



**Исследование уровня задолженности индивидуальных
заемщиков и своевременности ее погашения
в Кыргызстане**

Декабрь 2011

Содержание

1.	Введение	4
2.	Методология	5
3.	Обзор рынка микрофинансирования	5
4.	Основные выводы по анализу данных КИБ «Ишеним»	8
4.1.	Уровень задолженности	8
4.1.1.	Кредитное проникновение - Количество заемщиков	8
4.1.2.	Количество активных кредитов на одного заемщика	9
4.1.3.	Общая сумма кредитов на одного клиента	11
4.1.4.	Размер кредита	12
4.2.	Другие характеристики использования кредитов	14
4.2.1.	Демографические особенности заемщиков	14
4.2.2.	Источники кредитования	14
4.2.3.	Типы кредита	15
4.2.4.	Валюта кредита	16
4.2.5.	Сроки кредитования	17
4.2.6.	Дата выдачи	18
4.2.7.	Кредитная история	18
4.2.8.	Отклоненные заявки	19
4.2.9.	Виды обеспечения	19
4.2.10.	Поручители	20
4.2.11.	Пролонгации	20
4.3.	Производительность погашения	20
4.3.1.	Основные черты клиентов с просроченными кредитами > 30 дней	22
4.4.	Основные выводы из интервью МФО: факторы, влияющие на уровень задолженности	25
4.4.1.	Факторы предложения	25
4.4.2.	Факторы спроса	26
4.4.3.	Внешние факторы	27
5.	Результаты исследования	28
6.	Выводы	29
7.	Рекомендации	30
7.1.	Общие (доноры, инвесторы, АМФО)	30
7.2.	КИБ «Ишеним»	30
7.3.	Финансовые институты	31
7.4.	Клиенты	32
7.5.	Органы власти	33
	Библиография	35
	Приложение 1: Вариант шаблона отчета КИБ «Ишеним»	36

Сокращения

АМФО – Ассоциация микрофинансовых организаций

КИБ – кредитно-информационное бюро

КС – кредитный союз

ЕБРР - Европейский банк реконструкции и развития

ЕЦА - Европа и Центральная Азия

EFSE – Европейский Фонд Юго-Восточной Европы

CGAP - Консультативная группа по оказанию помощи малоимущему населению

ВНД - валовой национальный доход

ИССО/ИККО - Межцерковная организация по развитию сотрудничества

МКК – микрокредитная компания

МФЦ – Микрофинансовый Центр

МФО - микрофинансовая организация

ММФ - Программа микро и малого финансирования

НБКР - Национальный банк Кыргызской Республики

1. Введение

В связи с увеличением числа кредитов и получаемых заемщиками сумм проблема чрезмерной задолженности в Кыргызской республике получила широкое обсуждение в микрофинансовой сфере страны.

Чрезмерная задолженность возникает, когда долг клиентов возрастает настолько, что качество их жизни становится даже худшим, чем было без кредитов. Это может повлечь губительные материальные, психологические и социальные последствия.

Тем не менее, не существует единого индикатора, который мог бы легко выявить лиц с чрезмерной задолженностью. Не так-то легко ответить на вопрос: «сколько это слишком много?». Индекс задолженности, измеряющий относительную сумму долга, можно вычислить через отношение суммы расходов по погашению долга к располагаемому доходу, однако еще не определен единый порог, при превышении которого долговая нагрузка будет считаться слишком высокой.

Существуют также субъективные показатели трудностей по выполнению долговых обязательств. К ним относится восприятие заемщиком своего долгового бремени или чрезмерные жертвы, на которые он решается, чтобы погасить кредит.

В любом случае, измерение уровня задолженности требует проведения детального первичного исследования среди заемщиков.

Настоящее исследование является первой попыткой определения аспектов несвоевременного погашения долга, которые в большинстве случаев, хотя и не всегда¹, относятся к признакам чрезмерной задолженности. Исследование ставит своей целью выявление факторов риска, влияющих на своевременное погашение долга и изучение модели заимствования в Кыргызстане в целом.

Исследование финансировалось ИССО в течение трех лет при сотрудничестве с МФЦ в Центральной Азии.

Настоящее исследование сосредоточено на анализе вторичных данных, полученных из кредитных историй клиентов, уже столкнувшихся с проблемой возврата долга, с целью определения характеристик использования таких кредитов. Кроме того, исследование дает оценку восприятия риска чрезмерной задолженности представителями крупнейших микрокредитовых компаний.

Исследование не пытается оценить масштабы чрезмерной задолженности. Это потребовало бы проведения отдельного исследования среди заемщиков с целью измерения не только долговой нагрузки относительно доходов, но и оценки восприятия заемщиками их собственного финансового положения.

¹ К иным причинам задержки выплат по кредитам, не связанным с чрезмерной задолженностью, можно отнести краткосрочные проблемы с ликвидностью, простую несвоевременность, отсутствие клиента по месту жительства и т.д.

К целям настоящего исследования относятся:

- Измерение уровня использования долговых средств населением Кыргызстана
- Понимание моделей использования кредитов
- Определение характеристик использования кредитов и демографические особенности проблемных заемщиков
- Выявление факторов, которые, по мнению финансовых институтов, влияют на уровень задолженности

2. Методология

Исследование проводилось в два этапа:

- Анализ данных по долговым обязательствам физических лиц, которые являются клиентами финансовых институтов - членов бюро кредитных историй КИБ «Ишеним»

Анализ был проведен на основе данных 2603 активных заемщиков - физических лиц. Исследуемая группа состояла из двух подгрупп: (I) заемщиков, у которых все активные кредиты погашались в срок или с задержкой не более чем на 30 дней, (II) заемщиков, у которых хотя бы один кредит был просрочен свыше 30 дней. Была проанализирована кредитная информация как по активным, так и по уже выплаченным займам.

- Интервью с микрофинансовыми организациями

Представителям высшего руководства (исполнительным, генеральным или финансовым директорам) семи компаний (Айыл Банк, Бай Тушум, Элет-Капитал, FINCA, Компаньон, Мол-Булак и ОКСУС) было предложено ответить на 35 вопросов об их отношении к чрезмерной задолженности, множественным (параллельным) кредитам среди своих клиентов, о процедурах кредитования в их учреждениях, а также о росте микрофинансового сектора и конкуренции. Интервью проводились при личных встречах или по телефону, и каждое из них длилось 1,5 часа.

3. Обзор рынка микрофинансирования

Микрофинансированием в Кыргызстане занимается достаточно большое количество учреждений. В общей сложности существует 397 микрофинансовых организаций, 217 кредитных союзов, один банк, обслуживающий мелкие фермерские хозяйства, и 6 коммерческих банков² с программами микро и малого финансирования ЕБРР (ММФ)³.

На конец июня 2011 года общая стоимость микрокредитного портфеля достигла более 20 млрд. сомов (\$ 450 млн)⁴. По различным данным, число активных заемщиков в ноябре 2011 года превысило 400 000 человек. Статистика АМФО показывает, что 426 673 клиентов обслуживались членами АМФО, в основном МФО. Записи КИБ «Ишеним» содержат данные о 416 000 активных клиентах МФО и банков.

² Статистика НБКР и доклад АМФО «Исследование микрофинансового сектора в Кыргызстане»

³ ЕБРР ММФП прекращено новые выплаты кредита в 2011 году

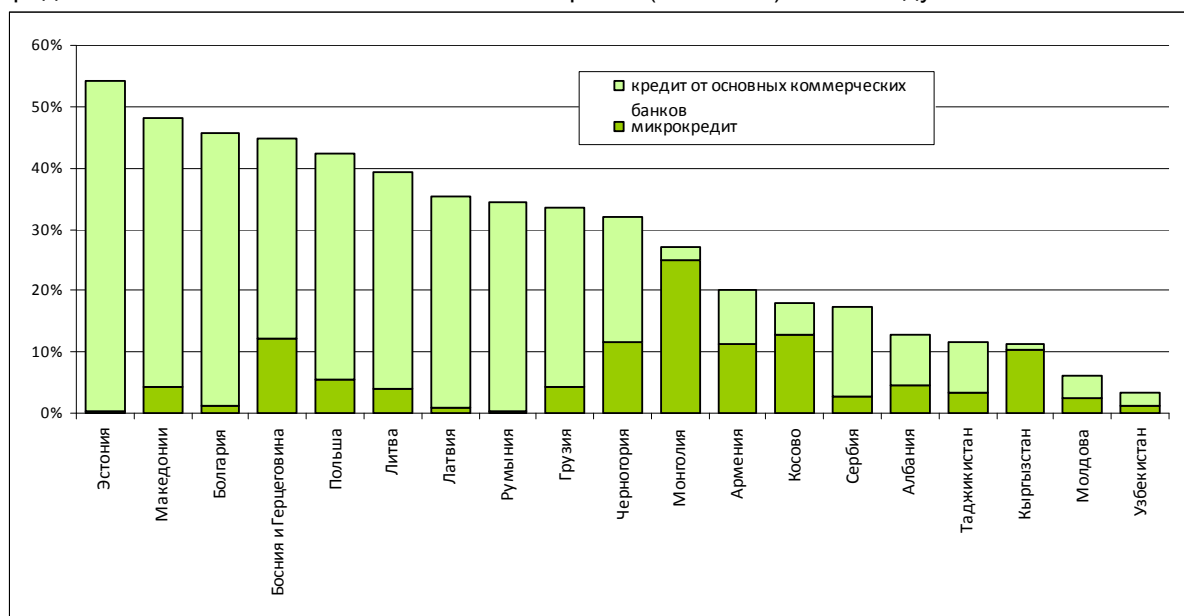
⁴ Статистика НБКР

Это означает, что около 8% населения пользуются кредитными услугами. Коэффициент проникновения достаточно низок по сравнению с другими странами региона ЕЦА, что вполне понятно, учитывая низкий уровень экономического развития страны^{5,6}.

На рисунке 1 отражен уровень проникновения микрокредитов и кредитов основных коммерческих банков в регионе ЕЦА на конец 2009 года. Кыргызстан находился на третьем с конца месте по общему уровню проникновения кредитных услуг, но также был в числе первых шести стран (из 19) с самым высоким уровнем проникновения микрокредитования.

Хотя, не зная масштаба спроса на микрокредиты, и невозможно определить степень насыщенности рынка, однако высокое проникновение микрокредитования в Кыргызстане показывает, что в ближайшие годы охват может и не увеличиваться так же легко, как в других странах.

Рисунок 1. Уровень проникновения микрокредитов и кредитов других коммерческих банков среди населения экономически активного возраста (15-65 лет) в 2009 году



Источник: «Очередной выход из кризиса - Микрофинансирование в ЕЦА». Выпуск МФЦ 2010 г.

Несмотря на большое число финансовых институтов, кредитный рынок в Кыргызстане достаточно концентрирован: 84% клиентов обслуживаются только 5 организациями: Айыл Банк, Бай Тушум, FINCA, Компаньон и Мол Булак Финанс, которые по сути управляют 66% кредитного портфеля.

