

НУЖНЫ ЛИ ФЕРМЕРАМ КРЕДИТЫ И КАК ИХ ПОЛУЧИТЬ В КЫРГЫЗСТАНЕ?

Т. С. Бобушев, профессор <t.bobushev@caiag.kg>
Э. Г. Кылычбаев, научный сотрудник <e.kylychbaev@caiag.kg>
Центрально-Азиатский институт прикладных исследований Земли

DO NEED LOANS TO FARMERS AND HOW TO GET THEM IN KYRGYZSTAN?

T. S. Bobushev, Professor <t.bobushev@caiag.kg>
E. G. Kylychbaev, Researcher <e.kylychbaev@caiag.kg>
Central Asian Institute for Applied Geosciences

Abstract

In Kyrgyzstan, where more than 90% of production is produce by farmers, the availability and the possibility of obtaining funding for the development of entrepreneurship in rural areas is a very important part of the development of their own economies and to ensure well-being. However, in a real situation, the development of social partnership in society between its various components, especially in rural areas, clearly and quite often there is a problem of distrust of the population to the ongoing projects of the state, social development - micro-credit policy, which is usually generated by the inappropriate content of social activity and realization in practice, the political and legal control circuit.

Key words: farming, micro-credit policy, rural areas.

Аннотация

В Кыргызстане, где более 90% продукции производят фермеры, доступность и возможность получения финансирования для развития предпринимательства в сельской местности является важной составной частью развития собственных хозяйств и обеспечения собственного благосостояния. Тем не менее в реальной ситуации, в развитии социального партнерства в обществе между различными его составляющими, особенно в сельских районах, явно и довольно часто возникает проблема недоверия населения к реализуемым проектам государственного, общественного развития - политике микрокредитования, что обычно порождается несоответствием содержания социальной деятельности и реализуемой на практике политической и правовой схемы управления.

Ключевые слова: фермерские хозяйства, политика микрокредитования, сельские районы.

Введение

Изменение технологий производства и расширение деятельности фермерских хозяйств в условиях изменения климата постоянно будут стимулировать получение дополнительных финансовых средств для успешного развития бизнеса, а также обучения и развития навыков у сельских граждан. Привлечение финансовых средств является ключом к сокращению бедности и повышению уровня жизни сельских жителей. Поэтому такое стимулирование будет иметь непрерывный характер, поскольку на практике постоянно возникает необходимость изучения новых задач различного типа.

В условиях Кыргызстана, когда более 90% продукции производится фермерскими хозяйствами, доступность и возможность получения финансовых средств для развития предпринимательства на селе представляется очень важной составной частью развития

собственных хозяйств и обеспечения собственного благополучия. Однако в реальной ситуации, в развитии социального партнерства в обществе между его различными составляющими, особенно в сельских районах, явно и довольно часто возникает проблема недоверия населения к реализуемым проектам государственного, общественного развития – политике микрокредитования, что обычно порождается несоответствием содержания социальной деятельности и реализуемой на практике политической и правовой схемы управления. В этой связи наблюдается дефицит профессионального, «объясняющего», интегрирующего управления.

Отсюда, для формирования прочной основы сбалансированного развития необходимо создание устойчивой связи между развитием сельского хозяйства и охраной окружающей среды, чему должны способствовать изменение и совершенствование политики кредитования в развитии фермерских хозяйств и местных сообществ.

Суть проблемы

Устойчивое развитие местных сообществ, как государства в целом, в значительной степени зависит от возможности доступа граждан, в особенности сельских, к финансовым ресурсам, а именно к кредитам для экономического развития собственных хозяйств и обеспечения собственного благополучия. Решение такой задачи должны обеспечивать микрофинансовые учреждения, целью деятельности которых является предоставление населению доступных услуг по микрофинансированию для содействия в преодолении бедности, повышения уровня занятости, содействия развитию предпринимательства и социальной мобилизации населения в нашей стране.

