрофинансовые организации остаются основными поставщиками финансовых услуг в регионах и особенно на селе в силу своих качеств: мобильности, гибкости и более упрощенной схемы обслуживания.

При этом перед ними существуют такие барьеры, как отсутствие информации, недостаток квалифицированного персонала, отсутствие методологии и программ обучения.

Ассоциация микрофинансовых организаций Казахстана осуществляет следующие методы усиления МФО: техническая поддержка, обучение, содействие в получении инвестиций и грантов, помощь в достижении самоокупаемости и эффективности.

В республике наблюдается региональный дисбаланс между городом и селом. Для решения задачи преодоления разрыва между микрокредитованием на селе и в городе, в целях усиления развития сельского микрофинансирования Ассоциация микрофинансовых организаций Казахстана будет в последующие несколько лет предоставлять техническую поддержку и практическую помощь существующим микрокредитным организациям, работающим на селе. Ассоциация ставит перед собой задачу создания рынка услуг для МФО, таких как обучение, международный и местный аудит; распространение информации о передовых международных практиках; совершенствование качества руководства и управления МФО; более высокого соответствия МФО потребностям рынка.

Усиление сельских МФО позволит расширить районы охвата кредитования малого и среднего бизнеса в сельских регионах, будет способствовать повышению финансовой грамотности населения, преодолению регионального дисбаланса, а также диверсификации сельского хозяйства.

Анализ статистических данных показывает рост микрокредитных организаций с 8 МКО в 2003 году до 1610 МКО в 2009. Из них 85% являются действующими, а активными всего лишь 638 организаций, т.е. в большинстве своем эти микрокредитные организации не работают.

Результаты сравнительного анализа микрофинансового сектора в Центральной Азии, проведенного в 2006 году Консультационной группой по поддержке малоимущих (CGAP-Всемирный Банк), демонстрируют низкую эффективность МКО Казахстана по сравнению с другими республиками Центральной Азии. МКО Казахстана обслуживают самое малое количество заемщиков и имеют низкий охват населения, при этом, операционные издержки МКО являются одними из самых высоких в регионе. Так, в Казахстане на одну МКО среднее количество клиентов

составляет 47, тогда как в Кыргызстане этот показатель равен 251, в Таджикистане – 771, в Узбекистане – 2428.

Такое среднее количество клиентов на одну МКО (47) не позволяет данному сектору работать прибыльно и развиваться. Поэтому необходимо отойти от практики создания новых МКО. Создание и развитие новых МКО требует ряда лет для вывода их на самоокупаемость, и, как показала практика, создание ряда МКО неэффективно.

Сравнительный анализ МФО Казахстана с МФО других республик дает нам основание предполагать, что на рынке происходит переизбыток микрокредитных организаций, и то, что механизм финансирования микрокредитных организаций со стороны государства недостаточно эффективен.

В целях обеспечения целевого кредитования в стране созданы специализированные фонды с государственным участием как для кредитования сельских предпринимателей, так и для поддержки малого и среднего бизнеса. При этом государственное финансирование направлено на создание новых микрокредитных организаций (МКО) и последующее их финансирование. Здесь необходимо отметить следующее:

Во-первых, создание и развитие новых микрокредитных организаций требует ряда лет для вывода их на самоокупаемость. В то же время, практически нет поддержки уже существующих МКО, имеющих опыт кредитования, но находящихся в простое из-за отсутствия финансирования.

Во-вторых, государственная поддержка имеет сроки завершения, и вновь созданные МКО без государственной поддержки будут вынуждены закрыться, в то время как существующие МКО могут расширить объем своих финансовых услуг и охват ими населения.

В связи с этим в среднесрочной перспективе, на наш взгляд, лучше избрать стратегию поддержки существующих на рынке МФО, а не создания новых.

Другим вариантом привлечения внутренних источников финансирования могло бы стать разрешение создавать МКО в форме акционерных обществ, что привело бы к:

- выводу на фондовый рынок новых инструментов;
- повышению прозрачности микрокредитных организаций;
- возможности привлечения международных инвестиций на казахстанский рынок;
- возможности вывода МКО на более качественный уровень развития.

Сегодня многие кредитные учреждения (банки, ипотечные компании и др.) создаются в форме акционерных обществ. Думается, создание МКО в виде акционерных обществ усилит финансовый рынок, повысит уровень прозрачности кредитных учреждений, работающих с населением и предпринимательством.

Существующие формы отчетности для микрофинансовых организаций не позволяют сегодня проводить качественный анализ сектора и не дают реальной картины.

Учитывая, что сектор микрофинансирования динамично развивается, активно работает с международными финансовыми организациями и инвесторами, возникает необходимость внедрения международных стандартов отчетности, создания системы мониторинга. В связи с чем становится актуальной задача совершенствования предоставления информации по микрофинансовым организациям.

Думается, что дальнейшее развитие микрофинансирования позволит выйти сектору на качественно новый уровень и стать полноценным участником финансовой системы республики.

3.2 Кредитный скоринг как метод совершенствования механизма микрокредитования

Ключевой задачей перспективного развития микрофинансирования в Казахстане и повышения его эффективности выступает оценка кредитного риска. Причем, если в других сегментах кредитного рынка данный аспект кредитования является не менее важным, именно в микрофинансировании вопросы управления и оценки уровня кредитного риска выступают основными, поскольку это связано с обслуживанием менее платежеспособных слоев населения. В менеджмент-технологиях управления кредитными рисками выделяют кредитный скоринг, как относительно новый способ оценки риска. Главной результирующей скоринга является снижение объемов просроченных кредитов, сокращение затрат времени на возврат просроченной задолженности, что позитивно влияет на эффективность кредитования, обеспечивает полноту охвата проводимых мероприятий и окупаемость затрат.

Основное назначение и сущность кредитного скоринга следует рассматривать в аспекте формирующихся исторических связей между кредитным поведением и количественными характеристиками по конкретной кредитной сделке. Его применение основано на предположении того, что данные связи сохранятся в будущем, а затем на основе характеристик претендентов на получаемый заем предсказании будущего риска.

Для некоторых кредитных организаций, которые уже достигли значительных масштабов и располагают серьезной структурой управления и адекватной электронной базой данных, скоринг в действительности может повысить эффективность и, тем самым, помочь как в достижении более широкого охвата бедного населения, так и в повышении организационной самоокупаемости.

Несомненным преимуществом скоринга является достигаемое с его помощью расширение возможностей работы на рынке. В то же время, нельзя утверждать, что он является прорывом как для групп солидарной ответственности, так и в области индивидуальной оценки, проводимой кредитными сотрудниками. Узкое применение скоринговой технологии оценки кредитного риска является его основным недостатком. Так, использование скоринга как инструмента повышения эффективности предкредитного мониторинга не подходит для большинства групповых займов и для банков, ориентированных на сельских заемщиков. В дополнение к этому, большинство кредитных организаций также еще не готово к скорингу либо потому, что у них есть более насущные задачи, либо потому, что базы данных не соответствуют потребностям скоринга. Даже для кредитных организаций, которые уже готовы к нему, скоринг не может заменить кредитных сотрудников и их субъективной оценки факторов риска, которые не отражены (или не могут быть отражены) в базе данных. Для микрофинансов скоринг не выступает очередным прорывом, он представляет собой одну из немногих новых идей (таких как привязка продуктов к потребностям клиентов, предложение депозитных и платежных услуг, усиление внимания вопросам управления и стимулирования персонала и улучшение организации бизнеса), которые в долгосрочной перспективе обещают принести пусть небольшие, но от этого не менее важные улучшения в микрофинансировании.

В долгосрочной перспективе качественный скоринговый проект способен повлиять на изменение организационной культуры, стимулируя тщательный анализ, с помощью которого руководители регулярно исследуют (при поддержке штатного

аналитика) базу данных на предмет информации, полезной для принятия бизнес-решений.

Таким образом, любой метод предсказания будущего риска на основе текущих характеристик с использованием информации о прошлых связях между риском и этими характеристиками называется скорингом. В мировой практике существует два подхода к соотнесению характеристик с риском: субъективный скоринг и статистический скоринг. В таблице 18 изложены основные характеристики данных подходов.

Таблица 18 – Сравнительная характеристика субъективного и объективного скоринга

Критерии	Субъективный скоринг	Статистический скоринг
Источник информации	Опыт кредитного сотрудника и организации	Количественные данные портфеля, содержащиеся в базе данных
Последовательность процесса	Зависит от кредитного офицера и определенного дня	Идентичные займы получают одинаковую оценку
Ясность процесса	«Методика оценки» в офисе, «шестое чувство» кредитных сотрудников	Математические правила или формулы увязывают количественные характеристики с риском
Процесс и продукт	Качественная классификация по мере того, как кредитный сотрудник узнает каждого клиента как личность	Количественная вероятность, поскольку скоринговые карты увязывают количественные характеристики с риском
Процесс внедрения	Продолжительное обучение, опыт и тренировка кредитных сотрудников	Продолжительное обучение и контроль со стороны всех заинтересованных лиц
Возможность злоупотреблений	Личные предубеждения, настроение или человеческие ошибки	Сфабрикованные данные, игнорирование, недостаточное или чрезмерное использование
Гибкость	Широкое применение, после корректировки руководства	Узкое применение; прогнозирование нового типа риска в новом контексте требует новых скоринговых карт
Знание компромиссов, «что могло бы произойти»	Основано на опыте или предположениях	На основе проверки займов, выплаченных после займов, использованных для конструирования скоринговых карт

Представленная сравнительная характеристика позволяет утверждать, что в практике казахстанских микрокредитных организаций чаще применяется субъективный скоринг, нежели статистический. Это связано с тем, что микрокредитные организации в настоящее время проводят оценку рисков на основе количественной и качественной информации о заданных характеристиках, предсказывая, насколько аккуратно будут осуществляться выплаты. Кредитные сотрудники и начальники кредитных отделов так же, как и вся организация в целом, распространяют свой опыт с помощью инструкций по кредитной политике, тренингов и просто передавая опыт друг другу.

К особенностям применения микрокредитными организациями субъективного скоринга относится то, что они, используя количественные характеристики

(например, любой претендент с опытом ведения бизнеса менее года получает отказ), учитывают и такой субъективный фактор как оценка кредитным сотрудником характера клиента. При этом зависящий в основном от интуиции, субъективный скоринг оперирует качественными понятиями: «не очень рискованный, выдать» и «слишком рискованный, отказать».

