

№2

**Национальный банк
Кыргызской Республики**

2018

АНАЛИТИЧЕСКАЯ РАБОТА

**Неформальное кредитование
в Кыргызской Республике
(результаты пилотного обследования)**

2018

Аналитическая работа Национального банка Кыргызской Республики

Неформальное кредитование в Кыргызской Республике
(результаты пилотного обследования)

**Подготовлено Сейитовым Чоро Сейитовичем
и Тыналиевым Бакытбеком Асылбековичем**

Одобрено к распространению научно-экспертным советом
Национального банка Кыргызской Республики¹

4 апреля 2018 года

Изложенные в данной работе взгляды полностью принадлежат автору и не обязательно отражают точку зрения Национального банка Кыргызской Республики.

В данной работе отражены результаты пилотного обследования, полученные результаты не являются репрезентативными и их нельзя распространять на выборочную и генеральную совокупности.

Резюме

Наличие в Кыргызской Республике неформального рынка кредитования указывает на его несовершенство. Основными причинами популярности услуг незарегистрированных кредиторов стали их физическая доступность, мобильность выдачи средств и отсутствие формальных требований к заемщикам.

JEL: O17, E40, H81

Ключевые слова: неформальный кредит, процентная ставка, коммерческие банки, микрофинансовые организации

Для информации, связанной с этой публикацией, обращайтесь по адресу:

720001, Кыргызская Республика, г. Бишкек, пр. Чуй, 168

телефон: +996 (312) 66-91-91

факс: +996 (312) 61-07-30

e-mail: mail@nbkr.kg, tseyitov@nbkr.kg, btynaliev@nbkr.kg

Национальный банк Кыргызской Республики

¹ Научно-экспертный совет является коллегиальным научно-консультационным совещательным органом Национального банка и призван способствовать совершенствованию научной и исследовательской деятельности. Председатель совета – Жениш Н., PhD; члены совета – Айдарова А.К.; Джусупов Т. Дж.; Каракожаев А.М.; Керимкулова Г.А., к.э.н.; Кыдыралиев С.К., к.ф.-м.н.; Могилевский Р.И., к.ф.-м.н.; Тилекеев К.А., PhD; Эсеналиев Д.С., PhD.

Выражение признательности

Автор выражает благодарность Тыналиеву Б.А., руководителю группы «Центр экономических исследований» экономического управления Национального банка Кыргызской Республики, и Сабырбекову Р.А., старшему преподавателю факультета «Экономика» Американского университета в Центральной Азии, Доолоталиевой Г.С., главного специалиста Отдела развития государственного языка и документооборота, за помощь в подготовке работы и полезные рекомендации.

Оглавление

Введение.....	5
Данные и методология	6
Результаты обследования	7
Домашние хозяйства	7
Частные предприниматели	7
Ростовщики	8
Заключение	9
Список использованной литературы	10

Введение

Одной из приоритетных задач Национального банка является обеспечение безопасности и надежности банковской системы страны², при этом мобилизация денежных ресурсов населения в банковские и финансовые институты страны выступает главным условием снижения процентной ставки кредитных ресурсов и повышения их доступности. Банковский и микрофинансовый секторы Кыргызской Республики – это самые динамично развивающиеся секторы экономики. Отмечается ежегодный рост как банковских депозитов, так и кредитов и микрокредитов, что также свидетельствует о росте финансовых ресурсов участников рынка и повышения доверия населения к финансовым институтам. На конец 2017 года совокупный кредитный портфель банковского и микрофинансового секторов составил 120 млрд сомов, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом 2016 года на 16,0 процента, депозиты по итогам 2017 года составили 133,1 млрд сомов (+13,6 процента к 2016 году).

Наряду с формальным рынком кредитования, существует параллельный неформальный рынок: займы у родственников и знакомых, частных коммерческих заимодателей и ломбардов, являющиеся популярными источниками заимствований и кредита.

Традиционно принято считать, что большой уровень финансовых операций вне банковской и платежной системы связан с недоверием к финансовым институтам, отсутствием доступа к банковским услугам и низкой финансовой грамотностью. Доверие населения к финансовым институтам способствует росту ресурсной базы, притоку инвестиций, благоприятно отражается на финансовой стабильности и росте экономики. Тем не менее в Кыргызской Республике до сих пор нет эмпирических работ, касающихся исследований по инвестиционным решениям домашних хозяйств, которые стоят перед выбором: вложить деньги в банк или инвестировать в активы (например, в покупку недвижимости, иностранной валюты, скота, ссуживание и т.д.).