Существует несколько категорий организаций: микрофинансовые компании или микрокредитные агентства, кредитные союзы. Кстати, последние могут также привлекать вклады от населения, осуществлять операции по финансовому лизингу, то есть оформление группового кредита. На сегодняшний день в Кыргызской Республике создано 413 микрокредитных организаций. В стране насчитывается 390 тыс. заемщиков, пользующихся услугами в сфере микрофинансирования, 73% из них женщины. Чуть меньше половины (46%) микрокредитов предоставляется на развитие сельского хозяйства, 29% – на развитие торговли [3].

Однако, несмотря на положение с получением кредитов, для развития предпринимательства в нашей стране имеется ряд препятствий, которые можно квалифицировать как риски невозврата полученных финансовых средств. Это прежде всего довольно высокий уровень бедности населения, особенно проживающего в сельской местности. Одним из требований для получения кредита является наличие залогового имущества, которое может быть движимым и недвижимым (см. рисунок) и которое в последующем, после проведения оценки состояния залогового имущества, довольно часто оценивается низко. В конечном итоге создается ситуация, при которой возникает недоступность получения кредита или финансовых средств.



Замкнутый круг недоступности банковских услуг

Среди причин возникновения такой ситуации, помимо сказанного выше, как правило, и низкий уровень грамотности заемщика. К тому же также часто получатели кредитов используют полученные финансовые средства не по назначению. С другой стороны, возникновение такой рискованной ситуации по невозврату кредита, к сожалению, обусловлено и недобросовестной работой самих представителей микрофинансовых учреждений перед заемщиком при получении кредита. Некоторые представители микрофинансовых учреждений и банков «не совсем правильно» понимают цель и деятельность микрокредитных организаций. Вместо того, чтобы оказать помощь сельскому заемщику и внести свой вклад в развитие фермерства и производства, они используют всякие способы «финансового закабаления заемщика».

Естественно, подобная политика деятельности микрофинансовых организаций не может быть поддержана, и им следует серьезно пересмотреть свои позиции в улучшении оказания финансовых услуг населению, особенно проживающему в сельских районах.

Как следует из результатов опроса населения [1], спрос на микрокредиты имеет большинство семей, проживающих в Кыргызстане. Спрос на кредиты в сельской местности, где в целом проживает большая часть (66%) и более бедное население, заметно выше, чем в городской. Тем не менее кредиты в микрофинансовых организациях берут не все желающие. К числу основных причин относятся следующие: 1) отсутствие уверенности в том, что смогут вернуть кредит; 2) отсутствие необходимых документов; 3) отсутствие необходимого залога. Население, не имеющее опыта заимствования финансовых средств, часто бывает не осведомлено как об условиях кредитования, так и о требованиях, выполнение которых необходимо для получения кредита. Поэтому обращение за кредитными средствами в микрофинансовые организации нередко заканчивается неудачей: людей не устраивают условия кредитования; потенциальные заемщики не удовлетворяют требованиям микрофинансовых организаций.

Отсюда возникают следующие вопросы: как разрешить противоречия между микрокредитными организациями и сельскими заемщиками, есть ли иные способы получения кредитов, возможно ли использование зарубежного опыта кредитования фермерских хозяйств и что необходимо для этого предпринять?

Результаты исследования и предлагаемые подходы

В связи с недостаточной развитостью инфраструктуры услуг на периферии, особенно в селах и малых городах, население заинтересовано в расширении спектра услуг, оказываемых микрофинансовыми организациями. Речь, прежде всего, идет о приеме и выдаче денежных переводов, услугах по приему коммунальных платежей, обмену валют и приему депозитных вкладов. В другом случае, люди, имеющие опыт заимствования кредитов, в качестве основных проблем, вызывающих неудовлетворенность заемщиков, называют следующие: 1) недобросовестное кредитование со стороны микрофинансовых организаций и кредитных союзов (сотрудники этих организаций не раскрывают заемщикам все условия кредитования, вследствие чего кредиты становятся «дороже»); 2) завышенные, по мнению заемщиков, процентные ставки на кредиты; 3) усложненный процесс оформления и получения кредита; 4) работники микрофинансовых организаций не всегда могут оказать квалифицированную помощь заемщикам в процессе оформления и сопровождения кредита; 5) во многих малых микрофинансовых организациях клиентам приходится «стоять в очереди» за кредитами, из-за нехватки финансовых средств для кредитования.