История микрофинансирования доказывает, что субъективный скоринг эффективен. Однако в условиях интеграции и глобализации национальных экономик, все чаще задается вопрос о наличии возможностей для его усовершенствования. Например, кредитный сотрудник годами вырабатывает «шестое чувство» на предмет риска и усваивает опыт организации. Тем не менее, точность прогнозов различна для различных кредитных сотрудников и зависит от их настроения. Субъективные суждения также допускают возможность злоупотребления отдельными характеристиками, напрямую не связанными с риском, или ошибочный выбор слишком узкого круга этих характеристик.

Статистический скоринг предсказывает риск на основе количественных характеристик, содержащихся в базе данных. Связи между риском и характеристиками выражены как список правил или формул, которые предсказывают риск в виде вероятностей. Статистический скоринг облегчает процесс управления рисками, позволяя проводить последовательную и четкую оценку риска. Причем точность прогнозов отслеживается путем анализа существующих отчетных данных.

Слабость скоринга состоит в его новизне, поскольку очень немногие микрокредитные организации успели его протестировать. Использование базы данных с тем, чтобы помочь кредитным сотрудникам оценить риск, не совсем отвечает основным инновациям, являющимся определяющими в микрофинансировании. Чтобы системные изменения, которые представляет собой статистический скоринг, были приняты, необходим долгий период обучения и совершенствования, а также постоянная демонстрация точности прогнозов. Даже после того как микрокредитные организации возьмут на вооружение скоринг, они должны избегать чрезмерной зависимости от него.

Другим недостатком скоринга выступает наступление компромисса между целесообразностью кредитования беднейших слоев населения, уровень кредитного риска которых в результате скоринга был установлен как рискованный. Ничто не заставляет организацию, чьей миссией является помощь бедным, отказывать претендентам, получившим данную оценку. В то же время, ни одна из подобных организаций не станет игнорировать прогнозируемый риск. Ни одна микрокредитная организация не осуществит кредитования, вовсе невзирая на риск. Более того, даже самая ориентированная на преодоление бедности организация ограничивает затраты, которые она готова понести для достижения определенной цели. Как и в случаях с первоклассными заемщиками, скоринг просто проливает свет на компромиссы, а организация по-прежнему должна сама решить, что делать. Кроме того, компромисс заключается как раз в том, что отказ не всегда отрицательно влияет на благосостояние претендента. Известны факты, когда микрофинансирование вредит больше, чем помогает, особенно беднейшим. Так, некоторые клиенты, представляющие высокий риск, даже если они и не станут плохими, вынуждены будут приложить столько усилий, чтобы вовремя выплатить свои займы, что непосредственный отказ мог бы стать для них более полезным шагом. В конечном итоге, скоринг, рассчитывая чистую финансовую прибыль от потери хороших клиентов за счет отказа плохим, поможет установить непосредственный компромисс между шириной охвата и стабильностью дохода.

Другим фактором, объясняющим недостатки использования скоринга в микрокредитовании в виде ограниченного применения, является потребность наличия электронной базы данных, в которой регистрируется платежное поведение по большому количеству прошлых займов, а также все характеристики клиента и кредитного договора. Кроме того, эти данные должны быть достаточно точными. Некоторые микрокредиторы накопили достаточные данные в ходе управления своим обычным портфелем. Однако не все МКО имеют электронную базу данных, обеспечивают достаточность собираемой информации по каждому займу и ведут записи точных данных. Таким образом, главным отличием статистического скоринга является то, что при его применении игнорируется все, за исключением количественных характеристик, в то время как субъективный скоринг основан на качественных характеристиках.

Посредством субъективного скоринга выявляются те характеристики кредитного риска, которые игнорируются статистическим скорингом. В то время как статистический скоринг может выявить взаимосвязи, которые слишком многочисленны, слишком сложны, слишком незаметны для субъективного скоринга. Оба подхода к скорингу основаны на предпосылке, что будущее будет таким, как прошлое, и что характеристики связаны с риском. Конечно, эти допущения никогда полностью не оправдываются, но они достаточно достоверны, что и определяет полезность скоринга.

Скоринг, независимо от его форм, построен на том, что даже незначительное знание прошлого лучше, чем полное его отсутствие. Субъективный скоринг, основанный на применении аналитических способностей кредитного специалиста, позволяющий отслеживать тенденции

и объединять данные из многих источников, может оперативно и гибко отреагировать в том случае, когда текущая динамика развития начинает противоречить прошлому. Статистический скоринг более последователен и отражает большее множество тенденций, а также выявляет скрытые из них, но он может предсказать только то, что уже имело место много раз.

В своем назначении скоринг аналогичен рейтингу, но его гораздо легче применять, и он более точен. На наш взгляд, рейтинг полезен, а скоринг еще полезнее по трем причинам.

Во-первых, скоринг рассматривает риск как вероятность, а рейтинг же оценивает сложившиеся риски. Например, оценка А может означать «приемлемый», а оценка F – «неприемлемый», но кредитор не знает, какая доля А станет плохой, или насколько А хуже, чем F. Скоринг не только оценивает риск, но в условиях, когда проводится тщательное сравнение, определяет точную разницу уровней риска. Например, для займов с предполагаемым риском в 10% ожидание того, что 10% из них станут плохими, в два раза меньше, чем для займов с предполагаемым риском в 20%.

Во-вторых, скоринг учитывает связи между риском и широким кругом характеристик (включая просрочку), а рейтинг не учитывает ничего, кроме просрочек. Таким образом, в то время как рейтинг бесполезен для новых займов (поскольку нет сведений о просрочках), скоринг практически одинаково полезен как для новых, так и для повторных займов.

В-третьих, скоринг использует базу исторических данных и статистические методы для оптимальной увязки риска с широким кругом характеристик. В отличие от него рейтинг связывает риск с просрочками на основе суждений и опыта руководителей, разработавших систему. Безусловно, определенный простейший анализ базы данных может усовершенствовать систему рейтинга, но

удивительно, что подобный анализ редко проводится. В то же время, исторический тест точности прогнозов является стандартным для скоринга, но практически не применяется для рейтинга. При этом скоринг способен на большее, чем просто подтверждать то, что уже известно, поскольку с его помощью связям присваиваются числовые значения.

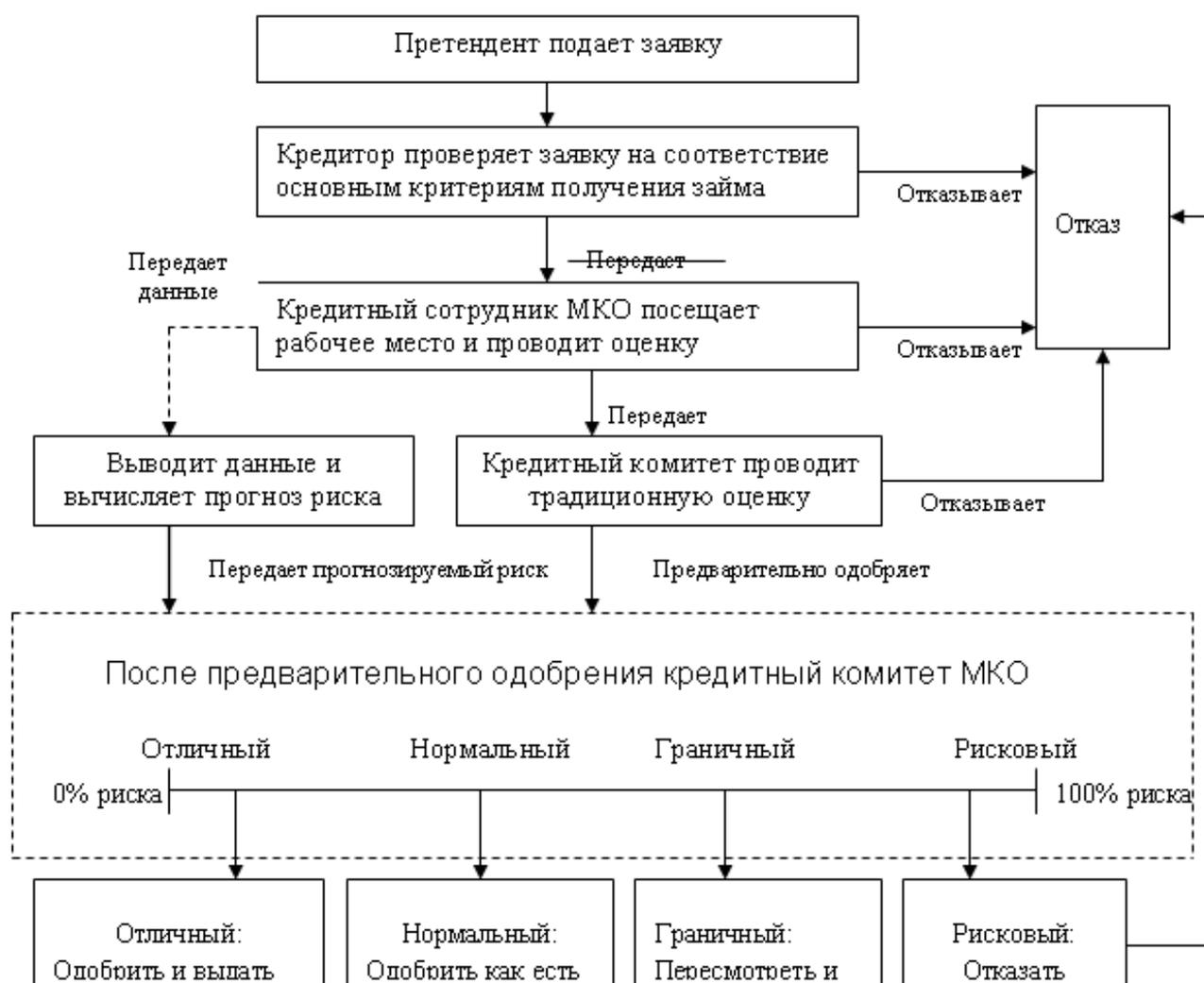


Рисунок 13 – Скоринговый механизм оценки рисков микрокредитных организаций

Прежде чем начать применение скоринга организация должна сначала одобрить претендента согласно традиционной процедуре кредитной оценки. Кредитный комитет принимает решение после получения прогноза в соответствии с политикой, предусмотренной для четырех классов риска: рисковые, обычные, граничные и отличные. В организации в соответствии с ее миссией и с учетом компромиссов между широтой, глубиной и продолжительностью охвата устанавливаются четыре порога. Затем, с учетом характеристик одобренного займа, скоринг дает прогноз уровня риска. В практике функционирования казахстанских МКО данный механизм является классическим, хотя и отличается по некоторым регионам, исходя из накопленного опыта применения скоринга и сформировавшейся базы данных. На рисунке 13 представлен механизм оценки микрокредитной организации, применяющей скоринг. Применяемый на сегодняшний день в казахстанской практике механизм скоринга не может

заменить ни один из элементов традиционного анализа. В формате применения микрокредитных организаций он просто является еще одним этапом в конце традиционного процесса, непосредственно перед выдачей займа. Он начинается в момент подачи клиентом письменной заявки. Перед посещением рабочего места кредитным сотрудником заявка проверяется на соответствие основным критериям получения займа, например, не менее одного года опыта ведения бизнеса.