Как показывает мировая практика, в развивающихся странах покупка скота часто выступает как популярное средство инвестиций, и некоторые банки даже внедрили услугу «cattle-banking» (КРС-банкинг) (Vote и Nare, 2014). Знание о поведении и мотивации домохозяйств в принятии таких решений способствовало бы улучшению банковских инструментов, росту доверия населения и как следствие мобилизации внутренних инвестиций в финансовый сектор (Алиева, 2008).

Кыргызская Республика – страна с сильно выраженной культурой родства, где традиционные институты играют большую роль, а порой и заменяют официальные институты государства. Неформальные денежные отношения (шерине, ынтымак³) или неформальное кредитование является широко распространенной практикой среди населения и, как правило, люди сначала ищут финансирование среди своих родственников/знакомых, а в случае отказа с их стороны обращаются к кредитным организациям или ростовщикам. Поэтому сфера неформального кредитования является неизученной и вызывает интерес с точки зрения правового регулирования.

Рост числа ломбардов в республике⁴ свидетельствует о наличии спроса среди населения на небанковские кредиты, несмотря на высокие проценты и порой

² Закон Кыргызской Республики «О Национальном банке Кыргызской Республики, банках и банковской деятельности» от 16 декабря 2016 года № 207.

³ Шерине – игра в черную кассу: создается круг очередности получения денег, собранных со всех участников игры. По сути это своего рода беспроцентный кредит. Ынтымак – форма взаимоотношений, когда круг близких лиц выделяет фиксированную сумму на определенное событие.

⁴ В 2006 г. – 148 ломбардов, 2007 г. – 181, 2008 г. – 196, 2009 г. – 231 (по данным Национального банка), 2010 г. – 410, 2017 г. – 277, 2018 г. – 296 (по данным НСК КР). Лицензирование Национальным банком деятельности ломбардов прекращено с 8 сентября 2009 года, лицензирование деятельности ломбардов

полулегальное функционирование (многие ломбарды и частные заимодатели работают без регистрации).

Мировой опыт показывает, что рост числа ломбардов зачастую связан с низким уровнем доступа к банковским услугам и низкой финансовой грамотностью (IBIS World, 2014). Между тем, согласно данным Министерства финансов США, ломбарды являются важным источником информации о здоровье финансовой системы страны (US Department of the Treasury, 2010). Этот опыт можно перенести и к неформальному (ростовщическому) кредитованию.

На сегодняшний день в республике нет сведений, раскрывающих причинно-следственные взаимосвязи, масштабы и другие динамические финансовые показатели неформального сектора кредитования, отсутствует социальный портрет и мотивация таких заемщиков. Наличие данной информации позволило бы понять потребности населения в финансовых продуктах, улучшить банковские и микрофинансовые инструменты, вывести значительный объем денежных потоков под регулирование и тем самым увеличить прозрачность сектора.

Цель исследования – получение базовых сведений о неформальном кредитовании (родственных, коммерческих и т.д.) среди населения Кыргызской Республики (пилотное обследование на примере Чуйской области и г. Бишкек).

Задачи исследования:

- изучить неформальные кредитные отношения среди заемщиков и неформальных кредиторов;
- получить информацию о платности, срочности, возвратности неформальных кредитов для населения и предпринимателей.

Данные⁵ и методология

Для проведения пилотного обследования было опрошено 100 респондентов, включающих в себя домашние хозяйства, частных предпринимателей (продавцов/реализаторов на рынках)⁶ и ростовщиков г. Бишкек и Чуйской области.

Таблица 1. Распределение респондентов по городам и полу.

№ п/п	Целевая группа	Пол	Бишкек	Кара-Балта	Кант	Сокулук	Токмок	Всего
1	Домашние хозяйства	муж	4	3	4	3	4	38
		жен	5	4	3	4	4	
2	Частный предприниматель	муж	4	4	4	4	3	37
		жен	5	3	3	3	4	
3	Ростовщик	муж	4	2	2	2	2	25
		жен	3	2	3	2	3	
4	Всего		25	18	19	18	20	100

Опрос проводился методом «face-to-face» для частных предпринимателей и «снежного кома» для домашних хозяйств и ростовщиков⁷.