⁵ Кыргызстан находится на втором (после Таджикистана) месте с списке стран ЕЦА с самым низким уровнем ВВП на душу населения (Источник: Всемирный банк, «Показатели мирового развития» (World Development Indicators) <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD/countries>)

⁶ Результаты исследования доступа к финансированию, проведенного Всемирным банком, определили следующие факторы проникновения кредита: ВВП на душу населения, плотность населения, филиальная сеть, физическая и финансовая инфраструктура (Источник: Финансовый доступ 2010. «Состояние финансовой инклюзивной системы во время кризиса». CGAP/Всемирный Банк, 2010 год)

Рисунок 2. Распределение микрокредитного портфеля по организациям

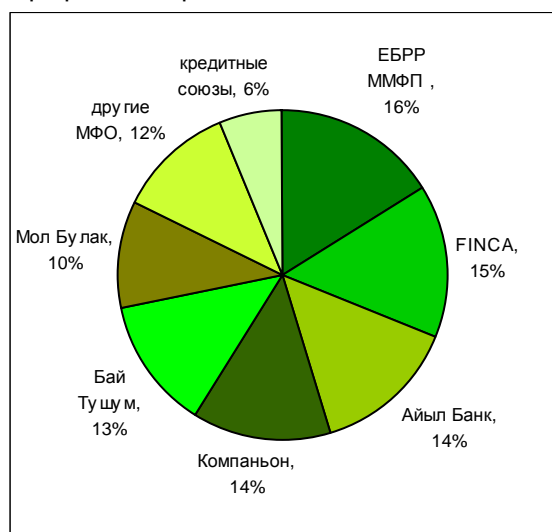
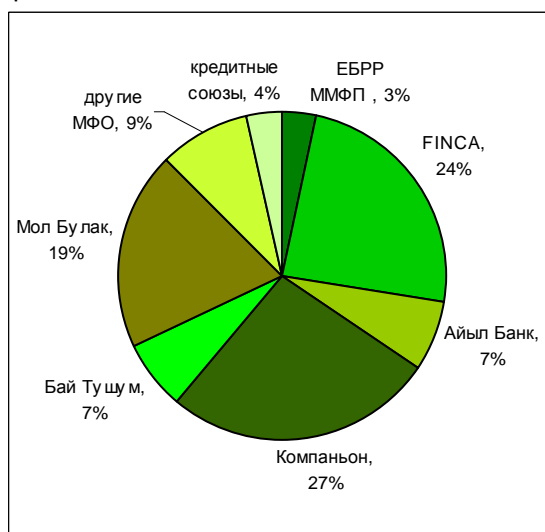


Рисунок 3. Распределение заемщиков по организациям



Микрофинансовые организации – основные поставщики микрокредитов – во времени увеличивали охват и объем кредитов. Статистика ведущих МФО, размещающих данные на электронной платформе MIX Market, показывает, что после пика роста портфеля в 2007 году дальнейшие темпы его роста снизились, особенно в годы кризиса 2009 и 2010.⁷ Тем не менее, в течение первых трех кварталов 2011 года кредитный портфель уже вырос на 46%.

Количество активных заемщиков на протяжении многих лет росло в замедленном темпе. В некоторые годы увеличение числа заемщиков превышало рост портфеля. Это означает, что снижался размера выдаваемого кредита. Однако в 2011 году средний размер кредита значительно вырос и к концу сентября уже равнялся 647\$, что на 21% больше, чем в 2010 году.

Рисунок 4. Рост кредитного портфеля МФО по данным MIX Market

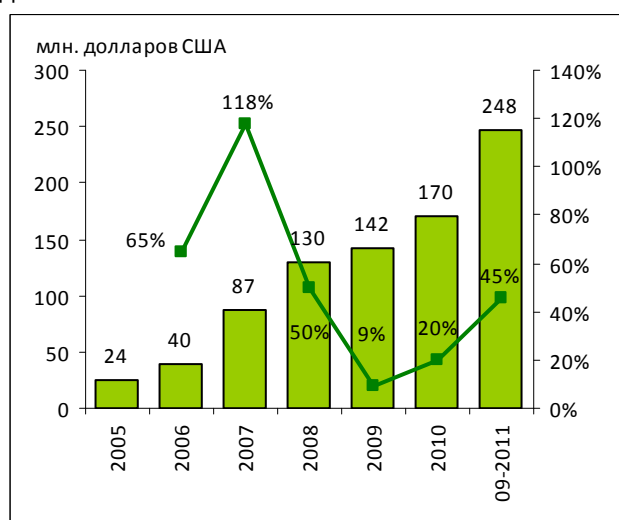
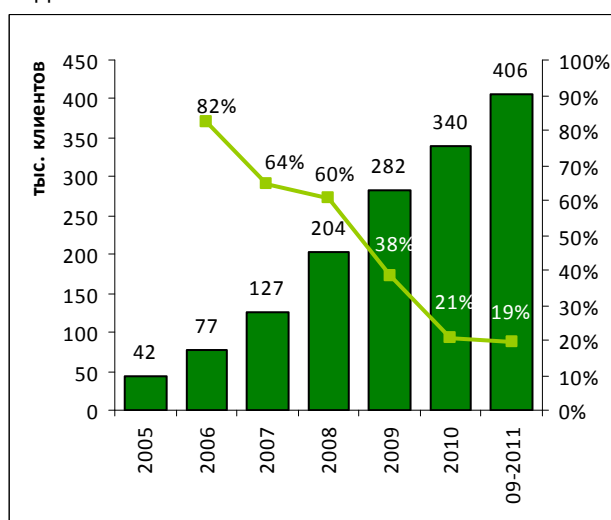


Рисунок 5. Рост числа активных заемщиков МФО по данным MIX Market

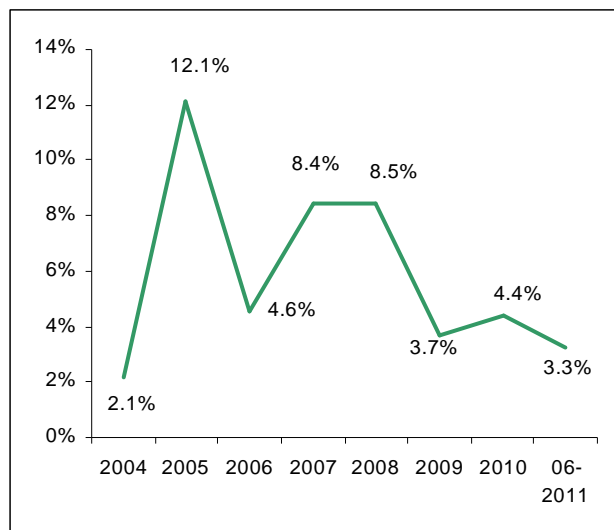


Микрофинансовые организации, предоставляющие отчеты на электронной платформе MIX Market: АгрокредитПдус, Бай-Тушум, Береко-кредит, Кредитные Системы, Елет-Капитал, FINCA, Первый МСС, Компаньон, Мол Булак Финанс, ОКСУС (Источник: Mix Market www.mixmarket.org)

⁷ Данные по темпу роста кредитного портфеля применялись в пересчете на доллары США

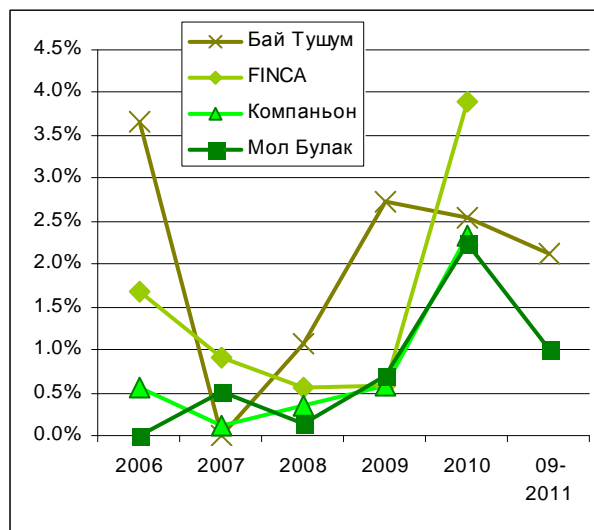
Согласно статистике НБКР, в течение последних трех лет доля просроченных кредитов микрофинансовых организаций сохраняется на умеренном уровне, с легкой тенденцией к снижению в 2011 году.

Рисунок 6. Доля просроченных займов в кредитном портфеле МФО



Источник: НБКР www.nbkr.kg

Рисунок 7. Риск портфеля свыше 30 дней (PAR>30) в четырех крупнейших МФО



Источник: MIX Market www.mixmarket.org

Важную посредническую роль на кредитном рынке Кыргызстана играет кредитное бюро КИБ «Ишеним», основанное в 2003 году. Активное функционирование кредитного бюро является одним из факторов⁸, препятствующих чрезмерной задолженности, а также фактором развития финансового рынка⁹.

На момент проведения исследования в обмене кредитными данными принимали участие 47 крупнейших институтов (банки, микрофинансовые организации, кредитные союзы), предоставляя информацию о кредитах своих клиентов и своевременности погашения ими долга. КИБ «Ишеним» продолжает расширять число своих участников, привлекая не только кредитные организации, но и поставщиков различных услуг, например, телекоммуникационные компании.

4. Основные выводы по анализу данных КИБ «Ишеним»

4.1. Уровень задолженности

4.1.1. Кредитное проникновение - Количество заемщиков

По результатам анализа, проведенного на основе данных отобранной для изучения группы, клиенты в основном сосредоточены в трех регионах: наибольшее число в столице Бишкек (23% активных заемщиков), затем в Джалал-Абадской (18%) и Иссык-Кульской (12%) областях.

⁸ «Микрофинансирование и чрезмерная задолженность: понимание причин и разоблачение широко распространенных мифов», Шикс Дж. КЭР, рабочий документ № 10/048, 2010

⁹ «Состояние финансовой интеграции в период кризиса», Financial Access 2010. CGAP/Всемирный банк, 2010

Но самым высоким уровень проникновения – доля населения с кредитами – наблюдался в Таласской (15% жителей являются активными заемщиками) и Ошской (12%) областях, а затем в Бишкеке и Иссык-Кульской области.

Рисунок 8. Распределение активных заемщиков по регионам

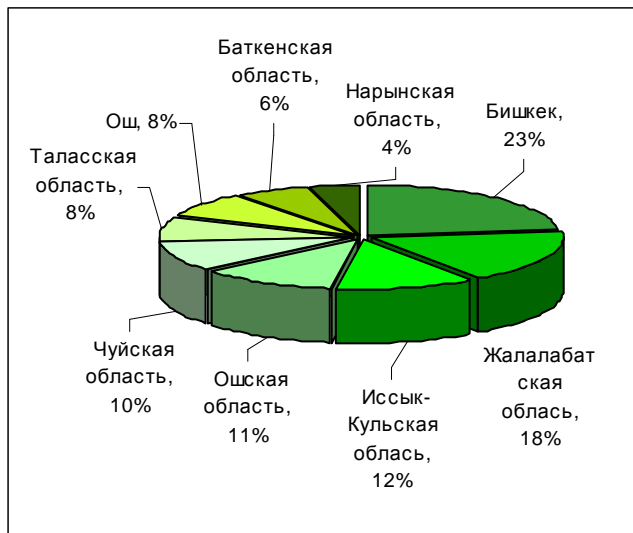
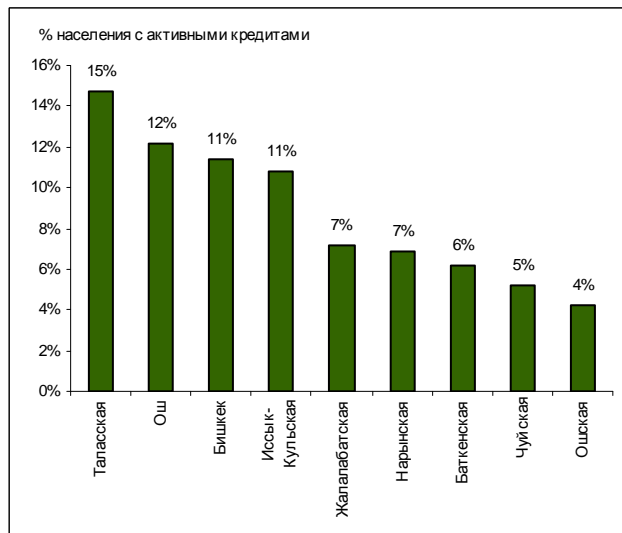


Рисунок 9. Удельный вес населения с активными кредитами по регионам



4.1.2. Количество активных кредитов на одного заемщика

Несмотря на растущее беспокойство по поводу масштаба множественных кредитов, результаты показывают, что параллельные кредиты свтречаются не так часто – только 31% клиентов имеют более одного кредита одновременно. В среднем, один заемщик погашает 1,46 активный кредит, а число заемщиков с более чем 3 кредитами совсем незначительно.