Если заявка соответствует этим требованиям, кредитный сотрудник посещает рабочее место, и после проведения анализа в офисе принимает решение о том, стоит ли передавать заявку в кредитный комитет. Заявки, которые дошли до этой стадии, затем вводятся в компьютер. Система производит вычисления и распечатывает скоринговый отчет совместно с документами, которые обычно представляются на рассмотрение кредитного комитета.

До этого момента скоринг ничего не меняет в традиционном процессе оценки кредитоспособности заемщика в практике казахстанских кредитных учреждений. Необходимость одобрения кредитной заявки остается актуальной и в условиях скоринга. Некоторыми кредитными организациями применяется практика автоматического одобрения кредитным комитетом почти всех заявок, которые к ним поступают. Следовательно, одобрение происходит уже тогда, когда кредитные сотрудники принимают решение представить заявку на рассмотрение комитета. В этом случае скоринг используется для того, чтобы определить, какую заявку стоит рассмотреть детально, а какую - одобрить автоматически. В тех кредитных институтах, в которых решение принимается непосредственно комитетом, к скорингу нельзя обращаться до тех пор, пока не проведен традиционный анализ. С учетом скоринга комиссия подразделяет заявки на указанные четыре класса.

Претенденты, чей предполагаемый уровень риска находится ниже самого низкого порога, - «отличные». Для удержания этой наименее рискованной категории организация может проводить политику стимулирования. Например, предлагая кредитные линии, снижая цену займа, поощряя за своевременные выплаты или понижая требования к залому. Конечно, скоринг только выявляет отличных клиентов, не показывая, какой метод стимулирования для них лучше всего подходит. Скоринг просто прогнозирует риск, руководители должны решить, что делать дальше. Если они желают использовать калькуляцию цен, основанную на риске, то они должны решить, каким образом согласовать процентные ставки, принимая во внимание прогнозируемый риск.

Скоринг определяет как наименее рискованные, так и наиболее рискованные займы. Эффективные микрокредитные организации управляют рисками в обеих этих категориях. Безусловно, организации, которые не стремятся стимулировать низкий риск, могут установить порог «отличных» равным нулю, поскольку прогнозируемый риск никогда не бывает столь низким.

Претенденты с прогнозируемым риском выше, чем у «отличных», но ниже, чем у «границных» - «обычные». Эти займы одобряются и выдаются без изменений. Большинство претендентов обычно находится в этой категории, поэтому скоринг не влияет на оценку большинства займов и не вызывает дополнительных затрат у кредитного комитета.

Претенденты, чей прогнозируемый риск выше порога «обычных», но ниже порога «рисковых», называются граничными. Кредитный комитет рассматривает подобные случаи с особым вниманием, если необходимо, пересматривает сумму, срок погашения, требования к залому и процентные ставки (ценовая политика на основе риска). Безусловно, комитет может принять решение отказать некоторым

границным претендентам. Применяя скоринг для данной категории претендентов, кредитному комитету приходится тратить больше времени на рассмотрение их заявок. Тем самым, затраты возрастают, но большинство кредиторов, которые были заранее проинформированы, приветствуют возможность пересматривать условия займов границным клиентам до выдачи.

Претенденты с прогнозируемым риском, превышающим самый высокий порог – «рисковые». За редким исключением «рисковые» претенденты в основном получают отказ. Конечно, комитет может тщательно пересмотреть «рисковых» для того, чтобы увидеть, в чем состоят их недостатки, и являются ли качественные данные настолько убедительными, чтобы оправдать политику игнорирования результатов скоринга.

В особой категории применяемого скоринга находятся заемщики, осуществляющие повторные займы. Повторные клиенты имеют кредитную историю, поэтому скоринг даже лучше подходит для них, чем для новых клиентов. Некоторые микрокредитные организации, однако, не желают пересматривать условия повторных займов для клиентов из категории границных, уже не говоря о том, чтобы отказать повторным, попавшим в категорию «рисковых», отчасти потому, что они не верят в возможности скоринга, а также потому, что желают поддерживать репутацию организации, поощряющей своевременные выплаты путем предоставления доступа к новым займам.

Любая качественная скоринговая карта учитывает тип займов (новый или повторный) и кредитную историю. Если претендент на повторный заем с незначительными просрочками в предыдущих займах действительно представляет меньший риск, то качественная скоринговая карта отразит это. Тем не менее, скоринг может указать на некоторые случаи с безупречной кредитной историей как на плохих клиентов. Если исторический тест проводить без разбивки на повторные и новые займы, тогда, возможно, эти претенденты будут представлять более высокий риск.

Как правило, микрокредитные организации не могут отказать этим претендентам, с одной стороны, потому что это станет тревожным сигналом для других клиентов, с другой стороны, потому что кредитный комитет скорее откажется от скоринга, чем откажет повторным клиентам с идеальной кредитной историей. В таких случаях политика в отношении «рисковых» должна предусматривать тщательный анализ заявок, изменение условий займа и предупредительные мероприятия мониторинга в первые несколько месяцев после выдачи займа.

Политика распределения на четыре класса поощряет претендентов, представляющих низкий уровень риска, и предусматривает более тщательную проверку, пересмотр условий или отсеивание претендентов, представляющих высокий риск. Уровень риска большинства претендентов находится на среднем уровне, на них скоринг не оказывает никакого влияния. Скоринг применяется только по результатам рассмотрения заявок, утвержденных кредитным сотрудником или кредитным комитетом. Поэтому для претендентов, не соответствующих стандартам традиционной оценки, скоринг не применяется, поскольку им уже отказано.

Доля риска, не учитываемого скорингом, но учитываемая традиционным кредитным анализом, наверняка, очень велика. В принципе скоринг должен быть проведен перед или после традиционного кредитного анализа. Достаточно часто, в случаях когда скоринг применяется первым и прогнозирует малый риск, к заемщикам может не применяться традиционный кредитный анализ. Это повышает

уровень кредитного риска, поскольку кредиты, которые кажутся малорисковыми, могут оказаться высокорисковыми после объективного анализа.

Случайные риски непредсказуемы. Применяемый в казахстанской практике скоринг оценивает только количественный риск. Это обусловлено тем, что его применение отражает взаимоотношения, а не причины. Он не объясняет, почему атрибуты характеристик влияют на риск. По сравнению со скорингом, традиционная кредитная оценка в микрофинансировании лучше учитывает качественный риск (безусловно, скоринг игнорирует качественный риск) и хуже учитывает количественный риск.

Микрокредитная организация, применяющая скоринг для того чтобы отказаться от традиционной оценки или сократить ее, рискует тем, что качественный риск претендента, не прошедшего традиционной оценки, приравнивается к качественному риску претендента, заявка которого была одобрена в результате такой процедуры. Тем самым подразумевается, вопреки накопленному опыту микрофинансирования, что качественный риск не важен или его не представляется возможным измерить, даже если кредитные сотрудники изучили личные и деловые качества претендентов. В скоринге регистрируются показатели только тех займов, которые были выданы, поэтому ни один исторический тест не сможет продемонстрировать, каковы были бы показатели тех займов, которые не были выданы по причинам качественного порядка, если бы мы их все-таки выдали после традиционной процедуры оценки. В свою очередь, АО «Кредитное бюро» может предоставить лишь те данные, которые предоставлены банками и другими участниками кредитного рынка. Иначе говоря, сама информационная база, выступающая в основе скоринга, не является полной и соответственно не может быть объективной.

На сегодняшний день микрокредитные организации не применяют скоринг без предварительной оценки. Если предположить, что качественный риск не играет никакой роли, прогнозы были бы слишком неточными. Единственный способ точно узнать, насколько неточным будет прогноз – провести апробирование чистого скоринга – выдать несколько займов только на основе скоринга, и затем посмотреть, что из этого выйдет.

Со временем, когда значимость единой информационной базы будет оценена всеми участниками кредитного рынка, АО «Кредитное бюро» расширит круг своих участников и микрокредитные организации смогут выявить больше важных характеристик, применительно к своей деятельности. При наличии более достоверных и расширенных данных, возможно, скоринг станет достаточно сильным инструментом, чтобы прекратить оценку качественного риска с помощью традиционных инструментов. На сегодняшний день скоринг дополняет, но не может заменить кредитных сотрудников и традиционный кредитный анализ [88, 89, 90].

Микрокредитная организация определяет пороги с учетом компромиссов, обусловленных ее миссией: широта охвата, глубина охвата, длительность охвата.

Микрокредитная организация должна самостоятельно сделать ценностные суждения. После этого исторический тест может помочь кредитору в определении скоринговой политики для оптимизации его целей. Это происходит путем демонстрации того, как различные гипотетические пороги повлияют на количество одобренных займов, пропущенных хороших займов и на количество плохих займов, которых удалось избежать.

Все изложенное позволяет нам выделить функции микрокредитного скоринга. Специфика деятельности микрокредитных организаций определяет необходимость

позиционирования функций скоринга, применяемого ими в процессе оценки уровня кредитного риска:

- функция экспресс-анализа, когда на основе применяемой субъективной или статистической модели скоринга выполняется подбор и оценка основных характеристик потенциальных заемщиков – претендентов на микрокредитные услуги;

- функция отбора, когда посредством скоринга микрокредитная организация осуществляет группировку своих клиентов по уровню кредитного риска, установленного по скоринговой оценке;

- страховая функция проявляется через обеспечение посредством мониторинга оценки всех рисков, связанных с кредитованием данного заемщика, что повышает эффективность микрокредитования и его популяризацию среди участников рынка;

- функция мониторинга позволяет микрокредитной организации осуществлять оценку состояния своих заемщиков после получения ими займов на предмет своевременности осуществляемых платежей, перспектив дальнейшего обслуживания в данной организации;

- информационная функция, когда через формирование необходимой для проведения скоринга базы данных по кредитной истории заемщиков создаются условия для пополнения информационной базы данных АО «Кредитное бюро».

В процессе реализации данных функций микрокредитные организации несут определенные затраты. Эти затраты сгруппированы по целевому назначению и изложены в виде классификации на рисунке 14.