Итак, в условиях возникновения различного рода кризисных ситуаций по управлению и получению кредитов обратимся к опыту микрокредитования в некоторых странах Юго-Восточной Азии. Главным отличием микрофинансирования сельских сообществ в этих странах являются источники фонда и системы управления погашения кредита в рамках сельской программы финансирования. Фонды микрофинансовых организаций обеспечиваются в основном внешними агентствами развития [4]. Местные жители обычно формируют небольшие группы, как правило, около пяти человек. Это означает, что каждый

член группы имеет очень тесные взаимоотношения друг с другом, которые служат основанием для обеспечения погашения кредита поставщику фонда.

Внешние агенты играют важнейшую роль не только в предоставлении кредита, но и в организации людей и контроля над каждой группой. В Индонезии, особенно в Центральной и Восточной Яве, как правило, способствуют созданию групп самопомощи, численностью около 20-30 членов, для обеспечения средств кредита в группе. Формирование групп опирается на коллективное согласие и личные взаимоотношения, чтобы регулировать поведение членов группы. При этом полагаем (это самая главная отличительная особенность микрофинансовых организаций в этих странах), что местные жители не верят, что местные административные органы могут быть организатором финансовых структур. Это объясняется тем, что фонд кредита принадлежит самой организации (внутренние общие ресурсы). Сельские жители имеют доступ к фонду в качестве клиентов, а не как члены организации.

Таким образом, микрофинансовая организация полагается на формальную власть при поддержке ею правил финансирования сообщества, а не на взаимное согласие на сотрудничество для управления поведением людей. То есть местное сообщество соглашается на сотрудничество с административной властью в области финансирования, но не в форме банка. Последнее является принципиально другим подходом к формированию и развитию политики микрокредитования сельских фермеров.

Несколько иную ситуацию с оказанием финансовых услуг населению находим в сельских сообществах Таиланда. Первый кредитный кооператив с помощью государства был создан в Таиланде в начале XX века. Это была небольшая организация (менее 20 членов), которая полагалась на государственные средства. Однако в последующем такие организации не смогли показать устойчивость и эффективность, и позднее были заменены крупными аграрными кооперативами, которые были полуправительственными учреждениями, а не народными организациями. Позже, после их преобразования государством в Банк сельского хозяйства и сельскохозяйственных кооперативов, он начал предоставлять кредиты непосредственно отдельным фермерам. Это были кредиты сельскохозяйственного назначения. Однако из-за сложной процедуры получения кредитов, многие фермеры были и остаются до сих пор среди тех, кто не желает брать даже небольшие суммы денег от банка. Монопольное положение банка позволило выдавать кредиты из официальных источников как ростовщики, которые требуют высокие проценты, чтобы быть активными на финансовом рынке сельского Таиланда (не правда ли, что это напоминает ситуацию в нашей стране?).

Сложившееся положение на сельском финансовом рынке создало экономическую возможность для создания группы (организации) сбережения финансов. Эта идея была реализована в сельских районах Таиланда с середины 1970-х гг. Суть действий такой группы (организации) в том, что ее члены вносят свои сбережения вместе на регулярной основе, как правило, один раз в месяц. Пользователи заявляют сумму ежемесячных накоплений, которая способствует их вступлению в группу, а затем поддержанию обещания (обязательные сбережения). Ставка по кредиту устанавливается, в большинстве случаев, в 2% в месяц. Прибыль распределяется между членами группы в соответствии с суммой сбережений. Для получения кредита требуется поручительство, а не залог, хотя сумма кредита часто может превышать сумму депозита заемщика и его/ее поручителей. Членство в группе ограничено тем, что в ее состав может войти лишь тот, кто живет в той же местности, в основном в той же деревне, для удобства сбережений и доступности взаимного контроля. Лидеры групп сбережений занимаются вопросами управления, получения и использования кредита.