Домохозяйства. Чаще всего встречались респонденты, которые пользуются услугами коммерческих банков или МФО. Сложнее был поиск тех, кто имел опыт пользования услуг именно неформального кредитования.

Частные предприниматели на рынках. Данную целевую группу в основном находили на базарах, где они ведут свою деятельность. Предприниматели оказались более отзывчивой группой респондентов и активно принимали участие в исследовании.

Государственной службой регулирования и надзора за финансовым рынком при Правительстве Кыргызской Республики начато с июля 2017 года.

⁵ Полевые работы выполнены ОсОО «Erfolg Consult», тел.: 0312 97 90 96, erfolg.consult@gmail.com.

⁶ Определяющим фактором выборки выступало обращение за кредитом за последние 12 месяцев.

⁷ Метод «face-to-face» – личное общение интервьюера с респондентом, метод «снежного кома» – метод, когда респондент рекомендует других людей для опроса, имеющих отношение к теме опроса.

Несколько респондентов постарались помочь найти ростовщиков. Другие из них не готовы были указывать на ростовщиков из-за риска, что в дальнейшем это может отразиться на их деятельности, ввиду того, что испортятся отношения с ростовщиком.

Ростовщики. Для опроса данной целевой группы были использованы личные связи и знакомство. Отказ от участия в опросе встречался в указанной группе из-за нежелания регистрировать и боязни афиширования своей деятельности. Некоторые респонденты прекращали интервьюирование на половине опроса, считая вопросы чувствительными.

Результаты обследования

Домашние хозяйства

Главным источником дохода у большинства домашних хозяйств является заработная плата, а также предпринимательский доход и доход от сельскохозяйственной деятельности. По уровню дохода более половины респондентов относились к тем, у кого есть деньги на покупку продуктов питания и одежды, но этого недостаточно для приобретения предметов быта.

Целевым назначением кредита для 32 респондентов выступало приобретение бытовой техники, мебели, скота, семян, оплату сельскохозяйственных работ. Значительная часть опрошенных домохозяйств в случае потребности в деньгах обращается к ростовщикам, знакомым, родственникам, друзьям или к другим частным лицам. Причинами использования неформального кредитования, по словам домохозяйств, являются короткие сроки выдачи денег, отсутствие необходимости сбора документов, отсутствие залога.

Преимущественно сумма займа домашних хозяйств не превышала 30 тыс. сомов. Основная доля респондентов брала кредит продолжительностью до трех месяцев со средней процентной ставкой 14,0 процента в месяц. Интервьюируемые отметили, что главным недостатком деятельности кредитующих учреждений (коммерческие банки, МФО⁸, ломбарды) является высокая процентная ставка по сравнению с кредитованием у частных лиц (родственники, знакомые, друзья).

Кроме того, существенным недостатком деятельности ростовщиков является короткий срок кредитования, при этом представители домашних домохозяйств выразили мнение, что коммерческим банкам, МФО и ломбардам следует снизить процентные ставки, чтобы они могли обращаться за формальным кредитованием.

В целях погашения имеющегося долга, как указали предприниматели и домохозяйства, они вынуждены обращаться к ростовщикам, поскольку коммерческие банки и МФО не выдавали кредиты для подобного рода целей. Фермеры и крестьяне главным образом берут неформальный заем на приобретение скота, семян и оплату сельскохозяйственных работ. Предприниматели, главным образом, выбирают коммерческие банки в силу легального оформления займа. Работники бюджетной сферы и фермеры испытывают сильные трудности при погашении кредита. Домашние хозяйства, которые живут на пособия, берут кредит на приобретение продуктов питания. Например, большинство респондентов г. Кант указали, что занимали деньги для погашения предыдущего кредита. Женщины минимизируют риски и склонны оформлять заем у нотариуса, тогда как мужчинам достаточно расписки или честного слова.

Частные предприниматели

Большинство опрошенных предпринимателей было из г. Бишкек. Значительная часть предпринимателей в месяц зарабатывает до 20 тыс. сомов. Респонденты ответили, что занимали деньги (от 30 тыс. до 60 тыс. сомов) для пополнения оборотных

⁸ Микрофинансовая организация.