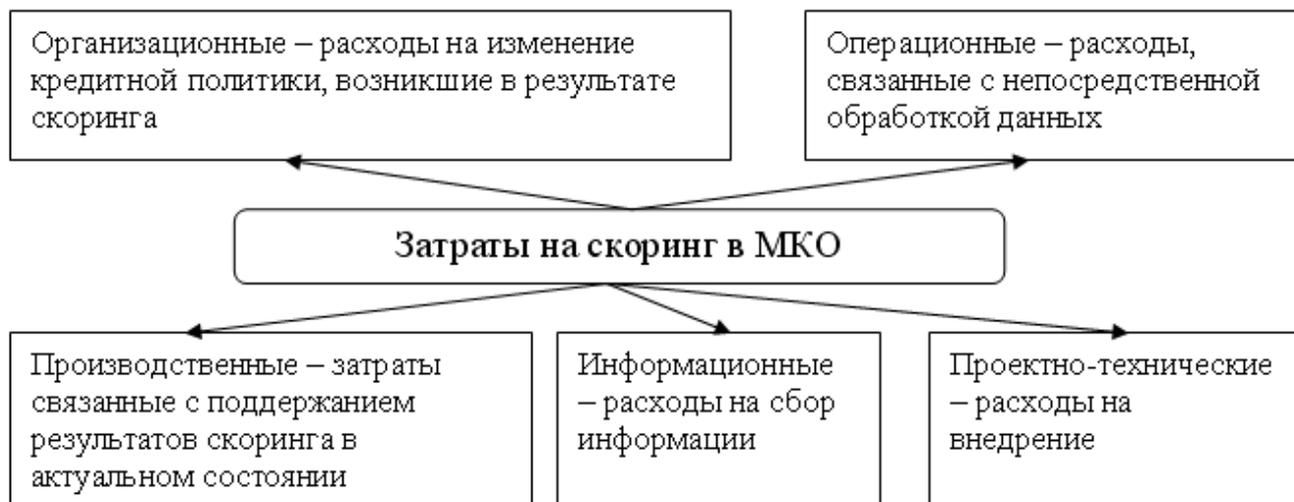


Рисунок 14 – Затраты на скоринг в казахстанских МКО

Таким образом, по целевому назначению затраты на скоринг в МКО подразделяются на пять категорий: информационные, проектно-технические, операционные, организационные и производственные.

Информационные затраты связаны с необходимостью сбора и введения данных, нужных для конструирования скоринговой карты, что влечет за собой затраты на аккумуляцию данных. Для менее опытных микрокредитных организаций они включают в себя не только ввод данных по заявкам по мере их поступления, но также и подкрепление информационной системы для обработки дополнительных данных. Для таких кредитных организаций скоринг не должен быть приоритетом; стоит провести усовершенствование их информационных систем, не говоря уже об их пользе для скоринга.

Проектно-технические затраты направлены на реализацию скорингового проекта – конструирование скоринговых карт, интеграцию в информационную систему, обучение и контроль, что определяет необходимость одноразовых затрат на их внедрение. В частности регулировка информационной системы для автоматического расчета и отчета о прогнозируемом риске может быть неожиданно длительным и трудным процессом, поглощающим значительную долю бюджета проекта. На практике многие скоринговые проекты терпят неудачу именно на этом этапе.

Операционные затраты включают покрытие расходов по повседневному использованию скоринга, что отнимает время сотрудников, ответственных за ввод данных, кредитных сотрудников и руководителей кредитных отделов.

Организационные расходы возникают в результате выявления льгот для «отличных» или отказ «риковым» претендентам, что вызывает расходы, связанные с изменением политики микрокредитной организации. В конце концов, льготы не всегда эффективны, а некоторые «рисковые» претенденты, если бы им был выдан заем, могли бы повысить свою оценку с позиции их кредитоспособности.

Производственные издержки обусловлены тем, что применение скоринга вызывает в организации процесс изменений и, тем самым, влечет за собой производственные издержки. Данные затраты особенно характерны для микрокредитных организаций ввиду их компактности и относительно несложной организационной структуры. Функции принятия решений по кредитованию переходят от кредитного отдела к информационному отделу. Некоторые сотрудники открыто противостоят изменениям, вызванным скорингом, а другие пытаются обойти скоринг, корректируя данные или пренебрегая установленными правилами. Третьи неосторожно игнорируют скоринг, акцентируя внимание на традиционной оценке. Обучение и контроль помогают лучше всего выявить эти производственные издержки.

Необходимость данной классификации, на наш взгляд, обусловлена тем, что она позволяет повысить качество управления данными затратами в целях их оптимизации и повышения привлекательности скоринга для МКО, его популяризации не только среди микрофинансовых организаций, но и среди других кредитных учреждений.

Среди преимуществ скоринга – снижение потерь по займам, усиление лояльности, экономия времени на погашение просроченной задолженности и культивирование навыков открытого количественного анализа в помощь руководителям.

Снижение потерь по займам – это, наверное, наименьшее преимущество скоринга в рамках его применения микрокредитными организациями, кроме случаев, когда намеревающиеся использовать скоринг имеют ссудный портфель с высокой долей проблемных кредитов. В этих условиях усиление лояльности к отличным клиентам выступает преимущественным фактором в оценке, чем сокращение потерь по займам.

Рассчитывая скоринговый балл, микрокредитная организация может управлять риском, отказывая претенденту на заем или внося изменения в кредитный договор. Одно такое изменение делает попытку компенсировать риск путем увеличения процентной ставки или взносов. На практике же, понимание того, насколько следует урегулировать цены, может быть усложнено, особенно без точных оценок различных компонентов затрат и доходов.

Несмотря на это скоринг в целом сокращает количество заемщиков из числа потенциальных претендентов традиционного анализа, положительно влияет на

широту и продолжительность охвата микрокредитованием. В развитых странах скоринг углубил охват. В настоящее время большинству казахстанских семей стал доступен наиболее гибкий за всю историю микрофинансовый продукт – кредитные карточки, поскольку скоринг помогает без особых затрат оценить риск, связанный с огромным количеством небольших, краткосрочных, необеспеченных залогом займов.

Во-первых, по данным аналитиков, применение скоринга в целом дает для кредитного учреждения дополнительные полдня в неделю. Данное время при правильной организации, может быть использовано на поиск новых клиентов, что при конкретной базе клиентов направляет внимание кредитных сотрудников на исследование более бедных сегментов рынка. Во-вторых, скоринг может защитить некоторых малоимущих заемщиков от своих собственных неверных суждений. Как уже было сказано ранее, отказ или пересмотр условий займа в случаях, представляющих высокий риск, не только снижает затраты микрокредитной организации, но также помогает заемщикам отказаться от привлечения безнадёжного и как следствие неэффективного займа. Скоринг в рамках всего кредитного рынка Казахстана может помочь микрофинансированию снизить его риски и способствовать таким образом его развитию. В-третьих, и это представляется самым главным, микрофинансирование зарождалось из предпосылки, что бедное население кредитоспособно, но микрокредитные организации не располагают соответствующими инструментами оценки риска. Скоринг помогает усовершенствовать инструменты оценки риска и, тем самым, помогает избежать ошибок и предубежденности в процессе оценки. Таким образом, если малоимущие слои населения действительно кредитоспособны, скоринг должен помочь уяснить это лучше, чем при применении других способов оценки, углубляя охват.

Еще одно преимущество скоринга и, возможно, самое важное преимущество в долгосрочной перспективе состоит в том, что руководству в принятии решений будет способствовать ясная количественная информация о возможных компромиссах, основанная на результатах анализа базы данных.

Скоринговая карта содержит возможные связи между риском в будущем и текущими характеристиками заемщика, займа и кредитора. В то время как карты субъективного скоринга содержат четкие инструкции по предоставлению займов на основе субъективных суждений кредитных сотрудников, статистические скоринговые карты содержат четкий свод правил или математические формулы.

Регрессионные скоринговые карты - это математические формулы, рассчитывающие прогнозы (вероятности) путем прибавления взвешенных значений характеристик заемщика, займа и организации. Применение регрессионных прогнозов заключается в том, что информационная система делает все вычисления. По сравнению с экспертными системами, регрессии обеспечивают наибольшую точность прогнозов и наилучшим образом демонстрируют связь между риском и характеристиками.

Предположим, что статистическая регрессия определила, что риск уменьшается в зависимости от возраста заемщика на 0,1 процента за год. Кроме того, статистическое исследование обнаружило, что «исходный риск» составляет 10%. Формула регрессии, прогнозирующая вероятность стать плохим, будет выглядеть следующим образом:

$$\text{Риск} = 10 - 0,1 \times \text{Возраст.} \quad (1)$$

Например, прогнозируемый риск для 30-летних составляет $10 - 0,1 \times 30 = 7$ процентных пунктов. Для 55-летних прогнозируемый риск составляет $10 - 0,1 \times 55 = 4,5$ процентного пункта (Это всего лишь примеры. Реальный вес, рассчитываемый на основе информации из базы данных, различен для каждой организации).

В качестве второго примера предположим, что в результате статистического исследования было определено, что риск увеличивается в зависимости от срока погашения на 0,25 процентных пункта в месяц. Учитывая, что исходный риск составляет 10%, прогноз будет выглядеть следующим образом:

$$\text{Риск} = 10 + 0,25 \times \text{Срок погашения.} \quad (2)$$

Например, прогнозируемый риск для 3-месячного займа составит $10 + 0,25 \times 3 = 10,75$ процентных пункта. Для 12-месячного займа прогнозируемый $10 + 0,25 \times 12 = 13$ процентных пунктов.

На практике регрессионные скоринговые карты включают широкий диапазон характеристик. Например, комбинация трех формул с одной характеристикой представляет собой скоринговую карту, дающую более четкое распределение случаев, представляющих высокий и низкий риски:

$$\text{Риск} = 10 - 0,1 \times \text{Возраст} + 0,25 \times \text{Срок погашения.} \quad (3)$$

Например, для 30-летнего клиента с 36-месячным займом на ремонт жилья прогнозируемый риск составит $10 - 0,1 \times 30 + 0,25 \times 36 = 16$ процентных пунктов. Напротив, для 55-летнего клиента с 3-месячным займом на пополнение оборотного капитала прогнозируемый риск составит $10 - 0,1 \times 55 + 0,25 \times 3 = 5,25$ процентных пункта. На практике регрессионная скоринговая карта может включать 30-50 характеристик, вес каждой можно вывести на основе базы данных определенной организации. После того, как информационная система рассчитает прогноз, организация сможет использовать его.