Рисунок 10. Среднее количество активных кредитов на одного заемщика

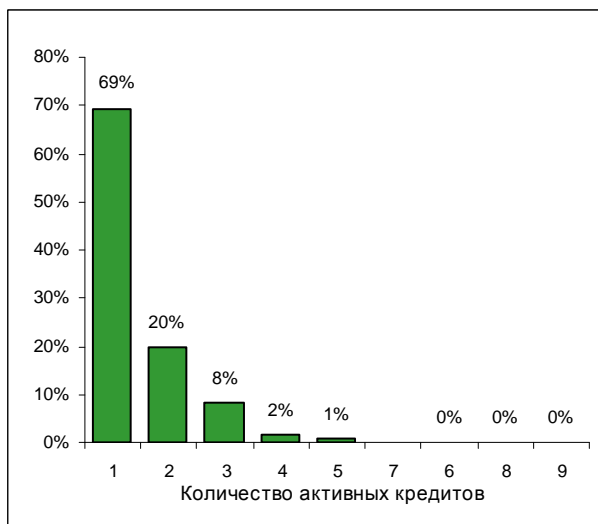


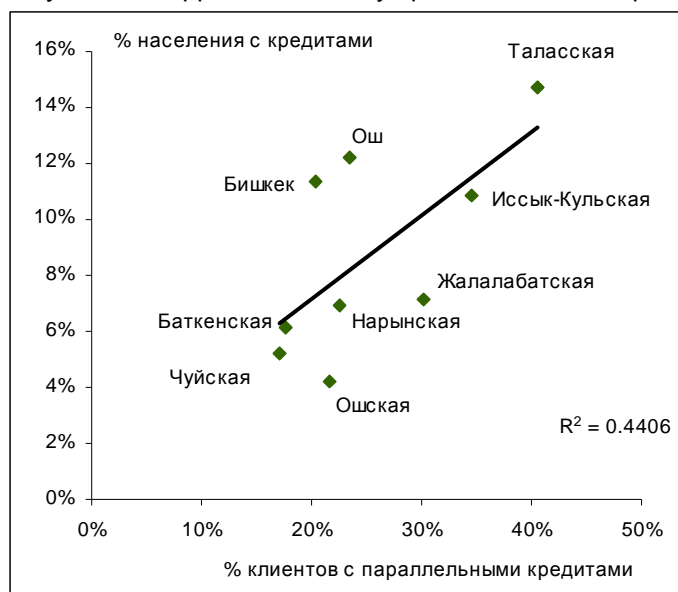
Рисунок 11. Среднее количество активных кредитов на одного заемщика по регионам

Регион	Процент клиентов с параллельными займами	Среднее количество активных займов
Таласская обл.	41%	1,59
Иссык-Кульская обл.	35%	1,55
Жалалабатская обл.	30%	1,47
Нарынская обл.	23%	1,32
Ошская обл.	23%	1,40
Бишкек	22%	1,34
Баткенская обл.	20%	1,28
Чуйская обл.	18%	1,30
Нарынская обл.	17%	1,25
Всего	31%	1,46

Были замечены региональные различия: жители Таласской и Иссык-Кульской областей чаще, чем в других регионах, имели более одного кредита одновременно и значительную долю кредитов на одного заемщика. У 41% заемщиков в Таласской области и у 35% в Иссык-Кульской области имелись параллельные кредиты. Наименьшее число займов на человека было отмечено в Чуйской области.

Множественные кредиты чаще наблюдаются в регионах с высоким кредитным проникновением. Это означает, что одновременное получение нескольких кредитов имеет место в регионах, близких к насыщению, с избыточным предложением кредитов.

Рисунок 12. Корреляция между проникновением в регионах и множественными кредитами



Женщины чаще получают параллельные кредиты: 36% женского населения выплачивают долг более чем по одному активному, в то время как среди мужчин лишь 18% одновременно погашают несколько кредитов. В среднем, у женщины имеется 1,55 активных займов, у мужчины – 1,25.

У людей, уже имеющих кредитную историю, чаще всего были параллельные кредиты, что вполне понятно, учитывая их опыт управления кредитом.

По сравнению с двумя другими странами региона ЕЦА, множественное кредитование в Кыргызстане не так широко распространено, как в Боснии и Герцеговине, но встречается чаще, чем в Косово.

Рисунок 13. Множественное заимствование в странах ЕЦА

	% заемщиков с параллельными кредитами	Среднее кол-во кредитов на одного заемщика
Босния и Герцеговина	58%	2,30
Кыргызстан	31%	1,46
Косово	25%	1,37

Источники «Задолженность клиентов микрокредитования в Боснии и Герцеговине», EFSE, 2009; «Задолженность клиентов микрокредитования в Косово», EFSE и МФЦ, 2011

4.1.3. Общая сумма кредитов на одного клиента

Средний активный клиент получил кредит в размере 201 300 сомов (4 425 \$).

Самый высокий средний размер кредита отмечен в Бишкеке (5 200 \$), а самый низкий – в Баткенской области (2 900 \$).

Рисунок 14. Средний размер активного кредита на одного заемщика по регионам

	Средний размер активного кредита на одного заемщика (в сомах)	Средний размер активного кредита на одного заемщика (в долларах США)
Бишкек	233 091	5 188
Жалалабатская область	214 510	4 681
Ош	207 479	4 614
Иссык-Кульская область	188 225	4 121
Таласская область	180 934	3 926
Чуйская область	176 209	3 866
Нарынская область	158 898	3 486
Ошская область	152 754	3 352
Баткенская область	134 229	2 944
Всего	201 269	4 425

Клиенты с параллельными кредитами имеют более крупные суммы долга – в среднем они погашают задолженность на общую сумму в 350 000 сомов (7 680 \$). Долг клиентов только с одним кредитом равен 135 000 соммам (2 300 \$).

К сожалению, информация о текущем остатке по основной сумме долга не была доступна по всем клиентам¹⁰, поэтому не было возможности произвести расчет текущей долговой нагрузки. Но сравнительный анализ по ряду стран в регионе ЕЦА позволяет оценить кредитные суммы в Кыргызстане.

Хотя кыргызские заемщики получили меньше кредитов (в абсолютных величинах), чем клиенты в Боснии-Герцеговине и Косово, однако с учетом уровня доходов в стране их кредиты более чем 3 раза превысили доход на душу населения и стали самыми высокими среди этих трех стран.

Сравнение размера кредита со средней заработной платой в стране ставит Кыргызстан посередине между Боснией-Герцеговиной и Косово при средней долговой нагрузке равной 1,6 средней годовой заработной платы в Кыргызстане. Это означает, что суммы кредитов, имеющиеся у кыргызских заемщиков, сравнительно большие, чем в Боснии и Герцеговине, а по некоторым показателям также выше, чем в Косово.

¹⁰ Кредитное бюро требует от финансовых учреждений отчета об остатке по задолженности заемщиков (по основной сумме и в процентах) только в том случае, если кредит оказывается просроченным

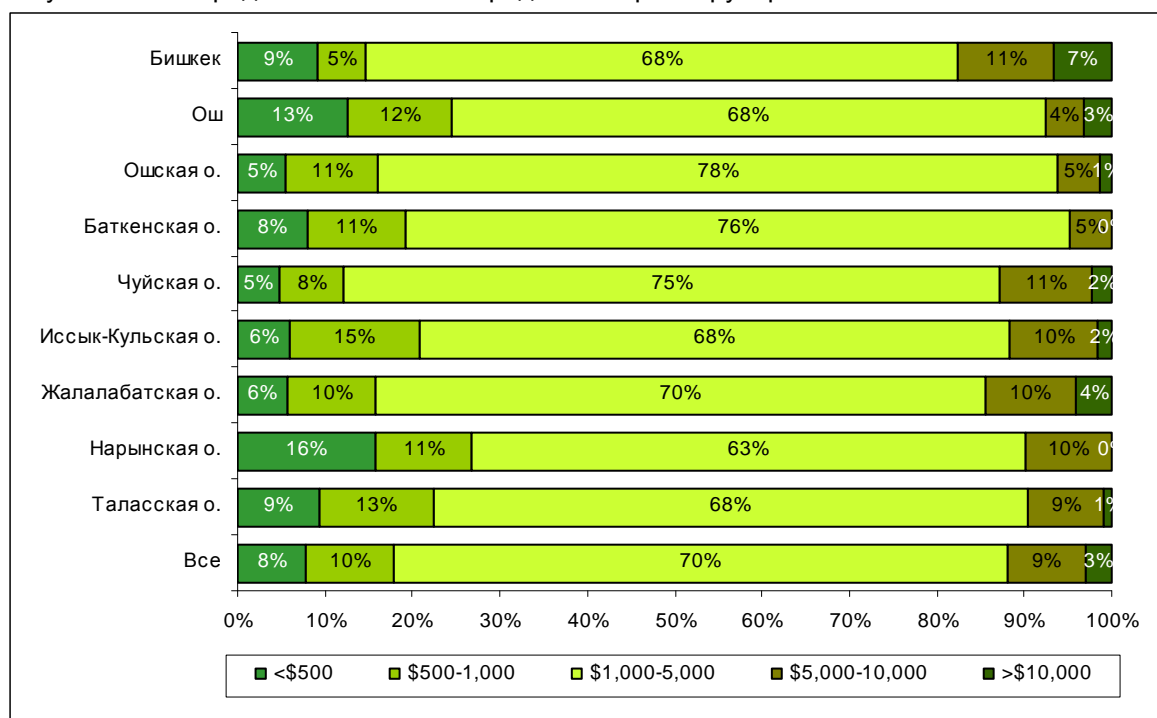
Рисунок 15. Средний размер выданного займа в некоторых странах ЕЦА

	Средняя стоимость выданных кредитов на одного заемщика (USD)	Средняя стоимость выданных кредитов на одного заемщика по отношению к ВНД на душу населения	Средняя стоимость выданных кредитов на одного заемщика по отношению к средней годовой заработной плате
Босния и Герцеговина ¹¹	7 716	1,64	0,78
Косово ¹²	8 105	2,61	2,05
Кыргызстан	4 425	3,41	1,61

4.1.4. Размер кредита

Средний размер займа среди всех активных кредитов равняется 138 000 сомам (3 030 \$) с выплатой в среднем 2 203 \$. Это свидетельствует о том, что половина кредитов была менее 2 000 \$. Но мелкие кредиты (до 500 \$) применялись весьма ограниченно – они составляют лишь 7,7% от общего числа кредитов.

Рисунок 16. Распределение активных кредитов по размеру и регионам



Наибольший удельный вес мелких кредитов (до 500 \$) был отмечен в Нарынской области и городе Ош. Крупнейшие кредиты более 10,000 \$ чаще всего выплачивались в Бишкеке.

¹¹ Собственные расчеты на основе доклада: «Задолженность клиентов микрокредитования в Боснии и Герцеговине», EFSE, 2009

¹² Собственные расчеты на основе доклада: «Задолженность клиентов микрокредитования в Косово», EFSE и МФЦ, 2011

Рисунок 17. Средний размер выданного займа

	Прошлые займы (в сомах)	Активные займы (в сомах)	Прошлые займы (в долларах США)	Активные займы (в долларах США)	Изменение стоимости в долларах США (%)
Банки	102 332	188 790	2 539	4 165	64%
МФО	92 328	122 769	2 089	2 695	29%
КС	47 984	89 777	1 182	1 961	66%
В целом	94 181	137 890	2 176	3 032	39%

Как видно из Рисунка 17, крупные кредиты обычно предоставляются банками (средний размер займа 4 200 \$, в то время как в МФО – 2 700 \$).

И, тем не менее, подобный высокий размер займов МФО весьма необычен, зная, что микрофинансовые организации преимущественно выдают кредиты не более чем на 1000 \$.

Статистика членов АМФО (микрофинансовых организаций и кредитных союзов) показывает, что средний размер кредита, выданного с начала года, составляет 38 952 сомов (832 \$). Данные веб-сайтов крупнейших МФО говорят о том, что займы финансовой группы Компаньон, которыми пользуется 99,9% их клиентов, находятся в пределах 1000 \$; а размер кредитов компании ФИНКА(FINCA), составляющих 60% их портфеля, составляет 2 170 \$.

Из этого следует, что значительная доля информации по микрокредитам может быть не передана в бюро кредитных историй.

Размеры кредитных выплат с течением времени возрастают. Так ранее величина кредита составляла в среднем 94 000 сомов (2 200 \$), а ее рост в банках был более динамичным. Поэтому в то время как размер кредитов МФО увеличился лишь менее чем на 30%, банковские кредиты выросли более чем на 60%.

Это означает, что клиенты предпочитают брать более крупные кредиты скорее в банках, чем в МФО.

4.2. Другие характеристики использования кредитов

4.2.1. Демографические особенности заемщиков

Пол: женщины составляют 69% клиентов и чаще всего являются клиентами МФО, а не банков.