средств. Например, предприниматели обращаются к ростовщикам из-за быстроты выдачи денег, отсутствия сбора документов и в связи доверительными отношениями. Предприниматели, обращавшиеся в коммерческие банки или МФО для получения займа, отметили, что они получили кредиты по сравнительно низким процентам, чем у частных лиц. Сумма кредита достигала до 30 тыс. сомов. Подавляющая часть респондентов берет кредит сроком до трех месяцев с процентной ставкой до 11,5 процентов в месяц. Предприниматели также отметили, что коммерческим банкам, МФО и ломбардам следует снижать процентные ставки, а ростовщикам – увеличить срок кредитования.

Если смотреть в разрезе населенных пунктов, то, например, жителям г. Сокулук в среднем ежемесячно для пополнения оборотных средств и ведения бизнеса требуется несколько больше заемных средств в сравнении с жителями других населенных пунктов. В г. Бишкек предприниматели чаще всего обращаются за займами к родственникам, друзьям, знакомым, тогда как в других населенных пунктах прибегают к услугам ростовщиков. Предприниматели г. Кара-Балта оформляют заем официально, тогда как в других населенных пунктах оформляют заем под честное слово. Преобладающая часть предпринимателей г. Кант ответила, что процентная ставка по последнему кредиту составляла 8,3 процентов в месяц, что ниже, чем в других населенных пунктах.

Хозяева торговых точек, реализаторы и поставщики услуг чаще всего пользуются формальными кредитами для пополнения оборотных средств, но они также занимают деньги родственников и знакомых.

Предприниматели, занятые в сфере предоставления услуг, хотели бы иметь отсрочку и более длительный срок при кредитовании у ростовщиков. Предприниматели с более высокой выручкой, как правило, используют формальные способы кредитования.

Ростовщики

Опрошенные ростовщики главным образом были представлены г. Бишкек. Основной источник дохода большинства респондентов – предпринимательский. Размер займа ростовщиков варьируется от 20 тыс. до 50 тыс. сомов. В среднем ежемесячная ставка ростовщиков для клиентов составляет около 11,15 процента.

Ростовщики, главным образом, выдают кредиты в сомах за счет собственных средств. Преобладающая часть опрошенных респондентов занималась данным видом деятельности от одного до трех лет. Преимущественно за кредитом обращаются родственники, знакомые, друзья. Подавляющая часть ростовщиков ответила, что предпочитают оформлять кредит под расписку. 25 ростовщиков из 26 опрошенных ростовщиков ответили, что официально не регистрировали свою кредитную деятельность и не готовы это делать. Основной причиной неформальной деятельности ростовщиков является желание обойти проверки и контроль со стороны надзорных органов.

Обычно ростовщики находят клиентов через знакомых. Как считают сами ростовщики, причиной обращения к их услугам является быстрота выдачи денег. Трудностей с возвратом кредита ростовщики не испытывают.

Неформальные отношения ростовщиков характеризуются следующим образом. Например, неработающие и пенсионеры испытывали трудности с возвратом средств от заемщиков. Ростовщики с доходом от сельскохозяйственной деятельности давали займы под меньшие проценты в отличие от предпринимателей, работавших на базарах. Более обеспеченные ростовщики дают кредиты на более длительный срок. У работников бюджетной сферы размеры предоставляемых займов были меньше, чем у предпринимателей.

Процентная ставка, как показал результат обследования, самой низкой была в гг. Бишкек и Сокулук – 10,0 процента.

Таблица 2. Ежемесячная процентная ставка по ростовщическим кредитам.

№	Населенный пункт	Домашнее хозяйство	Частный предприниматель	Ростовщик
1	Бишкек	12,2	10,6	10,0
2	Кант	14,7	8,3	12,0
3	Кара-Балта	15,0	15,0	12,5
4	Сокулук	17,9	13,6	10,0
5	Токмок	11,3	10,1	12,0
	Среднее значение	14,2	11,5	11,3

Заключение

Пилотное обследование подтвердило наличие неформального рынка кредитования в Кыргызской Республике. Это указывает и на несовершенство рынка, и на потенциал роста формального кредитования, и на необходимость дальнейших мер со стороны регулятора по его правовому регулированию⁹.