Наряду с тем, что регрессии обладают высокой точностью прогнозов, их наиболее важное преимущество заключается в том, что они четко демонстрируют связь между риском и характеристиками. Вес показывает не только то, что характеристика влияет на повышение или снижение риска при неизменных прочих характеристиках, но также и то, насколько он повышается или понижается. Эти связи поддерживаются только после того, как заявка была одобрена в соответствии с традиционными стандартами кредитной оценки.

Регрессионные скоринговые карты демонстрируют зависимость риска и срока кредитования: риск значительно снижается с увеличением количества месяцев, прошедших с момента выдачи займа. Например, для клиента, у которого прошло 36 месяцев, при прочих равных условиях, риск составляет на 4,4 процентных пункта меньше, чем для того, у которого прошло 12 месяцев. Риск значительно снижается с возрастом. Например, для 50-летнего клиента, при прочих равных условиях, риск на 2,9 процентных пункта ниже, чем для 30-летнего.

Риск повышается с изменением отношения пассивов к активам в хозяйстве или на предприятии в сторону повышения. Например, риск для клиента с уровнем в 10%, при прочих равных условиях, составляет на 0,2 процентных пункта меньше, чем для клиента с уровнем в 30%. Риск повышается с увеличением среднего количества дней просрочек на одну выплату в каждом из предыдущих трех займов. Например: 10 дней просрочек в предыдущем займе повышает риск на 8%, 7 дней в предпоследнем займе повышает риск на 2%. Влияние на текущий риск просрочек в третьем от конца займе подобно влиянию просрочек в предпоследнем займе.

Таким образом, по сравнению с клиентами с безупречной кредитной историей, для клиента, у которого было 10, 7 и 7 дней просрочек в предыдущих трех займах, риск будет на $8 + 2 + 2 = 12$ процентных пунктов выше (при условии, что его заем уже был одобрен в соответствии с традиционными стандартами кредитной оценки).

Предлагается применение кредитного скоринга в микрокредитной организации в форме так называемых скоринговых карт. Принцип построения и использования скоринговой карты несложен (таблица 19). Исходные характеристики заемщика, необходимые для его оценки, могут быть выбраны из любого имеющегося в распоряжении банка источника данных, главным образом из заполняемой клиентом анкеты. Подобными характеристиками могут служить демографические данные (в частности, возраст, продолжительность проживания в определенном регионе, стаж работы, почтовый индекс), сведения, отражающие уже существующие отношения между клиентом и банком (например, как долго заемщик является клиентом банка, какие кредитные продукты он уже использует, насколько ответственно подходит к осуществлению платежей, с какой целью обращался в банк прежде), данные кредитного бюро (запросы на идентификацию заемщика, просрочки платежей, общая информация и пр.), сведения из бюро регистрации о наличии недвижимости и т. д.

Таблица 19 – Форма скоринговой карты микрокредитной организации

Показатель	Диапазон значений	Скоринг-балл
Возраст заемщика	До 35 лет	7,60
	От 35 до 45 лет	29,68
	От 45 и старше	35,87
Образование	Высшее	29,82
	Среднее специальное	20,85
	Среднее	22,71
Состоит ли в браке	Да	29,46
	Нет	9,38
Наличие кредита в прошлом	Да	40,55
	Нет	13,91
Стаж работы	До 1 года	15,00
	От 1 до 3 лет	18,14
	От 3 до 6 лет	19,85
	Свыше 6 лет	23,74
Наличие автомобиля	Да	51,69
	Нет	15,93

На основании статистических исследований данных о заемщиках, уже имеющихся в МКО, каждому признаку назначается определенное количество баллов (чем выше кредитоспособность и добросовестность заемщика по тому или иному признаку, тем более высокий балл мы этому признаку присваиваем). При этом принимается во внимание предикативная (прогнозная) сила каждого такого фактора, наличие корреляций между ними и другие статистические характеристики исследуемой совокупности объектов. Полезно также использовать данные из кредитных бюро, обеспечивая тем самым достоверное представление о «типичном заемщике с улицы».

Теперь у нас есть все, чтобы оценить кредитоспособность нового претендента: для этого достаточно просуммировать баллы по каждому признаку скоринговой карты и в зависимости от результата определить максимальный размер ссуды, которую МКО готова предоставить заемщику. Таким образом, знания об имеющихся заемщиках позволяют нам прогнозировать профиль потенциального клиента банка. Поскольку со временем данные обновляются, естественно, периодически происходит модификация самой скоринговой карты: некоторые признаки становятся более значимыми, а другие отходят на второй план. Коррекция карт производится регулярно, ее периодичность зависит от объема кредитов.

Скоринговый балл претендента, обратившегося за кредитом, сравнивается с баллами заемщиков, уже получивших кредит в банке, и на этой основе делаются определенные выводы о его возможном поведении в будущем (чем надежнее заемщик, тем выше балл). Прогнозная модель строится с помощью таких аналитических методов, как логистическая регрессия или нейронные сети. Затем вычисляется вероятность дефолта первого платежа и заемщик зачисляется в ту или иную группу риска (в зависимости от его скорингового балла). В результате руководством МКО устанавливается определенный «балл отсечения», после сопоставления с которым данное учреждение будет принимать окончательное решение о предоставлении кредита. Если балл, набранный претендентом, выше балла отсечения, то выносится положительное решение, а если ниже, то МКО вынуждена отказать ему в выдаче денег. Балл отсечения определяется средствами программного обеспечения по критерию наибольшей прибыльности продукта. Ведь выдавая займы всем желающим подряд (при низком балле), как и незаслуженно отказывая претендентам, которые могли бы оказаться хорошими заемщиками (при слишком высоком балле), банк теряет вполне реальную прибыль. Поэтому для принятия предварительного решения выбирается некий оптимальный балл. Оговоримся, что это решение не окончательное, поскольку после стадии скоринга анкеты передаются в службу безопасности на предмет обнаружения несовпадений заявленных сведений с фактическими. На этой стадии даже самый хороший с точки зрения скоринга потенциальный заемщик скорее всего получит отказ, если, к примеру, выяснится, что в прошлом он имел две судимости за мошенничество...

Скоринговая карта, построенная не на основе статистического анализа данных, а на основе опыта и суждений руководителей, называется экспертной системой. Экспертные системы отличаются от традиционного субъективного скоринга тем, что в них подобно регрессионной карте применяются только четкие правила или формулы. Преимущество экспертных систем заключается в том, что для их создания не требуется база данных, и поскольку они конструируются руководителями организации, проще заставить сотрудников в них поверить. Слабость экспертных систем в том, что точность прогнозов ниже, чем у регрессий. Также, поскольку экспертные системы предполагают связи между риском и характеристиками, они не могут отображать связей. Большинство микрокредитных организаций в Казахстане, утверждающих, что они применяют скоринг, имеют в виду именно экспертные системы.

Экспертные системы – это методика проведения скоринга на разграничении данных на основе опыта, суждений и догадок руководителей организации. Они могут быть представлены в виде математических формул наподобие статистических регрессий, однако характеристики и их вес отбираются руководством, а не рассчитываются на основе информации из базы данных. Экспертные системы и регрессионные скоринговые карты не обладают абсолютной точностью, хотя они отвечают требованиям относительной точности при их применении.

Экспертные системы легко сконструировать. Для этого не требуется наличие обширных данных, поэтому скорее всего, это наиболее подходящие скоринговые карты для большинства микрокредитных организаций на сегодняшний день. Микрокредитные организации, не обладающие достаточными данными для статистического скоринга, могут начать с экспертных систем, но они должны запланировать сбор данных, необходимых для внедрения более совершенных скоринговых карт.

Как правило, большинство микрокредитных организаций, применяющих экспертные системы в настоящее время, не проводили испытаний. Их ошибка состоит не в том, что они пользуются экспертными системами, а не статистическими скоринговыми картами, а в том, что они игнорируют испытания точности прогнозов. В этом отношении наиболее предпочтительны регрессионные карты, поскольку они обладают самой высокой точностью прогнозов, отражают связи между риском и характеристиками лучше, чем экспертные системы. Однако регрессии сложны, они предъявляют наиболее высокие требования к базе данных. Только самые крупные микрокредитные организации готовы к применению регрессионных скоринговых карт.

В современной практике применения скоринга в оценке кредитного риска заемщиков микрокредитования применяют различные по назначению типы скоринговых оценок. Для целей широкого применения и совершенствования уже применяемых технологий разделим эти модели оценок на:

- скоринг претендентов;
- скоринг поведения;
- скоринг взыскания просроченной задолженности;
- скоринг клиентов, покидающих организацию;
- скоринг посещений.

На наш взгляд, наиболее приемлемой моделью скоринговой оценки кредитного риска для казахстанских микрокредитных организаций является скоринг претендентов, поскольку политика разделения на четыре класса проста и полезна. Кроме того, скоринг претендентов по своему содержанию и результатам оценки может заменить и скоринг поведения, и скоринг взыскания просроченной задолженности.

Так, скоринг претендентов прогнозирует вероятность того, что заем, который был одобрен в процессе традиционной процедуры кредитной оценки, если он будет выдан, когда-нибудь станет «плохим». Организация должна выбрать, как определить «плохой» заем, часто, как определенную комбинацию следующих факторов:

- общий срок просрочек более X дней;
- более чем Y просрочек, независимо от срока;
- более чем Z дней просрочек в среднем на одну выплату.

Определение «плохого» займа для скоринга может стать полезным упражнением, поскольку это заставляет организацию тщательно подумать о просрочках и их цене. Что больше влияет: количество просрочек или их продолжительность? Стоит ли игнорировать многочисленные небольшие просрочки? Организация также должна решить, какие критерии служат для принятия решения о том, может ли клиент с просрочками в предыдущем займе обратиться за следующим займом. Для скоринга определение претендентов «плохой», как правило, не соответствует понятию «невозврат». На техническом уровне большинство микрокредитных организаций в Казахстане не располагает достаточным количеством неплательщиков для того, чтобы установить связь между риском и характеристиками. Еще

более важно то, что большинство микрокредитных организаций рассматривает заем как «плохой» задолго до того, как он становится невозвратом. Точно так же немногие микрокредитные организации решаются выдать повторный заем клиенту, который, несмотря на просрочки в предыдущем займе, все-таки его возвратил.