Возраст: клиенты чаще всего моложе 50 лет; средний возраст заемщика 41 год. Самому молодому заемщику было 18 лет, самому пожилому – 78 лет.

Рисунок 18. Распределение активных заемщиков по признаку пола

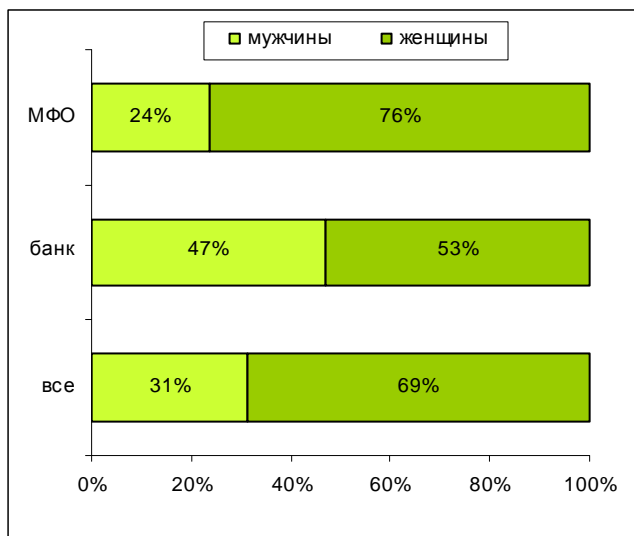
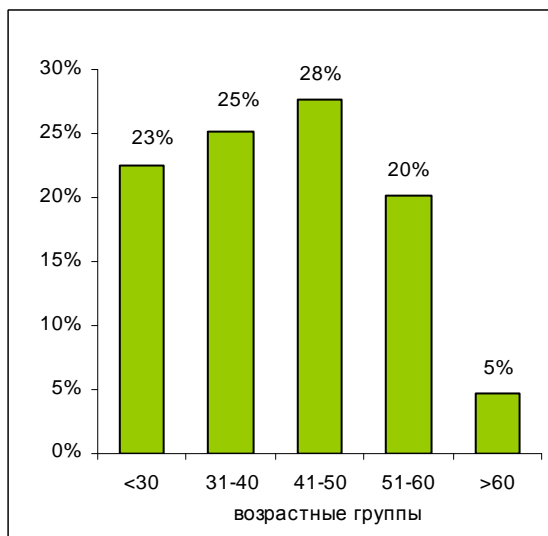


Рисунок 19. Распределение активных заемщиков по возрастным группам



4.2.2. Источники кредитования

Микрофинансовые организации являются основным источником кредитования – 71% всех заемщиков являются клиентами МФО и только 19% – клиентами банков. Однако у 10% клиентов одновременно были активные займы и в МФО, и в банках. Кредиты, полученные у кредитных союзов являются маргинальными (0,6%), так как лишь немногие кредитные союзы сообщают данные в КИБ «Ишеним».

Если принимать в расчет только клиентов с несколькими кредитами, то 59% из них получали кредиты только от МФО, но более чем 32% параллельно заимствовали у МФО и банков одновременно (Рис. 20). Заимствования из нескольких различных типов учреждений связано с большим числом кредитов. У клиентов, одновременно погашающих кредиты банков и МФО, в среднем было 2,71 активных кредита, в то время как у клиентов, бравших в долг только в МФО, было 2,39 кредита, а у клиентов только банках – 2,30 кредита. Клиенты, решившиеся на параллельные займы, в целом получали более крупные кредиты и были опытнее по части их использования, так как уже брали в кредит в прошлом.

Рисунок 20. Распределение активных заемщиков с множественными кредитами по источникам кредитования

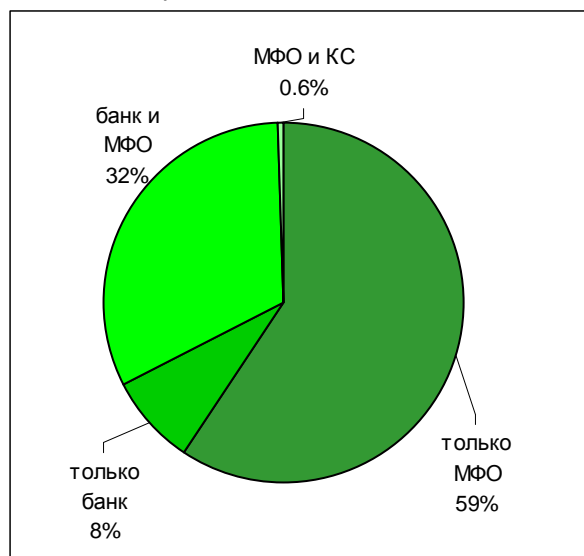
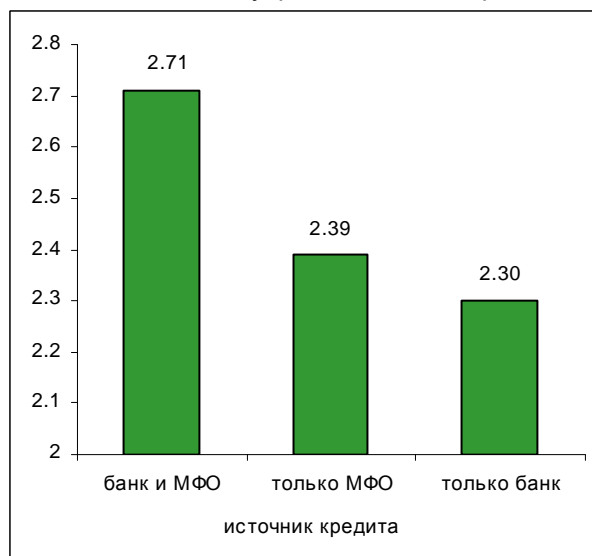


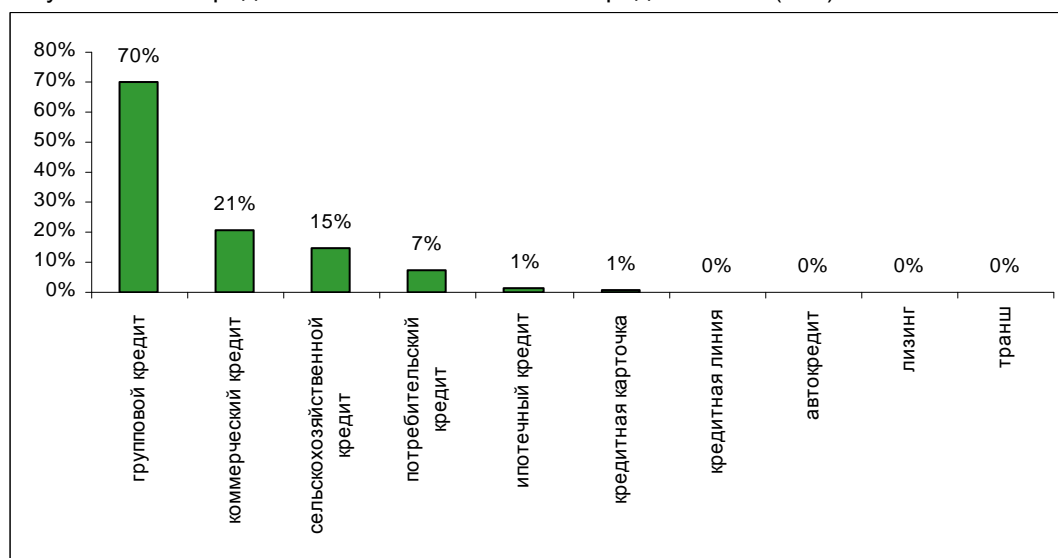
Рисунок 21. Среднее число активных кредитов на одного заемщика среди клиентов банков, МФО и обоих типов учреждений одновременно



4.2.3. Типы кредита

Групповые кредиты являются на сегодняшний день наиболее распространенным типом кредитования среди активных заемщиков. Другие виды кредитов встречаются реже – процент клиентов ипотечного кредитования и владельцев кредитных карт совсем незначителен.

Рисунок 22. Распределение клиентов по типам кредитования (в %)



В то время как групповые кредиты больше свойственны МФО, два других типа кредитов – коммерческие и сельскохозяйственные – в равной степени часто выдаются и МФО, и банками. Потребительские кредиты скорее относятся к сфере банков, также как другие виды кредитования, в том числе кредитные карты, кредитные линии, лизинг или ипотечные кредиты (Рис. 23).

Как видно из рисунка 24, среди четырех наиболее популярных видов кредитования сельскохозяйственные и потребительские кредиты выдаются в меньшем размере (в среднем около 1 000 \$), в то время как групповые и коммерческие кредиты в два раза выше (в среднем более 2 000 \$).

Рисунок 23. Источник активных займов четырех наиболее распространенных видов кредитов

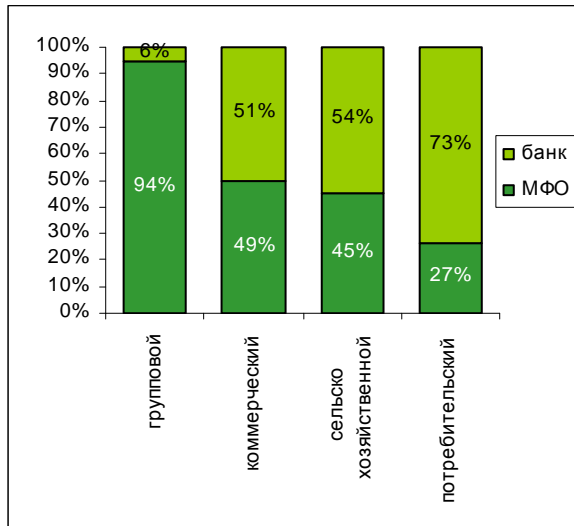


Рисунок 24. Средний размер выданного займа

	Средний размер выданного займа (выражен в сомах)	Средний размер выданного займа (выражен в долларах США)
групповой кредит	110 000	2 433
коммерческий кредит	100 000	2 212
сельскохозяйственной кредит	47 670	1 053
потребительский кредит	50 000	1 098
ипотечный кредит	716 167	18 195
кредитная карточка	5 500	126
кредитная линия	794 028	17 000
автокредит	370 000	8 185
лизинг	746 923	16 598
транш	1 151 721	30 000

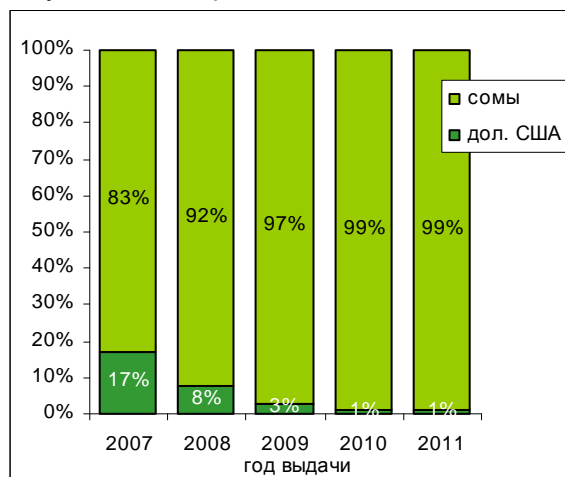
4.2.4. Валюта кредита

Кредиты в Кыргызстане преобладают в местной валюте. Только у 3% клиентов имелись активные кредиты в иностранной валюте, в основном, в долларах США. Кредиты в иностранной валюте чаще всего выдаются банками – 8% банковских займов получены в долларах США, в то время как среди кредитов МФО этот процент был ниже 1.

Валютные кредиты теряют свою популярность с каждым годом. Тогда как в 2007 году доля кредитов выданных в долларах США составляла 17%, к 2011 году она снизилась до 1%.

Тем не менее, следует отметить, что некоторые кредиты МФО индексируются в долларах США, поэтому, хотя они и выплачиваются в местной валюте, но сумма выплат зависит от обменного курса местной валюты к доллару США.

Рисунок 25. Распределение займов по валюте



4.2.5. Сроки кредитования

Средний срок активного кредита составляет 13,5 месяца. При этом банковские кредиты имеют более длительные сроки погашения, чем кредиты МФО и кредитных союзов. Кроме того, крупные кредиты свыше 10 000 \$, выдаются на срок, по крайней мере в два раза превышающий срок мелкого кредита.