Таким образом, можно резюмировать следующие характеристики групп сбережения финансов в сельских районах Таиланда. Во-первых, поскольку членами групп становятся в основном бедные сельские жители, сумма депозита может быть очень мала. Следует иметь большое количество членов, чтобы обеспечить наличие необходимой экономической суммы для развития бизнеса. Средняя численность сберегательных групп в Таиланде обычно составляет более 80 жителей, что значительно больше, чем в кредитных кооперативах. Во-

вторых, организаторами таких групп являются деревенские лидеры. Даже если идея сберегательных групп может быть привнесена внешними учреждениями, в большинстве случаев эта организация не может быть создана без мотивации и консенсуса образования сельских жителей. После основания группы, местные лидеры становятся менеджерами группы. Они берут на себя ответственность за каждый аспект работы, такие, как: прием вкладов, учет, кредитование, сбор долгов и распределение прибыли. Внешние учреждения могут помочь, но только, чтобы предоставлять консультации для лучшего управления группой. В-третьих, членство, как правило, ограничивается жителями административной деревни, особенно в северо-восточном регионе страны. Поэтому естественно, что люди принимают проект создания групп финансирования как проект их деревни и начинают набор членов группы из этой деревни. Деревня является формальным учреждением для коллективного принятия решений. Поэтому деревню административно часто рассматривают в качестве платформы для организации людей.

Организация местных жителей на Филиппинах, как правило, происходит напрямую, а не через убеждения сельских лидеров, чтобы сделать это. В целях обеспечения небольших займов для местных бедняков, не требуя залога или начисления высоких процентов, по примеру Бангладеш, местные жители решают создать группу в составе пяти членов, которые принимают солидарную ответственность за погашение кредита. На начальном этапе работник PRRM (филиппинское движение за развитие сельских районов) занимается сбором информации о неформальном лидере и распределении ресурсов в местном сообществе. Затем этот работник помогает людям определить проблемы, которые должны решаться совместно. В дальнейшем, после создания группы кредитования, она может сменить цель деятельности в соответствии с необходимостью местного населения.

Микрофинансовые организации в Индонезии не ожидают помощи от местных административных органов, чтобы организовать группы кредитования, но вместо этого полагаются на общественные организации в качестве платформы микрофинансовой организации. При этом опыт их деятельности в Индонезии показывает, что административная деревня (деша) вполне способна управлять сельским банком.

Таким образом, исходя из вышеприведенной информации о деятельности микрофинансовых организаций, можно прийти к следующим предварительным выводам. Во-первых, в азиатских странах, в отличие от нашей, источником фондов для микрофинансирования являются грантовые, общественные или личные средства сельских жителей. Такое положение облегчает не только получение кредитов при малой процентной ставке и отсутствии залога, но и контроль над использованием полученных финансовых средств. В нашей стране источником фондов является государство, в лице Айыл Банка. С одной стороны, это способствует более стабильному формированию финансовых накоплений для выдачи кредитов, но с другой – создает монопольное положение организациям и учреждениям микрофинансирования. На фоне «недобросовестной работы» некоторых членов таких финансовых учреждений сама цель кредитования остается недостигнутой, а люди, чаще всего, теряют веру в безупречность финансовых институтов.

Вместо заключения

Известно, что бедное население особо нуждается в оказании им разнообразной помощи в виде финансовых услуг и не только займов. Как и все остальные жители нашей страны, бедные нуждаются в разных финансовых услугах, которые удобны, гибки и предоставляются по доступным ценам. В зависимости от обстоятельств, бедным требуются не только кредиты, но также услуги по сбережению финансов, денежные переводы и страхование.