Скоринг поведения клиента в рамках микрокредитования после получения займа прогнозирует вероятность того, что следующая выплата по займу будет просроченной. Риск, связанный с платежным поведением, тесно связан с риском претендента. Обе разновидности скоринговых карт строят прогнозы на основе одинакового набора характеристик, за исключением того, что скоринговая карта поведения также включает кредитную историю по активному займу, количество уже сделанных выплат и активный баланс. Скоринг претендентов представляется эффективным заменителем скоринга поведения, поскольку займы с высоким риском претендентов будут также представлять высокий риск поведения. Корреляция нарушается только в очевидных случаях, таких как займы с большим количеством просрочек с момента выдачи.

Независимо от того, какие скоринговые карты используются для предсказания риска поведения, применяется простая политика, подразумевающая поведение двух типов. Займы с наивысшим уровнем риска (или со значительными суммами, подвергающимися риску) рассматриваются как «потенциально неблагонадежные»: класс, который может охватывать 5% всех займов. Даже до того как начнутся проблемы, этим клиентам наносят предупредительные посещения, звонят или пишут письма. Все проводимые мероприятия не должны вызывать у заемщиков осознания снижения их платежеспособности и роста рисков МКО. Они должны быть направлены на сбор информации о прохождении процедуры выдачи займа, об оценке самим заемщиком деятельности микрокредитной организации, о вопросах, возникших по содержанию договора займа. Все остальные рассматриваются как «потенциально благонадежные», и организация не предпринимает никаких особых мер до тех пор, пока не возникают проблемы. Предупредительные посещения особенно ценны сразу после того, как в организации начали применять скоринг. На этом этапе некоторые «рисковые» уже проявились, и хотя организация не может вернуться назад во времени и не выдавать эти займы, она может что-то предпринять для управления риском.

Скоринг взыскания просроченной задолженности прогнозирует вероятность того, что заем, в настоящее время просроченный на X дней, достигнет срока

$X + Y$ дней. Как правило, прогнозируется риск того, что заем, который должен был быть выплачен вчера, а сегодня просрочен на 1 день, когда-либо достигнет 30 дней просрочки. На наш взгляд, скоринг взыскания просроченной задолженности необходимо добавить к ежедневному отчету о просроченных займах. Затем на основе риска взыскания просроченной задолженности и сумм, находящихся в риске, кредитные сотрудники смогут придерживаться трехуровневой политики с тем, чтобы решить, кого посетить и насколько жестко общаться с клиентом. Если риск высок и сумма крупная, необходимо нанести немедленный визит. Если займы представляют высокий уровень риска или сумма велика (но не оба фактора вместе взятые), также необходимо немедленно нанести визит, но выдержать его в менее резком тоне. И в конечном итоге, если риск представляется низким и сумма невелика, этих клиентов можно не беспокоить несколько дней, а при первом визите необходимо вести себя сдержанно. Важно учитывать, что клиенты, представляющие низкий риск, могут выразить недовольство визитом на следующий день после того, как они пропустили выплату. Они могут без труда позаботиться о себе, даже если этого не произойдет, и дружественное напоминание может быть достаточным для того, чтобы они сделали выплату. Как и скоринговые карты поведения,

скоринговые карты взыскания просроченной задолженности используют те же характеристики, что и скоринговые карты претендентов, поэтому скоринг претендентов может заменить и скоринг взыскания просроченной задолженности. То есть скоринг претендентов сам по себе может заменить все три разновидности.

Скоринг клиентов, покидающих организацию, прогнозирует вероятность обращения заемщика за следующим займом после того как активный заем будет выплачен. Микрокредитные организации стремятся предотвратить уход клиентов, поскольку прибыльность возрастает с каждым повторным займом. Если организация знает, какие клиенты могут уйти, она может постараться убедить их взять повторный заем или пообещать улучшенные сроки и условия на следующий заем. Эти льготы, однако, дорого обходятся организации. Скоринг клиентов, покидающих организацию, указывает на уровень сужения охвата или глубины микрокредитных услуг.

За месяц до последней запланированной выплаты организация высчитывает скоринг клиентов, покидающих организацию, и скоринг претендентов, где повторный заем рассматривается как активный в настоящее время. Затем применяется политика распределения на четыре класса:

1. Отказники. Это клиенты, которые вынуждены уйти в соответствии со стандартами традиционной кредитной оценки, поскольку их просрочки в активном займе не позволяют им надеяться на повторный кредит.

2. Ненадежные сомневающиеся. Даже если они не стали плохими во время этого займа, ненадежные сомневающиеся представляют риск как в отношении ухода, так и того, что они станут плохими. Они могут обратиться за повторным займом, но организация не должна предлагать им особые льготы.

3. Надежные сомневающиеся. Они представляют риск в отношении ухода, но не представляют риска в отношении просрочек. Эти хорошие клиенты для МКО могут покинуть организацию, поэтому им необходимо предложить определенные льготы.

4. Лояльные - не представляют риска ни в отношении ухода, ни в отношении просрочек. Организация не предлагает им особых условий, поскольку они, скорее всего и так обратятся за повторным займом.

Скоринг посещений прогнозирует вероятность отказа после посещения бизнеса клиента. На таких клиентов кредитным сотрудникам приходится безрезультатно тратить массу времени. Скоринг посещений снижает количество бесполезных визитов, прогнозируя риск возможного отказа на основе характеристик анкеты. Политика распределения на две категории позволяет отсеять бесперспективных клиентов (около 5% посещений) без визитов, а перспективных клиентов посетить в процессе традиционной кредитной оценки. Безусловно, скоринг посещений может использоваться только для того, чтобы отказать клиенту без посещения, а не для того, чтобы одобрить выдачу займа без посещения. Низкий количественный риск не подразумевает низкого качественного риска, но очень высокий количественный риск может поставить под сомнение уровень качественного риска. Вместо того чтобы прогнозировать вероятность отказа после визита, скоринговая карта посещений могла бы прогнозировать вероятность того, что клиент станет плохим после получения займа. Это скоринг претендентов за исключением характеристик, собранных во время посещения. Даже несмотря на то, что платежное поведение претендентов, которым было отказано, неизвестно, количественные характеристики, связанные с риском неплатежей клиентов, получивших заем, возможно, также связаны с высоким риском отказа для всех претендентов, принимая

во внимание то, что ожидаемые проблемы с просрочками приводят к отказу после посещения. Таким образом, скоринг посещений в отношении просрочек может служить суррогатом скоринга посещений в отношении отказов, и наоборот.

Определение точности прогноза скоринга посещений в отношении просрочек требует проведения реального эксперимента. В свою очередь, скоринг посещений в отношении отказов можно проверить на основе исторических данных. В отличие от конструирования скоринговой карты посещений в отношении просрочек конструирование скоринговой карты в отношении отказов требует наличия характеристик клиентов, которым было отказано, но немногие микрокредитные организации хранят в системе такие данные.

Все изложенное позволяет заключить, что для микрокредитных организаций в Казахстане механизм проведения скоринга как инструмента оценки уровня кредитного риска выглядит следующим образом (рисунок 15). Представленная методология проведения скоринга микрокредитных организаций, на наш взгляд, наиболее точно отражает особенности и перспективы применения скоринга данными участниками кредитного рынка, ввиду специфики их деятельности.

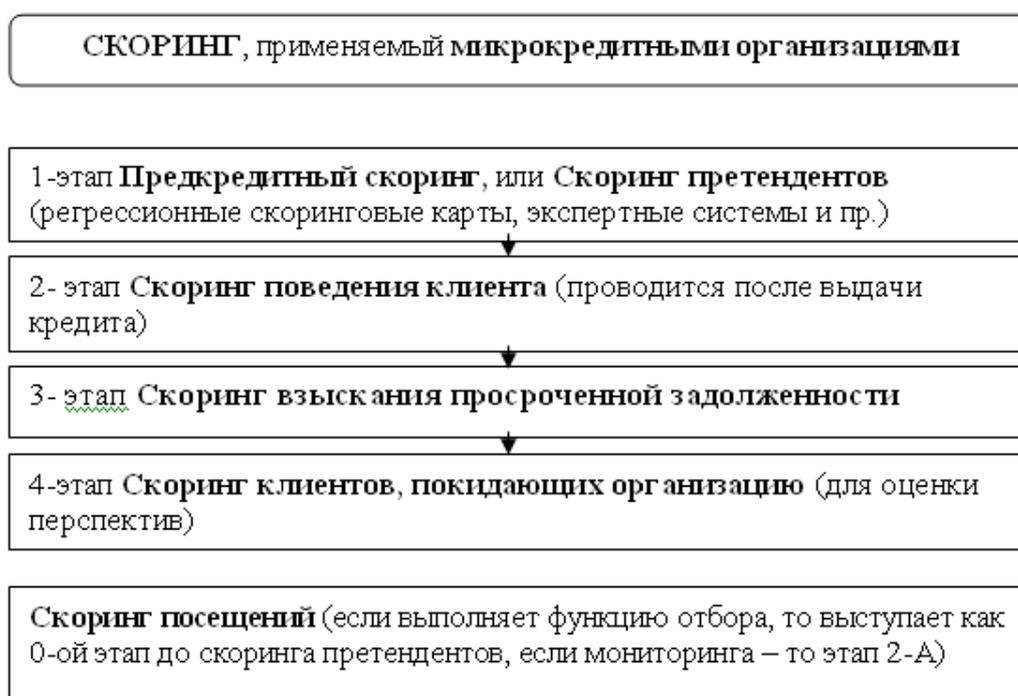


Рисунок 15 – Методология проведения скоринга микрокредитными организациями

На сегодняшний день данная методология применяется в различных конфигурациях. Так, многие микрокредитные организации начинают со скоринга претендентов, возможно, также используя его как суррогат скоринга поведения и скоринга взыскания просроченной задолженности. Затем наступает очередь скоринга клиентов, покидающих организацию, и для тех, кто располагает адекватными данными, - скоринга посещений.

Определяющей проблемой распространения скоринга в деятельности казахстанских микрокредитных организаций является то, что как метод оценки кредитного риска он может предсказывать только то, что уже случилось много раз, и только тогда, когда это зафиксировано в базе данных. Жизненно важная оценка риска становится заложником повседневного процесса сбора данных. Иначе

говоря, информационный фактор становится основным в эффективности самого скоринга.

Большинство микрокредитных организаций в Казахстане до сих пор не располагает достаточными данными для создания скоринговых карт. В этой связи в качестве перспективного направления развития микрокредитных организаций необходимо формирование базы данных в большем объеме и более высокого качества. Он состоит из трех этапов. Первый этап - обыкновенное накопление достаточного количества информации по «плохим» заемщикам. Это занимает много времени, и если портфель невелик, то необходимо его накапливать. Второй этап - сбор дополнительных характеристик заемщика, займа и организации. Третий этап - повышение качества данных. Никто точно не знает, сколько «плохих» необходимо для создания скоринговой карты. Теория предусматривает точные размеры выборки только для простейшей статистики (средние показатели). Но даже в этом случае необходимый размер выборки зависит от параметров, которые неизвестны до тех пор, пока выборка не проведена. Не существует формул, определяющих размер выборки для регрессий.