Опрошенные респонденты-заемщики имеют как опыт неформальных отношений (с ростовщиками, знакомыми, родственниками, друзьями и т.д.), так и формальных отношений (коммерческие банки, МФО, ломбарды). Как показывают результаты опроса, основными причинами пользования услугами неформального кредитования являются быстрота выдачи денег, отсутствие сбора документов, доступность средств (для заимствований у знакомых, друзей и родственников), доверительные отношения.

Отличительной особенностью ростовщического кредита является его краткосрочность – от одного до трех месяцев. Средняя стоимость ростовщического кредита составляла в зависимости от населенного пункта 10,0-12,0 процента в месяц, домашние хозяйства в среднем кредитовались по 14,0 процента, предприниматели – 11,5 процента, ростовщики выдавали средства под 11,2 процента. Среднегодовая ставка, таким образом, колебалась в пределах 120,0-168,0 процента.

Проведение опроса ростовщиков вызвало некоторые трудности. Отказ идти на контакт среди ростовщиков связан с такими причинами, как: склонность не афишировать свою деятельность, отсутствие регистрации осуществляемой деятельности, желание обойти проверки и не платить налоги.

Оценить объемы теневого кредитования трудно, но иметь представление о таком роде рынке кредитования, причинах, почему экономические агенты не пользуются услугами официальных кредиторов является важной информацией для регулятора и кредитных организаций. Со стороны регуляторных органов могут быть разработаны новые требования по организационно-правовым формам ведения ростовщической деятельности с минимальной административной нагрузкой (легкость входа и выхода на рынок, декларирования финансовых операций и т.д.), например, на основе добровольного / обязательного патента с целью выведения из тени «денежных» потоков.

С другой стороны, администрирование неформального кредитования может иметь негативный эффект. Так, регулирование ростовщиков может повлечь увеличение административной нагрузки, которая увеличит как временные затраты предпринимателей, так и административные расходы. Соответственно, это может

⁹ В Индии имеется положительный опыт, когда «были предложены недорогие кредиты в рамках возглавляемой правительством программы групп самопомощи. Это привело к резкому сокращению использования неформальных кредитов на 14,5 процента и некоторому снижению ставок по неформальным займам» (World Bank 2017).

привести к увеличению стоимости ростовщических микрокредитов и уменьшению предложения микрокредитов. С точки зрения спроса на такие микрокредиты, то заемщики могут лишиться оперативных и не требующих документального оформления займов. Таким образом, исчезновение ростовщического рынка, имеющего некоторую популярность, покажет неэффективность регуляторного вмешательства, что приведет к определенным убыткам или потерям всех участников.

В качестве альтернативы системе ростовщического кредита можно рассмотреть возможность внедрения в Кыргызской Республике услуги p2p-кредитования¹⁰ на базе электронной площадки, где с одной стороны выступают кредиторы, а, с другой, – заемщики. Популярность подобного кредитования подтверждается как распространенность, так и объемы кредитования. Например, на платформе крупнейшей американской p2p-компании «Lending Club» заемщики привлекли 16 млрд долларов США, через платформу компании «SoFi» за 2011-2017 гг. было выдано 30 млрд долларов США, в 2016 году у британской компании «Zopa» объем кредитов составил около 670 млн фунтов стерлингов.

Список использованной литературы

Bote, David, Stephen Mago, and Costa Hofisi. "Innovative rural financing in Zimbabwe: A case of cattle banking." *International Business & Economics Research Journal (IBER)* 13.4 (2014): 815-822.

Hoffmann, Vivian, et al. *Relief from usury: Impact of a community-based microcredit program in rural India*. The World Bank, 2017.

IBISWorld. *Pawn Shops in the US: Market Research Report*. <http://www.ibisworld.com/industry/pawn-shops.html> (2014).

Theodos, Brett, and Jessica Compton. *Research on financial behaviors and use of small-dollar loans and financial services*. Washington, DC: The Urban Institute (2010).

Алиева, И. А. «Анализ сберегательного поведения населения Кыргызстана» *Вестник КРСУ* 8.6 (2008): 17.

Закон Кыргызской Республики «О Национальном банке Кыргызской Республики, банках и банковской деятельности» от 16 декабря 2016 года № 207.

Отчет Национального банка Кыргызской Республики за 2010 год (2010).

¹⁰ p2p (peer-to-peer или person-to-person) кредитование – это выдача и получение займов между физическими лицами без участия посредника (банк, микрофинансовая организация и др.). Физическое лицо может выступать и как кредитор, и как заемщик.