Средний срок кредита не изменился с течением времени: с 2007 года средний срок кредита остается 11-13 месяцев.

Рисунок 26. Средний срок активного кредита по источнику кредитования

	Средний срок кредита (в месяцах)
банк	20,1
МФО	11,5
СУ	9,7
Всего	13,5

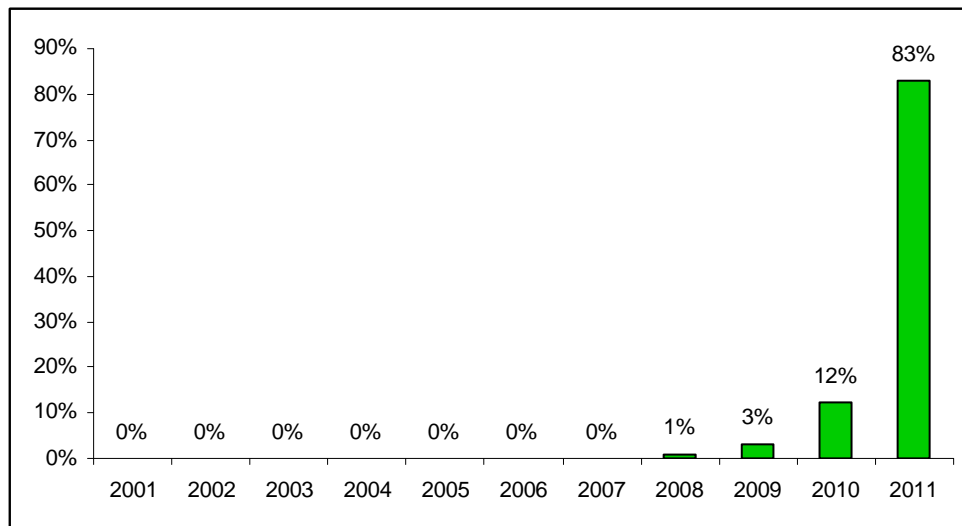
Рисунок 27. Средний срок активного кредита по размеру кредита

размер кредита	Средний срок (в месяцах)
<\$500	14,0
\$500-1,000	12,3
\$1,000-5,000	12,3
\$5,000-10,000	16,2
\$10,000-20,000	33,1
>\$20,000	57,2

4.2.6. Дата выдачи

Если в качестве среднего срока кредитования принять 1 год, то 83% от всех кредитов были выданы в 2011 году.

Рисунок 28. Распределение активных кредитов по году выдачи

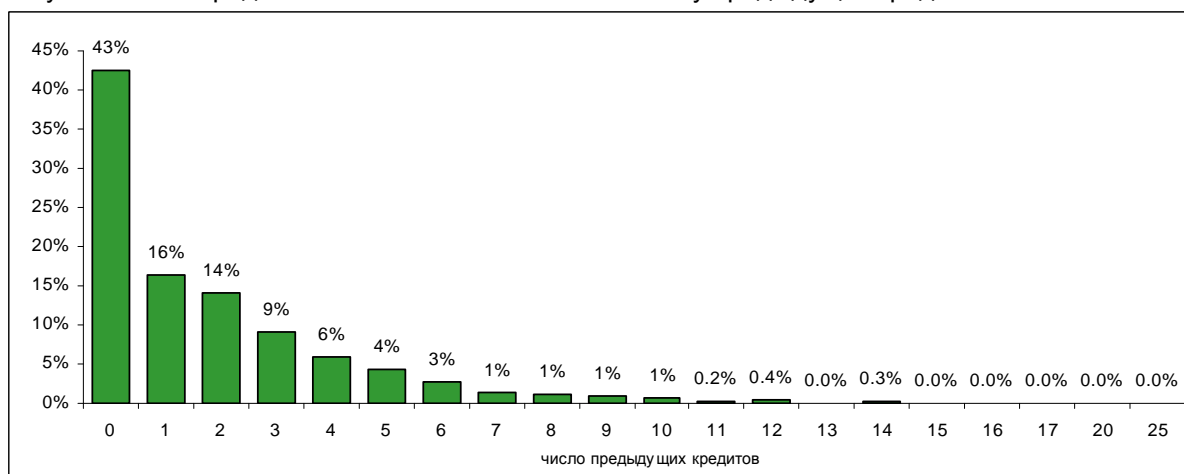


4.2.7. Кредитная история

Если в качестве среднего срока кредитования принять 1 год, то 83% от всех кредитов были выданы в 2011 году.

57% клиентов уже брали в кредит в прошлом, и каждый из них, в среднем, уже погасил 3,1 кредита. Клиенты с кредитной историей чаще встречаются в Иссык-Кульской и Таласской областях, где 77% и 75% клиентов, соответственно, уже имели опыт кредитования.

Рисунок 29. Распределение активных клиентов по числу предыдущих кредитов



Ранее кредиты чаще брались у МФО, чем в банках. Кроме того, женщины брали кредиты чаще мужчин, из чего следует, что возросло число мужчин-клиентов учреждений кредитования, которыми традиционно выступали женщины.

Клиенты, у которых имелись множественные кредиты от банков и МФО, чаще брали в долг ранее (83% из них уже имели выплаченные займы). В их случае число предыдущих кредитов также было выше и составляло в среднем 4.33.

4.2.8. Отклоненные заявки

Очень небольшой процент составляют клиенты (9,2%), подававшие заявку на получение кредита, который, в конце концов, не был выдан. Такая информация, как правило, сообщалась банками.

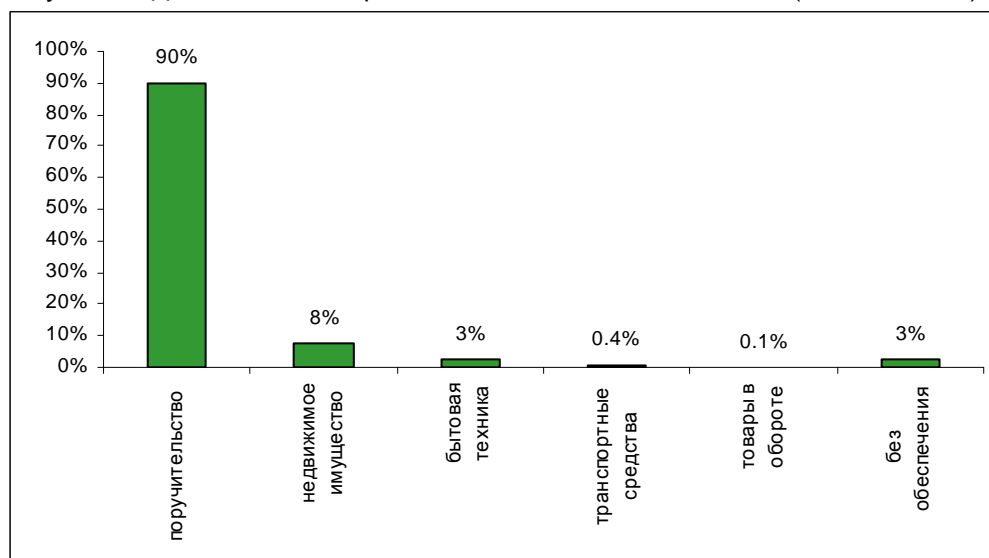
В половине вышеуказанных случаев (52%) причиной отказа стало отрицательное решение учреждения, а в 36% случаев клиент сам отказался от кредита. В остальных 12% случаев кредитные учреждения не смогли связаться с клиентом (отсутствие связи).

4.2.9. Виды обеспечения

Информация об обеспечении кредита часто отсутствует в данных бюро кредитных историй¹³, однако, клиенты, о которых такая информация имела, в большинстве случаев предусмотрели то или иное обеспечение своих кредитов. Только у 2% клиентов имели ничем не обеспеченные кредиты.

Самым популярным видом обеспечения являются поручительства (90% клиентов), типичные для групповых займов. Недвижимое имущество (дома, квартиры, земля) было внесено в качестве залога у 8% заемщиков. При этом МФО чаще полагаются на поручительства, в то время как банки склоняются к более надежному обеспечению.

Рисунок 30. Доля клиентов с различными видами обеспечения (% заемщиков)



¹³ У 22% клиентов не хватало информации о виде обеспечения

4.2.10. Поручители

8,4% заемщиков выступали в качестве поручителей в момент погашения своих кредитов.

Поручителями, как правило, становятся люди, погашавшие более крупные кредиты, чем остальные, имеют кредитную историю, возможно даже и с некоторыми нарушениями. У 55% поручителей имелись какие-либо нарушения (в основном, задержки выплат) по своим кредитам в прошлом.

4.2.11. Пролонгации

Хотя менее чем 1% клиентов в действительности осуществили пролонгацию, у 59% заемщиков термин дата пролонгации был прописан в базе данных. Это говорит о том, что довольно значительное число людей пересмотрело продолжительность своих кредитов. В частности, у заемщиков с множественными (параллельными) кредитами их срок чаще всего был продлен.

4.3. Производительность погашения

Из общего числа активных заемщиков, зарегистрированных в базе данных кредитного бюро, 1,34% погашают свои кредиты с просрочкой в более 30 дней, и еще у 1,65% задержки по выплатам только незначительные – до 30 дней.

Рисунок 31. Распределение клиентов по статусу погашения активных займов (% заемщиков)

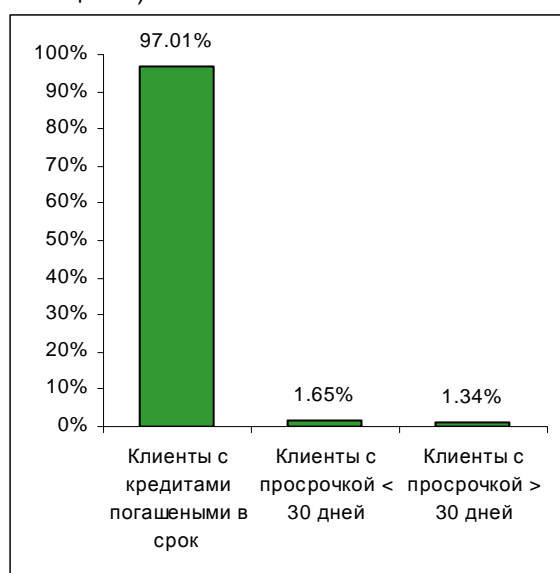
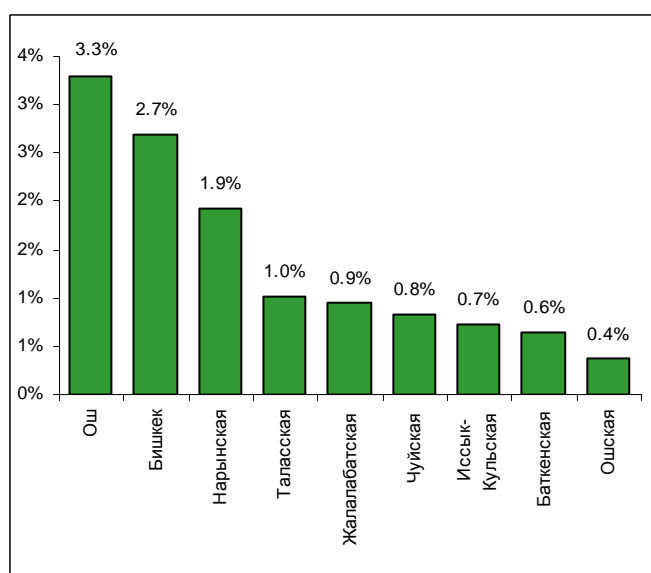


Рисунок 32. Доля клиентов, просрочивших выплату более чем на 30 дней по регионам



Наибольший процент клиентов с просрочками более чем на 30 дней был замечен в городе Оше (3,3% заемщиков), затем в Бишкеке (2,7%).

По сравнению с Боснией-Герцеговиной и Косово, своевременность погашения кыргызских заемщиков просто отличная.