Опыт показывает, что для создания скоринговых карт требуется по меньшей мере 500 «плохих» займов. Однако это относится к заемщикам, получающим регулярную заработную плату и проживающим в странах, где функционируют развитые кредитные бюро. В этом случае скоринговая карта с 10-15 характеристиками (большинство из которых берется из кредитной истории) может оказаться достаточной. Тем не менее, в настоящий момент в микрофинансировании Казахстана большинство заемщиков занимаются собственным бизнесом, и даже если есть кредитные бюро, то они не располагают данными о них.

Таким образом, типичные характеристики в микрофинансовых скоринговых картах Казахстана обеспечивают меньшую точность прогнозов, чем типичные характеристики скоринговых карт в развитых странах. Более того, особенность скоринга, применяемого за рубежом, заключается в том, что он не разделяется по субъектам его осуществляющим (нет разницы в скоринге, проводимом крупными банками и микрокредитными организациями). Для повышения точности прогнозов необходимо больше характеристик, а для определения связей между риском и большим числом характеристик необходимо больше «плохих».

Определенная доля риска, безусловно, связана с количественными характеристиками, такими как общая сумма задолженности и просрочки в прошлом. Но не все поддающиеся измерению характеристики являются количественными, и не все характеристики вообще можно измерить. Для микрофинансов более подходит следующее утверждение: определенная (неизвестная) доля риска зависит от личных качеств, которые можно оценить только после того, как вы познакомитесь с клиентом лично.

Скоринг также демонстрирует, как риск связан с характеристиками, отражающими глубину охвата (такими как пол, доходы или возраст). Это отражает компромисс между глубиной охвата и риском. Например, скоринг может указывать, что среди фермеров, ведущих натуральное хозяйство (при всех других неизменных показателях), на 2% больше вероятности возможности 30-дневных просрочек. Понимание этого позволяет микрокредитной организации открыто поступиться глубиной охвата (предоставлением займов фермерам, ведущим натуральное хозяйство) как перед широтой охвата (достижением большего числа заемщиков, избегая наиболее высокого риска), так и перед продолжительностью (получением

большой прибыли, избегая наиболее высокого риска). Безусловно, понимание того, что претендент представляет риск, не заставляет организацию ему отказать.

На наш взгляд, в целях обеспечения качества и результативности проводимого скоринга, направленного в конечном счете на повышение эффективности микрокредитных услуг, данные организации могли бы установить нормативы по структуре своего ссудного портфеля исходя из результатов скоринговой оценки. Так, например, можно распределить клиентов в следующем соотношении: 10% «отличных», 60% «обычных», 20% «граничных» и 10% «рисковых». У этой широкой модели есть четыре преимущества. Во-первых, она удерживает долю «отличных» на низком уровне, позволяя кредитору предлагать специальные поощрения своим лучшим клиентам, одновременно контролируя затраты на эти поощрения. Во-вторых, поскольку большинство случаев являются обычными, для большинства из них скоринг не меняет стандартный процесс оценки займа. Это может послужить обнадеживающим фактором для сотрудников, имеющих непосредственный контакт с клиентами, и поощрять их к принятию скоринга. В-третьих, наиболее рискованные случаи являются граничными. Кредитные сотрудники и кредитные руководители неохотно отказывают претендентам исключительно на основе скоринга. Что касается наиболее рискованных заемщиков, классифицированных как «граничные», данные нормативы поощряют кредитный комитет не к отказу, а к их пересмотру и рассмотрению урегулирования условий кредитного договора. В-четвертых, доля «рисковых» низкая. Немногие включенные «рисковые» являются чрезвычайно рискованными. Поскольку очень большая доля исключила бы «плохих», кредитные сотрудники склонны отмечать различия в эффективности погашения платежей (и в премиях). На наш взгляд, данное нормирование структуры ссудного портфеля в его привязке к результатам скоринговой оценки повысит доверие к скорингу как со стороны микрокредитных организаций, так и со стороны самих заемщиков.

С помощью данных нормативов, разделяющих всех претендентов на эти широкие группы, скоринг может одновременно увеличить широту, глубину и продолжительность охвата. Широта охвата может увеличиться, поскольку отказ нескольким чрезвычайно рискованным претендентам может сэкономить достаточно времени, которое затрачивается на сбор выплат, и кредитные сотрудники могут выплатить кредиты большему числу претендентов вместо того, чтобы компенсировать случаи, по которым было отказано. Продолжительность охвата (отношение стабильности к прибыли) может увеличиться, поскольку доход от предоставления большего объема займов наверняка превысит затраты на скоринг. Глубина охвата может увеличиться, поскольку определенная доля дополнительного объема займов наверняка достанется более бедным заемщикам. В результате скоринг приобретает все черты инноваций, повышающей эффективность и, таким образом, имеющей потенциал, чтобы уклоняться от обычных компромиссов между аспектами достижения лучших результатов. Если скоринг помогает микрофинансовой организации достигать больших результатов с меньшими затратами, значит, он может принести только пользу, не нанося никакого вреда.

Обозначения и сокращения

АМФОК	– Ассоциация микрофинансовых организаций Казахстана
АМФОТ	– Ассоциация микрофинансовых организаций Таджикистана
АКК	– Аграрная кредитная корпорация
АКФ	– Азиатский кредитный фонд
АО	– акционерное общество
АФН	– Агентство по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций
АФК	– Ассоциация финансистов Казахстана
БВУ	– банки второго уровня
БФФПП	– Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей
ВВП	– валовой внутренний продукт
ГБАО	– Горно-Бадахшанская автономная область
ЕБРР	– Европейский банк развития и реконструкции
МВФ	– Международный валютный фонд
МКО	– микрокредитная организация
МП	– малые предприятия
МРП	– месячный расчетный показатель
МСБ	– малый и средний бизнес
МСП	– малые и средние предприятия
МТА	– Ассоциация микрофинансовых организаций Узбекистана
МФО	– микрофинансовая организация
НБРК	– Национальный Банк Республики Казахстан
НПО	– неправительственная организация
ООН	– Организация Объединенных Наций
ПРООН	– Программа развития Организации Объединенных Наций
ТОО	– товарищество с ограниченной ответственностью
УСВ	– управление социальным воздействием
ФФПСХ	– Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства
CGAP	– Консультативная группа помощи бедным
НФЕР	– Венгерский фонд поддержки предприятий
FDRA	– Фонд развития польского сельского хозяйства
РАЕФ	– Польско-американский Фонд развития предприятий

ЛИТЕРАТУРА

1. Прошлое Казахстана в источниках и материалах / Под ред. проф. С.Д. Асфендиярова и проф. П.А.Кунте - 2-е изд. - Алматы: Казахстан, 1997, Сб. 1: (V век до н.э. -XVII век н.э.) - С. 14-15.
2. Тулебаев Т.Т., Бахарев В.А., Панченко И.В. Социалистическое преобразование кредитной системы и её развитие в Казахстане. -Алма-Ата: «Казахстан», 1978. - 65 с.
3. Словарь иностранных слов. - 16 изд-е, исправ. - М.: Рус. яз., 1988. - с. 465.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов (книги 1-3). - М.: Наука, 1992, 553 с.
5. Саниев М.С. Банковская система в условиях рыночной экономики./Учебное пособие. - Алма-Ата: Ана тілі, 1991. -200 с.
6. Экономическая теория на пороге XXI века - 2. / Под ред. Ю.М.Осипова, В.Т. Пуляева и др. – М.: Юристъ, 1998 - С. 92-104
7. Петти У. Экономические и статистические работы. Т. 1,2. / Пер.под ред. М. Смит. - М.: Госсоцэкизд., 1940 - 216 с.
8. Бернар И., Колли Ж.-К. Толковый экономический и финансовый словарь: французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология. Т. 1.: Пер. с фр. - М.: Международные отношения,1997, 600 с.
9. Лексис В. Кредит и банки. - М.: «Перспектива», 1993. - 95 с.
- 10.Хамитов Н.Н. Банковское дело: Курс лекций – Алматы: Экономика, 2005. - 216 с.
- 11.Банковское дело / Под ред. Г.С. Сейткасимова – Алматы: Қаржы-қаражат, 1998. - 576 с.
- 12.Деньги. Кредит. Банки : Учебник / Под ред. Г.С. Сейткасимова – Алматы: Экономика, 1999. - 432с.
- 13.Кучукова Н.К. Финансы, кредит и банки: (в условиях перехода к рыночной экономике) – Алма-Ата: Ғылым, 1992. - 224 с.
- 14.Закон РК «О микрокредитных организациях» №392-ІІ от 06.03.2003 г.
- 15.Правовые основы деятельности микрокредитных организаций // Библиотека предпринимателя. – 2005. -№19(49). - С. 3-35
- 16.Микрофинансирование в Казахстане: возможности для всех (Отчет ПРООН), А: 2005. - 85 с.
- 17.Банковское дело / Под ред. В.И. Колесникова М «Финансы и статистика» 1998. - 420 с.
- 18.Банковское дело: Учебник / Под ред. В.И. Коробовой М.: «Экономист», 2005. - 751 с.
- 19.Деньги.Кредит.Банки: Учебник / Под ред. Е.Ф. Жукова. – М.: 2003. - 600 с.
- 20.Деньги.Кредит.Банки: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина – М.: 2004. - 464 с.
- 21.Закон РК «О кредитных товариществах» № 400-2 от 28.03.2003г.
- 22.Искаков У.М., Бохаев Д.Т., Рузиева Э.А. Финансовые рынки и посредники: Учебник. – Алматы: Экономика, 2005. - 298 с.
- 23.Банки и небанковские кредитные организации и их операции: Учебник / Под ред. Е.Ф. Жукова – М : 2005. - 491 с.
- 24.Игенбекова С. Кредитные товарищества как новая форма финансового взаимодействия и сотрудничества // Финансы Кредиты. – 2006.-№10.-С.14-17.
- 25.Акильбекова А. Дальнейшие перспективы развития системы сельских кредитных товариществ//АгроИнформ. – 2006.-№6.С.7-8.
- 26.Кунсеркин Ж. Кредитные товарищества. История и современность// Предприниматель и право. –2003.-№23.-С.17-25.