Основатель социального микрофинансирования Мухаммад Юнус [2] доказывал, что кредитование нуждающихся не только экономически обосновано, но и имеет колоссальное воздействие на решение социальных вопросов, в частности, связанных с бедностью. Однако его идеи долгое время и практически сейчас испытывают серьезные затруднения в связи с неприятием банковским сообществом идеи микрофинансирования.

Многолетний международный опыт показывает, что микрофинансирование – это в первую очередь социальный механизм, который при правильном использовании оказывает целенаправленный и действенный эффект на вопросы и проблемы, связанные с бедностью. К примеру, в 1976 г. Юнусу удалось уговорить Janata Bank дать деньги под его имя для финансирования крестьян. Так был создан проект деревенского банка – Grameen Bank Prakaipa. Заемщиками банка стали безземельные бедняки, в большинстве своем женщины. При этом банк рассчитывал на полную выплату по кредитам малыми долями, а заемщики должны были приходить группами от пяти до десяти человек. Юнус также предусмотрел методику сбережения значительных сумм группами кредиторов, суть которой фактически сводилась к созданию кассы взаимопомощи. Уровень возврата кредитов достиг 99%.

Несмотря на то, что микрокредитование имеет однотипную основу с классическим банковским кредитом, по фундаментальным причинам это два абсолютно разных инструмента, которые не могут сосуществовать вместе. Если основной целью любого классического банка является максимизация прибыли и безрисковых операций, то микрокредитование преследует концептуально иные социальные цели. Микрокредит выдается на беззалоговой основе, что категорически неприемлемо для классических банков, так как это напрямую влияет на их финансовую устойчивость.

Различное целеполагание обуславливает существенную разницу в условиях предоставления кредита. Микрокредиты выдаются малообеспеченным или нуждающимся бедным гражданам малыми суммами, на короткие сроки, с частыми погашениями и вовлекая заемщиков в местные сообщества. Конечной целью настоящего социального микрофинансирования является поддержка и зарождение надежды в заемщике, помощь в накоплении первичного капитала и т.п. При классическом банковском кредитовании все наоборот: банкиры работают (обязаны работать) с состоятельными гражданами, имеющими активы и генерирующие достаточные доходы, чтобы спокойно погасить кредиты.

Как видим, изначально природа банковского кредитования и социального микрофинансирования различна. В последнем случае, учитывая целевую группу клиентов, нуждающихся в кредитах – население с низкими доходами, микрофинансовым организациям следует включать и оценивать социальные показатели деятельности бедных заемщиков наравне со стандартными финансовыми показателями. С другой стороны, у потенциальных, но бедных заемщиков есть право и возможность в рамках сельского сообщества использовать опыт азиатских стран (о чем говорилось выше).

Итак, нужны ли фермерам кредиты и как их получить, с тем чтобы выйти из бедственного положения и обеспечить производство продовольственной продукции? Будет ли возможность изменения и совершенствования политики микрофинансирования и когда следует ожидать позитивных сдвигов в этом направлении?

Использованные источники

1. Бобушев, Т.С. [и др.]. Нарращивание потенциала как ключевой фактор устойчивого развития сельских сообществ [Текст]: отчет по исследованиям Отдела 4, часть 2, ЦАИИЗ, Бишкек. 2015.

2. Lydia Polgreen, Vikas Bajaj. Microcredit Pioneer Ousted, Head of Bangladeshi Bank Says. — The New York Times, 02.03.2011.

3. Роль микрофинансового рынка в Кыргызской Республике: перспективы и угрозы [Текст]: отчет Национального института стратегических исследований Кыргызской Республики, Бишкек, 2014.

4. Shinichi Shigetomi. 2004. Institution of people's self-organizing actions for rural development: comparative analysis of micro-finance organizations in rural Thailand, Philippines, and Indonesia. Role of local communities and institutions in Integrated Rural Development. Asian Productivity Organization.