Рисунок 33. Распределение заемщиков по своевременности погашения кредита

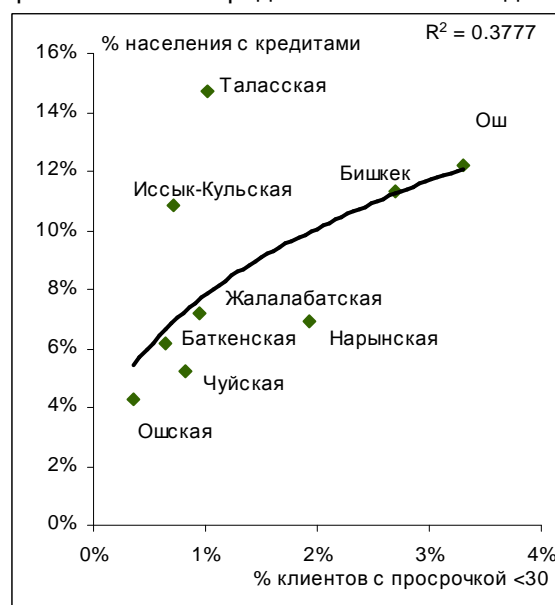
	Доля клиентов, платящих в срок или с просрочками < 30 дней	Доля клиентов с просрочкой > 30 дней
Босния и Герцеговина ¹⁴	84,00%	16,00%
Косово ¹⁵	91,60%	8,40%
Кыргызстан	98,66%	1,34%

Распространение проблемы с погашением долга не так связана со скоростью проникновения населения кредитами, как скорее с наличием многочисленных финансовых институтов. Как видно из Рисунка 34, в регионах с бóльшим числом финансовых учреждений на 100 000 граждан задержка выплаты дольше чем за 30 дней случается чаще, чем в регионах с низкой концентрацией. Это означает, что большая конкуренция между финансовыми институтами может повлечь дальнейшие проблемы с выплатой долга.

Рисунок 34. Корреляция между концентрацией финансовых институтов и погашением долга



Рисунок 35. Корреляция между проникновением кредита и погашением долга



Анализ предыдущих результатов погашения долгов показал, что у 45% клиентов с кредитной историей имелись нарушения в прошлом. В большинстве случаев это были просрочки выплат в какой-то момент в течение срока кредита (у 41% заемщиков). Это показывает, что даже если, в конце концов, почти все кредиты были погашены, но проблемы с соблюдением сроков возникали у значительного числа клиентов.

¹⁴ Источник: «Задолженность клиентов микрокредитования в Боснии и Герцеговине», EFSE, 2009

¹⁵ Источник: «Задолженность клиентов микрокредитования в Косово», EFSE и МФЦ, 2011

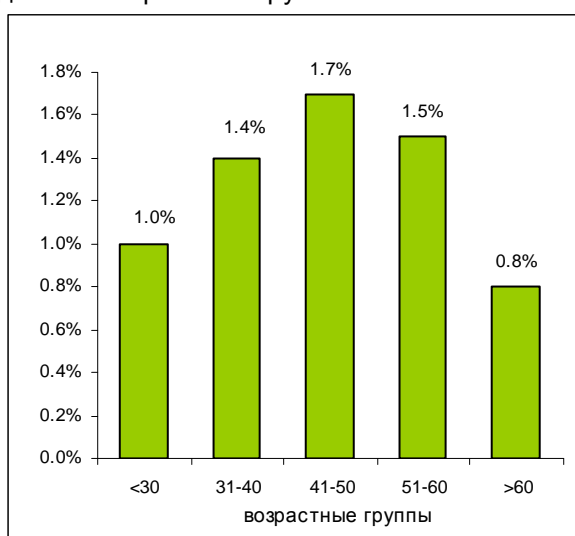
4.3.1. Основные черты клиентов с просроченными кредитами > 30 дней

Клиенты, на момент исследования имевшие задержки возврата суммы займа более чем на один месяц, были дополнительно проанализированы с целью выяснения факторов, которые могли способствовать несвоевременности выплат.

4.3.1.1. Социально-демографические характеристики

Возраст: молодые и пожилые клиенты проявили себя как самые дисциплинированные в погашении долга. Среди всех заемщиков, задерживающих выплаты свыше 30 дней, доля обеих указанных групп составляла менее 1%. Просрочки чаще всего замечены за гражданами среднего возраста.

Рисунок 36. Доля клиентов с просрочкой > 30 дней по возрастным группам



4.3.1.2. Число активных кредитов

У клиентов, просрочивших по крайней мере один кредит более чем на 30 дней, имелось в среднем 1,6 активных кредитов одновременно. Для сравнения, у клиентов, всегда погашавших в срок или с задержкой менее 1 месяца, имелось 1,5 активных кредитов. Кроме того, группировка просрочивших клиентов показывает, что их число возрастает в категории 2+ активных кредитов (Рис. 38).

Рисунок 37. Среднее число активных кредитов по группам клиентов

Группа клиентов	Среднее количество активных кредитов
Клиенты со всеми активными кредитами погашеными в срок или просроченными <30 дней	1,45
Клиенты с, по крайней мере одним кредитом с просрочкой > 30 дней	1,59

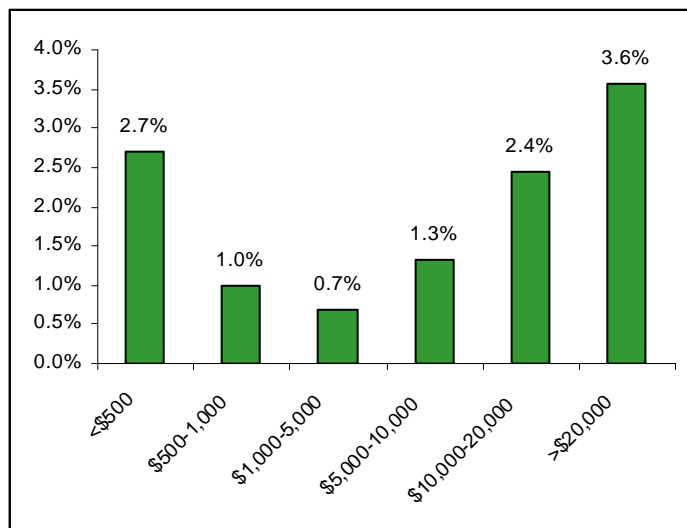
Рисунок 38. Распределение клиентов по числу активных кредитов и статусу их погашения



4.3.1.3. Размер кредита

Самые мелкие и самые крупные кредиты чаще погашались с задержкой на 30 дней. Как показано на Рисунке 39, кредиты в размере 500 \$ и менее, а также кредиты свыше 10,000 \$ гораздо чаще были погашены с задержкой на 30 дней.

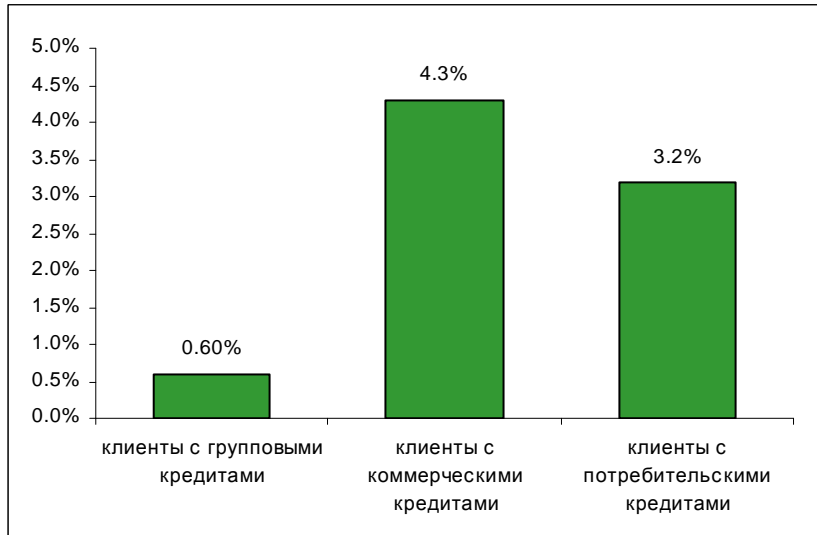
Рисунок 39. Доля кредитов, просроченных более чем на 30 дней, по сумме долга



4.3.1.4. Тип кредита

Клиенты с групповыми кредитами чаще всего своевременно погашали долг, а лица с коммерческими и потребительскими кредитами чаще задерживали выплаты более чем на 30 дней.

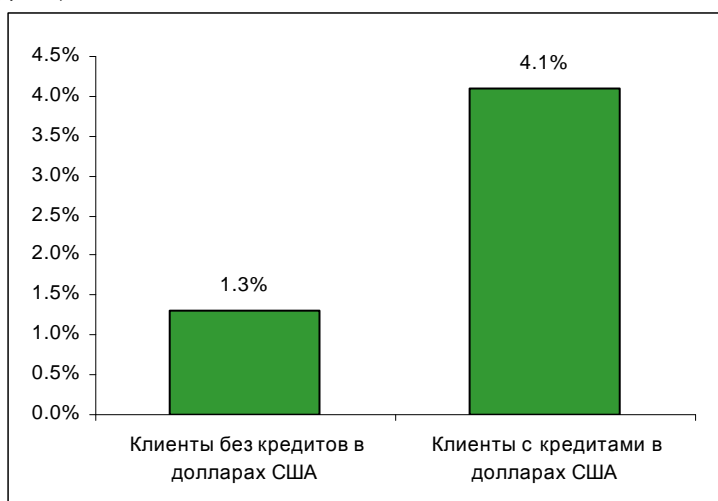
Рисунок 40. Доля кредитов, просроченных более чем на 30 дней, по видам кредита



4.3.1.5. Валюта кредита

Клиенты с кредитами в долларах США погашали с более длительными задержками. Этот факт не может быть объяснен изменением обменного курса, так как в 2010 и 2011 годах ежемесячные колебания валютных курсов не превышали 3%.¹⁶

Рисунок 41. Доля кредитов, просроченных более чем на 30 дней, по валюте

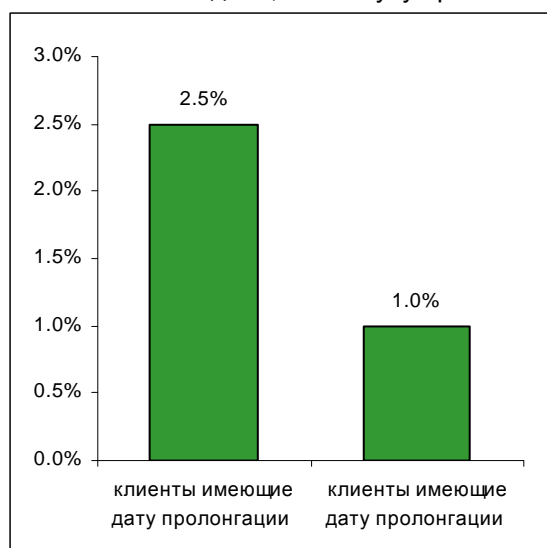


¹⁶ Источник: собственные расчеты на основе официального обменного курса сом к USD по данным сайта <http://www.nbkr.kg/index1.jsp?item=1562&lang=ENG>

4.3.1.6. Пролонгации

Клиенты, имеющие, по данным бюро кредитных историй, дату пролонгации хотя бы по одному из своих кредитов, чаще погашали долги своевременно. Это означает, что люди с пересмотренным графиком погашения смогли соблюдать сроки чаще, чем заемщики с неизменным сроком кредита.

Рисунок 42. Доля кредитов, просроченных более чем на 30 дней, по статусу пролонгации



4.4. Основные выводы из интервью МФО: факторы, влияющие на уровень задолженности

Среди факторов, приводящих клиентов к чрезмерной задолженности, микрофинансовые организации выделили следующие: опыт финансовых институтов, поведение самого клиента, экономическая и политическая ситуация в стране, и отсутствие должного нормативно-правового регулирования. Эти факторы были сгруппированы в три основные категории: факторы предложения, спроса и внешние факторы.

4.4.1. Факторы предложения

- Акцент на финансовые показатели, а не социальное воздействие

Когда финансовые учреждения концентрируют свое внимание на достижении финансовых целей, темп роста становится для них приоритетнее качества кредитного портфеля. В системе стимулирования труда сотрудников быстрорастущих МФО предпочтение отдается не качеству портфеля, а увеличению числа / объемов кредитов. В результате кредиты выдаются клиентам, не имеющим должных возможностей погашения.

- Высокий рост размера кредита на одного заемщика

Статистика кредитных выплат в 2011 году показывает, что средний размер кредита на одного заемщика увеличился по сравнению с предыдущими годами, когда рост кредитного портфеля крупнейших МФО был медленнее, чем рост числа клиентов. Увеличение долговой нагрузки может вести к чрезмерной задолженности у клиентов, чей доход не возрастает в достаточной степени.