27. Микрофинансовые организации в Центральной Азии: Сравнительный Анализ 2005
28. Разрушаем стены между микрофинансированием и формальной финансовой системой - 2003.- № 7 www.cgap.org
29. Ограничения процентных ставок и микрофинансирование: история нашего времени - 2004.- № 9 www.cgap.org
30. Финансирование микрофинансовых технологий - 2005.- № 23 www.cgap.org
31. Малые города. Исследование Азиатского банка развития, 2001 г.
32. Концепция развития сети микрокредитных организаций для кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей Республики Казахстан: Постановление Правительства Республики Казахстан № 337 от 28 апреля 2006 г.
33. Управление социальным воздействием в микрофинансировании // Practice Notes – 2005. - № 9. С. 1-18 www.imp-act.org.
34. Что скрыто за цифрами: Система мониторинга Покидающих клиентов МФО Призма – 2004 -№ 3 www.cgap.org.
35. Финансовые услуги для бедного сельского населения – 2003.- № 15 www.cgap.org.
36. Акчура Ф. Казахстан сможет достичь целей развития тысячелетия // Устойчивое развитие. – 2004. - № 4 (45). – С. 12-20.
37. Худ. Э. Программа микрокредитования как способ борьбы с бедностью // Труд в Казахстане: проблемы, факты, комментарии. – 1999. - №8. - С. 11-15.
38. Программа по снижению бедности в Республике Казахстан на 2003-2005 годы (№992 от 29.09.2003г.)
39. Первая цель тысячелетия Ликвидация бедности. Международный аспект // РЦБК. – 2005. - №11. – С. 17-18.
40. Кубаев К.Е., Нурмуханбетова А.А. Менеджмент микрофинансирования. Алматы: Казак университеті, 2006. – 104 с.
41. Искакова З.Д. Задачи финансово-кредитной системы Казахстана в обеспечении роста внутренних финансовых ресурсов // Банки Казахстана–2004.-№ 8.-С.10-14.
42. Нурсеит Н Текущее состояние проблемы кредитования малого бизнеса в Республике Казахстан // Банки Казахстана – 2000.- № 12. -С. 11-16.
43. Нурсеит Н, Нурсеитова Р. Текущее состояние развития и кредитования малого бизнеса // Экономика и статистика – 2003.- № 2. -С. 44-54.
44. Пасеченко П.С. Обоснование эффективности кредитования обновления основных фондов. /Банки и кредитная политика в условиях переходной экономики. Материалы международной научно-практической конференции. - Алматы: Экономика, 1995.- с. 65.
45. Ташенова С. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса // Саясат – 2004. - № 3. - С. 72-75.
46. Базилова Р.М. Проблемы кредитования малого предпринимательства // Вестник КазЭУ – 2001. - №3. - С. 68-73.
47. Сейтбеков А.Л. Кредитование малого и среднего бизнеса: состояние, перспективы // Аналитическое обозрение – 2004. - №4. - С. 45-47.
48. Дауранов и др. Малый бизнес: проблемы оформления кредита // Вестник предпринимателя – 2001. - №4. - С. 21-28.
49. Статистический бюллетень Национального агентства Республики Казахстан по статистике, 2004, 2005, 2006, <http://www.kazstat.asdc.kz>
50. Дауранов Н. Кредитование субъектов малого предпринимательства // Банки Казахстана – 2000. - №11. - С. 13-17.
51. Ибрагимова Л., Токсанова А. Микрокредитование – источник финансирования малого бизнеса // РЦБК. – 2005. - №11. – С. 23-30

52. Государственная программа развития и поддержки малого предпринимательства в Республике Казахстан на 2001-2002 гг.
53. Постановление Правительства Республики Казахстан «О создании АО «Фонд поддержки и развития предпринимательства Республики Казахстан» № 665 от 26.04.1997.
54. «Положение о минимальном размере кредитования малого предпринимательства банками второго уровня Республики Казахстан», утвержденное Постановлением Правления Национального банка Казахстана от 08.04.1997г.
55. Токсанова А.Н. Финансирование малого бизнеса // Финансы Казахстана – 2002. - №1. - С. 94-96.
56. Ахметова К.Ж., Кулмамитова М.Ж. Микрокредитование как один из инструментов реализации стратегического курса государства // Банки Казахстана – 2002.- № 5. С. 15-17.
57. Блинова К.В. Микрокредитование и развитие микрокредитных организаций в Казахстане // Банки Казахстана. – 2004.-№1.-С.17-25.
58. Советский В. Государство ставит цели // РЦБК. – 2005. - №16. – С. 23-24.
59. Искалиев К. Малому бизнесу – государственную поддержку // Мысль – 1999. - №5. - С.52-56.
60. Касым А.А. Состояние микрофинансирования в Казахстане и пути его развития // РЦБК. – 2004. - №11. - С. 50-53.
61. Республика Казахстан: 2007 Краткий статистический справочник Агентство Республики Казахстан по статистике, г. Астана, 2007 - 64 с.
62. Жусупов Ш. Как государство может помочь и навредить микрофинансированию // РЦБК. – 2005. - №16. – С.25-28.
63. Бейсенбина Г. Микрокредитование как один из путей повышения уровня жизни сельского населения // АгроИнформ – 2006. - №3 (45). – С.13-14.
64. «Правила пополнения и использования кредитных ресурсов ЗАО «Фонд развития малого предпринимательства» от 22 мая 2002 г.
65. Жусупов Ш. Наша цель – стать микрокредитным банком // РЦБК. – 2005. - №11. – С. 37-39.
66. Турмаханова Г. Кредитная система третьего уровня // Мир финансов – 2005. - №5. - С. 10-14.
67. Нурсеитов Э.О. Кредиты, займы, ссуды. – А: Бико, 2001. - 36с.
68. Программа институционального развития микрофинансирования в России // электронный бюллетень – 2005 - №9.
69. Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан на 2007-2011 годы.
70. Микрофинансисты принимают решения Обзор II общереспубликанской конференции // РЦБК. – 2005. - №16. - С.18-22.
71. Гафарова Г.Ф. Оценка стоимости кредитных организации: // Аудитор. –2006.- №7.-С.51-56.
72. Лоскутов И. Правовая база деятельности микрокредитных организаций РЦБК. – 2005. - №11. – С.31-36.
73. Массимилиано Р. Микрофинансирование – инструмент достижения целей тысячелетия // РЦБК. – 2005. - №11. – С. 20-22.
74. Валютный риск в микрофинансировании: что это и как им управлять // Focus Note // 2006. №1.
75. Влияния ограничения процентных ставок на микрофинансы // - 2004.- № 5 www.cgap.org

76. Жусупов Ш. Микрофинансирование и ВТО: вызовы времени // Малый и средний бизнес Казахстана – 2006. - №12. – С.11-13.
77. Осипов В.М. Банковская система Республики Беларусь: актуальные проблемы взаимодействия с реальным сектором экономики. // Деньги и кредит, 2002, №2, С. 38-42.
78. Прозрачность в микрофинансах и предоставление отчетности донорам // - 2002.- № 7 www.cgap.org
79. Нурмухаметов Н.Н. Система государственных органов поддержки малого предпринимательства в Казахстане // Вестник КазЭУ – 2002. - № 6.- С. 43-45
80. Искалиев К. Малому бизнесу – государственную поддержку // Саясат – 2005. - № 5. С. 52-57.
81. Обзор МФЦ Рентабельная Оценка Клиентов в Небольшой Микрофинансовой организации (МФО): Опыт ДЕМОС в Хорватии www.mfc.org.pl/research/
82. Оправдание процентных ставок в микрофинансировании // - 2002.- № 6 www.cgap.org
83. Обзор МФЦ Повышение рентабельности Практических Исследований, проводимых специалистами: Ключевые Принципы выбора Инструментов. www.mfc.org.pl/research/
84. Есина Т.Н. Рефинансирование кредитных организаций: опыт и проблемы // Деньги и кредит – 2006. - № 3. - С. 41-43.
85. Мельников В.Д. Кредитная политика Казахстана в контексте мировых тенденций // Вестник КазЭУ – 2002. - №6. – С.100-112.
86. Управление социальным воздействием в микрофинансировании // ISSN: 1740-4711 number nine 2005 www.imp-act.org
87. Игенбекова С. Основные направления развития микрофинансирования // Финансы и кредиты – 2007. - № 3. –С. 15-18.
88. Шынтемирова Г. Управление кредитными рисками // АгроИнформ – 2006. - №3 (45). – С.12-13.
89. Мурычев А.В. Инфраструктура кредитования в России: возможности повышения эффективности кредитного процесса // Деньги и кредит– 2006. - №3. – С.12-14.
90. Рамазанов С. Скоринговое кредитование в Казахстане // Банки Казахстана – 2003. - №5. - С. 6-8.
91. Национальное информационное агентство «КазИнформ» www.inform.kz
92. Программа АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» по развитию микрокредитных организаций в РК на 2008-2012 гг.
93. www.amfok.kz
94. www.Gazeta.kz
95. www.fingr.kz
96. Журнал «Мир финансов. Капитал, Инвестиции, Технологии» №11-12(90-91) Июнь 2009г.
97. www.zakon.kz
98. Дело – за малым. www.express-k.kz
99. Международный деловой журнал KAZAKHSTAN №5/6, 2008 г. www.centrasia.ru
100. www.stat.kz
101. www.fund-damu.kz
102. www.frmp.kz

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Глава 1. Теоретические аспекты формирования системы микрокредитования	5
1.1 Понятие и виды микрокредитования, механизм деятельности и органы управления микрокредитных организаций.....	5
1.2 Основы микрокредитования банками и небанковскими учреждениями.....	17
1.3 Зарубежный опыт организации микрокредитования.....	29
Глава 2. Оценка состояния микрокредитных организаций Республики Казахстан.....	41
2.1 Влияние микрофинансирования на социально-экономическое развитие страны.....	41
2.2 Роль микрокредитования в становлении и развитии малого бизнеса	51
2.3 Анализ деятельности микрокредитных организаций	63
Глава 3. Совершенствование законодательной базы и механизма микрокредитования в РК.....	87
3.1 Проблемы и пути совершенствования нормативно-правовой базы микрокредитной деятельности	87
3.2 Кредитный скоринг как метод совершенствования механизма микрокредитования	99
Обозначения и сокращения	119
Литература	120

Формат 60x84 1/12
Объем 127 стр. 10,6 печатный лист
Тираж 20 экз.,
Отпечатано
в редакционно-издательском отделе
КГУТиИ им. Ш Есенова
г.Актау, 27 мкр.