- Недостаточная оценка платежеспособности

Недостаточная оценка платежеспособности имеет место в тех случаях, когда организация ориентирована на расширение и не уделяет достаточного внимания потенциалу клиента. Были случаи, когда в течение определенного периода времени в финансовом учреждении имелось специальное предложение, когда клиент мог получить кредит без анализа своей платежеспособности.

Однако имелись и случаи, когда из-за неэффективности внутренней системы финансового учреждения информация из бюро кредитных историй не принималась во внимание. Кроме того, некоторые организации считают слишком затратным получение информации из кредитного бюро по каждой новой заявке на получение кредита.

- Отсутствие четкого понимания всех процентных ставок и сборов

Если финансовые институты не предоставляют полную информацию обо всех условиях своих кредитов, то клиенты не смогут сравнить и верно оценить все имеющиеся предложения, чтобы выбрать наиболее подходящее. Кроме того, в случае недобросовестной конкуренции финансовые компании могут целенаправленно дезинформировать клиентов о высокой стоимости кредитов в других учреждениях.

- Высокие процентные ставки

Высокая стоимость обслуживания долга негативно влияет на финансовое положение заемщиков, которые не имеют достаточного дохода для покрытия не только основного долга, но и всех начисленных процентов и сборов.

- Отсутствие отчетности перед бюро кредитных историй

Когда учреждения не сообщают данные в бюро кредитных историй или сообщают их только по отдельным клиентам, то нет возможности в полной мере оценить, сможет ли клиент погасить еще один кредит.

4.4.2. Факторы спроса

- Злоупотребления кредитом

Когда клиенты используют бизнес кредиты на непроизводительные цели, их доходы не увеличатся до суммы, прогнозируемой в бизнес-анализе, поэтому средств для покрытия погашения кредита может оказаться недостаточно.

- Обман

Иногда клиенты получают несколько кредитов из разных институтов вместо одного в крупном размере с целью избежания предоставления залога. В таких случаях возможно появление проблем с управлением несколькими графиками погашения.

- Отсутствие финансового образования

Клиенты, не имеющие необходимых навыков для оценки своего финансового состояния, подвергаются риску попасть в большие долги. Они также легко становятся жертвами манипуляций финансовых институтов.

4.4.3. Внешние факторы

- Отсутствие возможности для развития бизнеса

Из-за неустойчивого экономического положения микро и малым предприятия имеют низкие показатели выживаемости, и если в случае неудачи заемщик остается без дохода, необходимого для погашения кредита. Стратегия правительства по развитию МСП нечеткая и непоследовательная, поэтому предприятия не получают должной поддержки, необходимой для выживания и развития.

- Бедность

В некоторых регионах люди используют кредиты в качестве источника дохода, когда не могут заработать достаточно средств для покрытия расходов на проживание, таким образом попадая в долговую ловушку.

- Финансовый кризис

Мировой финансовый кризис не оказал значительного влияния на Кыргызстан, не считая роста цен на топливо, что привело к снижению внутреннего спроса и увеличению расходов на ведение бизнеса и проживание.

Косвенно кризис также сказался на некоторых предприятиях. Например, у заемщиков, занимающихся экспортом в Россию и Казахстан, отмечено снижение дохода вследствие пониженного спроса со стороны этих стран. Кроме того, от финансового кризиса пострадали торговцы с рынка Дордой.

- Нестабильная политическая ситуация

Закрытие границы с Казахстаном оказало заметное влияние на заемщиков, имевших доход от международного обмена. Убытки потерпел также бизнес клиентов, занятых в сфере туризма, меньшее число туристов стало приезжать в политически нестабильную страну. Ожесточенные столкновения в Оше в июне 2010 года подорвали деятельность многих предприятий, лишив их возможности погасить взятые кредиты.

- Отсутствие государственного регулирования финансовых институтов

Не существует единых норм, запрещающих финансовым институтам подвергать клиентов чрезмерной долговой нагрузке.

- Отсутствие норм, регулирующих отчетность перед бюро кредитных историй

В настоящее время предоставление информации в бюро кредитных историй является добровольным, поэтому учреждения могут и не отчитываться по кредитам своих клиентов. В настоящее время такой риск невелик, так как большинство банков и крупнейшие МФО все же сообщают данные в бюро, но в будущем некоторые учреждения могут отказаться без каких-либо для себя последствий.

5. Результаты исследования

Результаты исследования показали, что сумма задолженности на одного заемщика в Кыргызстане весьма значительна по отношению к среднему доходу граждан, как она более чем в 3 раза превышает годовой доход на душу населения. Тем не менее, этот результат может быть не совсем корректен из-за недостаточных данных по части малых кредитов в сегменте до 1000 \$. Таким образом, данные результаты следует использовать с осторожностью.

Относительная сумма долга на одного заемщика в Кыргызстане выше, чем в Боснии и Герцеговине или Косово – двум другим странам, где также проводились углубленные исследования задолженности. К сожалению, не было возможности провести сравнение с другими странами из-за отсутствия информации о текущем остатке по основной сумме кредитного долга у заемщиков Кыргызстана – показателе, наиболее часто применяющемся в других странах для оценки уровня пользования кредитом.

Обоими вышеуказанными недостатками (недостаточная отчетность по малым кредитам и стоимость текущего остатка) в настоящее время занимается КИБ «Ишеним», поэтому последующие анализы данных принесут более ощутимые результаты.

Исследование подтвердило, что множественное кредитование является одной из основных причин возникающих просрочек платежа и остается главной заботой кредиторов в Кыргызстане. Масштаб параллельного заимствования отличается от региона к региону и возрастает в районах с более высоким проникновением кредита. Таким образом, дальнейшее развитие финансовых институтов в стране, скорее всего, увеличит масштаб множественного кредитования и углубления проблем с погашением.

Кроме того, качество погашения непосредственно связано с количеством учреждений в регионе. Доступность кредитования одновременно у нескольких поставщиков приводит к снижению своевременности платежей.

Задержки погашения долга сроком более 30 дней оказались более частыми в Бишкеке и Оше, где действует самое большое число финансовых институтов. Масштаб множественного кредитования в этих городах ниже среднего. Из этого следует, что эффект несвоевременности выплат не зависит от количества имеющихся активных кредитов, так как он наблюдается и среди клиентов всего с одним кредитом. Он может являться следствием конкуренции между кредиторами и возрастающим привлечением к кредитованию населения с низкой возможностью погашения. С другой стороны, это

можно объяснить низким стимулом для клиентов погашать долги, когда можно легко взять еще один кредит у других провайдеров (низкая лояльность к организации).

Тем не менее, необходимо подчеркнуть, что в Кыргызстане в целом очень неплохая ситуация с погашением долгов, и лишь незначительная часть клиентов запаздывает с выплатами.

6. Выводы

Анализ кредитного рынка в Кыргызстане, проведенный в данном исследовании, позволил оценить ситуацию в стране с точки зрения уровня использования кредитов населением, множественного кредитования, а также производительности погашения кредитного долга.

Первый всесторонний анализ базы данных КИБ «Ишеним» показал, какое огромный объем информации можно почерпнуть из данных кредитного бюро, особенно если он проводится регулярно и анализирует изменение ситуации с течением времени.

КИБ «Ишеним» провел отличную работу по обеспечению полной и достоверной информации. Он постоянно совершенствует саму базу данных и качество содержащейся в ней информации, а также призывает новые финансовые институты к отчетности по своим клиентам. Данный факт позиционирует КИБ «Ишеним» как основного поставщика информации и позволяет периодически публиковать основные показатели по уровню долга и его погашения заемщиками Кыргызстана.

Кроме того, результаты анализа показывают, что хотя сумма задолженности на одного заемщика относительно высока, тем не менее производительность погашения остается очень хорошим.

Осталось не выясненным, как уровень задолженности соотносится с доходами заемщиков, и не уходит ли выплаты по кредитам значительную часть доходов населения. Важно также, что в исследовании не была отражена точка зрения самих клиентов. Для ответа на вопрос о восприятии людьми своего долга и сложившейся ситуации и оценки степени чрезмерной задолженности необходимо проведение дальнейшего исследования. Чтобы понять, насколько серьезна проблема чрезмерной задолженности, потребуется более глубокий анализ.

Кроме того, сейчас самое время ввести превентивные меры, которые помогли бы избежать чрезмерной задолженности, на основе факторов, отмеченных в некоторых других странах. В следующей главе представлены рекомендации для различных участников рынка.

7. Рекомендации

Исходя из вышеописанных выводов, участникам кредитного рынка можно дать некоторые рекомендации. Поскольку это было первое исследование вопроса о задолженности в Кыргызстане, рекомендации указывают лишь области для возможного улучшения, а не готовые решения проблемы.

В целом, результаты исследования призывают обеих сторон кредитного договора (кредиторов и заемщиков) к более ответственному поведению и проведению некоторых профилактических мероприятий среди вспомогательных институтов.

7.1. Общие (доноры, инвесторы, АМФО)

- Поддержка дальнейших исследований вопроса о чрезмерной задолженности, в т.ч. потенциальной

Требуется провести первичные исследования среди заемщиков с целью выяснения степени чрезмерной задолженности в стране, выявления наиболее уязвимых слоев населения и лучшего понимания механизма возникновения чрезмерной задолженности.

- Поддержка развития потенциала кредитного бюро

В целях повышения доступности информации о заемщиках КИБ «Ишеним» нуждается в дальнейшей поддержке и улучшении своей базы данных, чтобы он мог собирать больше различной информации и обеспечивать ее высокое качество.

7.2. КИБ «Ишеним»

- Информирование населения о масштабах заимствования и несвоевременности погашения

В настоящее время КИБ «Ишеним» составляет разнообразные отчеты для своих организаций-членов, однако, лишь небольшая часть информации доступна населению. Некоторые сведения, касающиеся развития кредитного сектора, должны быть доступны общественности посредством подготовки периодических отчетов статистических данных, таких как количество активных заемщиков, стоимость кредитов, количество клиентов с параллельными кредитами, доля клиентов с просроченным долгом¹⁷.

- Введение обязательной отчетности о размере кредита каждого клиента индивидуально по имени, в том числе клиентов с групповым кредитом

Для того чтобы получить исчерпывающую информацию о заемщиках, КИБ «Ишеним» должен продолжать работу с финансовыми институтами по раскрытию полной информации обо всех выдаваемых кредитах.

¹⁷ Пример такого отчета представлен в Приложении 1

- Внедрение текущего остатка по кредиту в качестве одной из переменных

В настоящее время финансовые учреждения сообщают в кредитное бюро информацию о сумме выданного кредита, но не обновляют остаток задолженности по основной сумме, если клиент вовремя производил все выплаты. Тем не менее, сумма остатка долга является очень информативной, так как позволяет финансовому учреждению определить текущую долговую нагрузку на заемщика и рассмотреть возможность выдачи ему нового кредита.

- Внедрение фильтров, которые будут предотвращать несоответствия, ошибки и пробелы в данных, предоставленных финансовыми институтами

Для того чтобы обеспечить высокое качество данных, предоставляемых финансовыми институтами, кредитному бюро следует продолжать совершенствование структуры базы данных, чтобы позволить выявлять ошибки, допущенные при вводе данных.

- Упрощение классификации клиентов для облегчения идентификации активных клиентов и их статуса погашения

В настоящее время база данных дает возможность получать большое количество информации о состоянии кредита, но уровень детализации иногда может мешать ее анализу. Поэтому желательно, чтобы уменьшить число категорий для классификации клиентов.

КИБ «Ишеним» находится в процессе совершенствования базы данных, отчетов и услуг для своих членов и готов выслушать любые предложения по дальнейшему улучшению от своих партнеров.

7.3. Финансовые институты

- Членство в бюро кредитной информации

Все финансовые учреждения, занимающиеся кредитованием, должны быть активными членами КИБ «Ишеним» и регулярно предоставлять информацию о выданных кредитах и их погашении своими клиентами.

- Своевременное сообщение в бюро полной информации обо всех заемщиках

Чтобы информация, имеющаяся у кредитного бюро, была полной и достоверной, финансовые учреждения должны разработать способ сообщения данных по групповым кредитам для каждого члена группы в отдельности. Каждый заемщик – член группы – должен числиться в базе данных кредитного бюро по имени с полной информацией о своей доле обязательств.

- Совершенствование оценки платежеспособности, в том числе использование данных кредитного бюро

Становится все более и более очевидным, что люди начинают брать больше параллельных кредитов, поэтому следует уделять особое внимание не только прожиточному минимуму клиента, но и любым расходам, связанным с обслуживанием

долгов. Таким образом, проверка данных в кредитном бюро должна стать обязательной частью процедуры оценки материального положения клиента.

- Ограниченное кредитование клиентов с множественными (параллельными) кредитами

При оценке материального положения будущих заемщиков финансовым учреждениям следует уделять больше внимания числу активных кредитов, которые на настоящий момент уже погашает заявитель, особенно если они взяты из различных учреждений.

- Прозрачность информации о процентных ставках и сборах

Полная информация о расходах, связанных с обслуживанием кредитов, должна быть доступна для любого заинтересованного лица: нынешним и потенциальным клиентам, иным учреждениям, а также общественности. Таким образом, клиенты смогут оценить доступность для них определенных кредитных продуктов и принять обоснованное решение относительно суммы задолженности, которую они в состоянии погасить.

- Совместное проведение кампании по профилактике чрезмерной задолженности среди клиентов

Поскольку проблема (потенциальной) чрезмерной задолженности является новой для Кыргызстана, многим заемщикам, в том числе и потенциальным, могут быть неизвестны риски, связанные с кредитованием. Важно, чтобы финансовые учреждения проводили мероприятия, способствующие разумному и безопасному заимствованию. Необходимые программы могут быть разработаны с использованием материалов из курса финансового образования и могут распространяться через листовки, плакаты и другие печатные материалы.

- Поддержка программ финансовой грамотности клиентов

Финансовые учреждения могут непосредственно участвовать в получении своими клиентами необходимого финансового образования, а также поддерживать связь с другими организациями (НПО, учебными заведениями и т.д.), которые уже оказывают образовательные услуги. Финансовое образование может обеспечиваться МФО в форме обучения или консультаций и может иметь проводиться как во время групповых совещаний, так и индивидуально в момент размещения клиентом кредитной заявки или осуществления ежемесячных платежей.

7.4. Клиенты

Заемщики должны быть более самостоятельными в оценке своих кредитных потребностей и способностей погашать полученные кредиты. Вместо того чтобы доверить составление графика погашения долга финансовому учреждению, клиенты должны сами понимать, сколько они могут погашать ежемесячно с учетом сезонности своих доходов:

- Следить за бытовыми расходами
- Оценивать свою платежеспособность

Клиенты также должны быть осмотрительнее при обращении к услугам финансовых учреждений и еще до подписания кредитного договора убедиться, что они понимают все свои будущие обязательства:

- Более тщательно выбирать кредиты, сравнивая предложения различных учреждений
- Внимательно читать кредитные договоры и убедиться, что все положения ясны и понятны

Кроме того, клиенты должны избегать риска, воздерживаясь от перерасхода средств, финансируемых кредитом

- Получать в долг не больше необходимой суммы
- Ограничивать множественное (параллельное) кредитование из различных учреждений
- Использовать кредит в соответствии с ее первоначальной целью

7.5. Органы власти

- Обязать финансовые учреждения отчитываться перед кредитным бюро

Участие в обмене кредитной информацией при содействии кредитного бюро должно стать необходимым условием деятельности всех финансовых институтов. Отчетность по клиентам перед кредитным бюро необходима для принятия решений о кредитовании другими учреждениями. Поэтому нельзя оставлять на усмотрение кредитора, принимать ли участие в обмене данными или нет.

- Обязать финансовые учреждения использовать данные кредитного бюро для оценки возможности погашения

В интересах не только финансового учреждения, но и заемщиков организовать использование финансовыми учреждениями кредитной информации, доступной в КИБ «Ишеним», при оценке кредитоспособности клиента и определения суммы выдаваемого ему кредита.

- Активно участвовать в защите клиентов

Регулирующие органы могут участвовать в защите прав потребителей как в форме общего продвижения принципов защиты клиентов среди финансовых институтов, так и путем выдачи более конкретных указаний (например, разработки приемлемой процедуры разрешения споров, правил добросовестного поведения и кодов инкассо) или введения определенных требований (например, минимальных требований к раскрытию информации).

- Повышать осведомленность о вреде чрезмерной задолженности

Регулирующие органы могут начать информационную кампанию среди населения, объясняя риски обращения к займам и последствия чрезмерной задолженности. Такие кампании в средствах массовой информации могут проходить в виде социальной рекламы по радио или телевидению – как небольшие заметки, напоминающие о риске

чрезмерного заимствования. Они также могут передавать информацию через листовки, плакаты и другие печатные материалы, распространяемые среди населения.

- Участие в программах содействия финансового образования

Власти должны поддерживать инициативу укрепления знаний и навыков управления финансами среди населения. Это может быть сделано путем координации деятельности неправительственных организаций и государственных учреждений уже имеющих образовательные программы для взрослых или путем оказания влияния на лиц, принимающих решения в сфере образования (Министерство образования и т.д.), с целью интеграции финансового образования в школьную учебную программу.

Библиография

1. «Состояние финансовой интеграции в период кризиса», Financial Access, 2010. CGAP/Всемирный банк, 2010
2. «Задолженность клиентов микрокредитования в Боснии и Герцеговине», EFSE, 2009
3. «Задолженность клиентов микрокредитования в Косово», EFSE и МФЦ, 2011
4. «Микрофинансирование и чрезмерная задолженность: понимание причин и разоблачение широко распространенных мифов», Шикс Дж. КЭР, рабочий документ № 10/048, 2010
5. «Очередной выход из кризиса - Микрофинансирование в ЕЦА». Выпуск МФЦ, 2010 г.
6. «Исследование микрофинансового сектора в Кыргызстане», Отчет АМФО, 2011

Приложение 1: Вариант шаблона отчета КИБ «Ишеним»

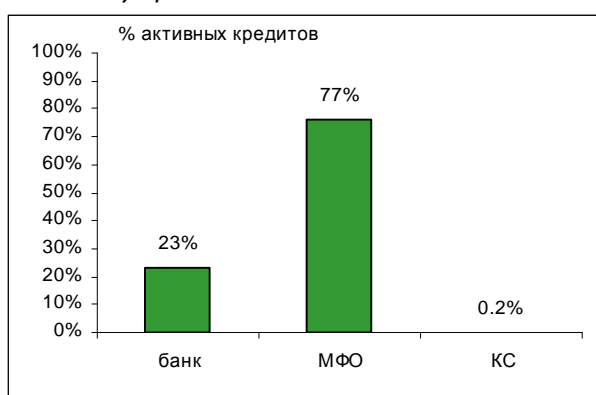
Главная статистика, 24 ноября 2011

Количество активных кредитов	603 704
Количество активных заемщиков	415 812
Общая сумма выданных активных кредитов	83,7 триллион сомов
Число заемщиков с просрочкой > 30 дней	5 550 (1,34%)
Общая сумма текущего остатка кредитов с просрочкой > 30 дней	697 миллион сомов

Активные кредиты

77% всех кредитов выдано микрофинансовыми организациями и 23% банками.

Распределение активных кредитов по источнику кредитования

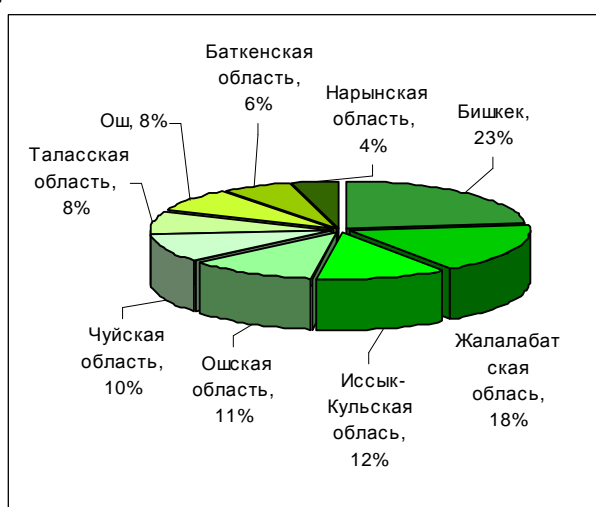


Средний размер активного кредита составляет 138 000 сомов (3 030 долларов).

Активные заемщики

Наибольшее число заемщиков проживает в Бишкеке.

Распределение активных заемщиков по регионам



Средний уровень проникновения кредита составил 8%, с самой высокой долей

кредитуемого населения в Таласской области (15%).

Доля населения с активными кредитами по регионам



Параллельные кредиты

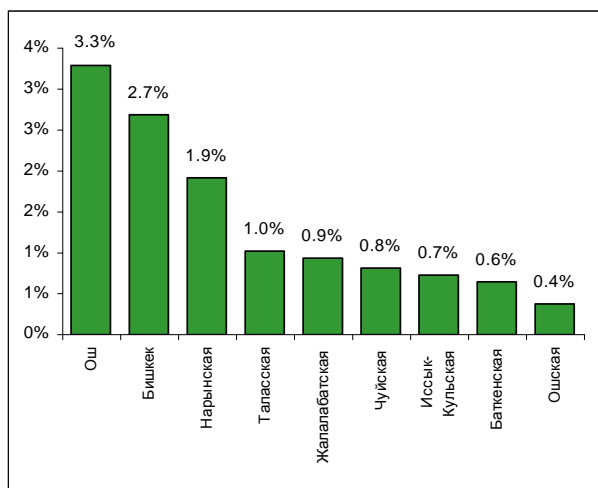
У 31% активных заемщиков имеются параллельные кредиты. Среднее число таких кредитов на одного заемщика – 1,46.

Регион	% клиентов с параллельными кредитами	Ср. кол-во активных кредитов
Таласская обл.	41%	1,59
Исык-Кульская обл.	35%	1,55
Жалалабатская обл.	30%	1,47
Ош	23%	1,32
Нарынская обл.	23%	1,40
Ошская обл.	22%	1,34
Бишкек	20%	1,28
Баткенская обл.	18%	1,30
Чуйская обл.	17%	1,25
Всего	31%	1,46

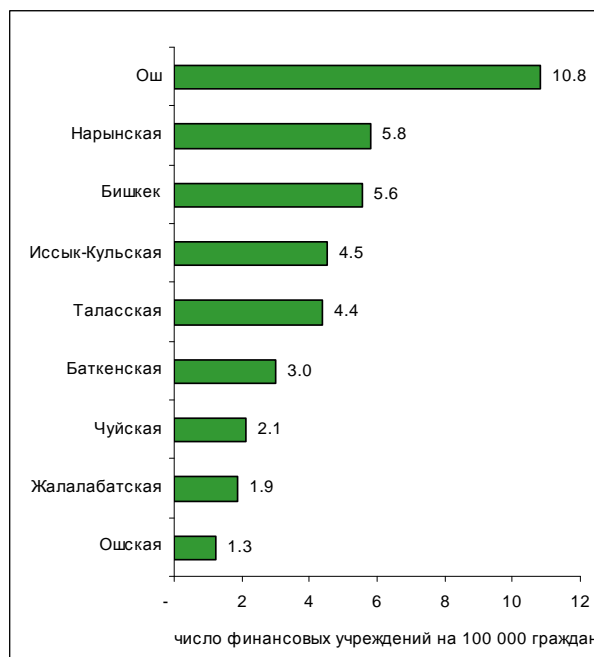
Производительность погашения

Самая большая доля клиентов с задержкой выплат сроком > 30 дней проживает в Оше и Бишкеке.

Доля активных заемщиков с просрочкой более 30 дней по регионам



Количество кредитных организаций на 100 000 жителей



Число финансовых учреждений

48 финансовых учреждений, оказывающих услуги кредитования, являются членами КИБ «Ишеним» и принимают участие в обмене данными.

Наибольшее число кредитных провайдеров сосредоточено в Бишкеке, но с учетом численности населения в каждой отдельной местности, концентрация финансовых учреждений отличается от региона к региону.

Количество финансовых учреждений по регионам



Наибольшая концентрация отмечена в городе Ош с 10,8 кредитных организаций на 100 000 человек.