

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
ИННОВАЦИОННЫЙ ЕВРАЗИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

На правах рукописи

Г.К.Сарсенова

**ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИКРОКРЕДИТНЫХ
ОРГАНИЗАЦИЙ В КАЗАХСТАНЕ
(НА ПРИМЕРЕ «KAZMICROFINANCE»)**

Магистерская диссертация на соискание
академической степени магистра экономики
по специальности 6М050600 – Экономика

ПАВЛОДАР – 2014

Министерство образования и науки Республики Казахстан

Инновационный Евразийский университет

Допущен (а) к защите:

зав. кафедрой «Экономика и менеджмент», доцент,

кандидат экономических наук,

_____ А.С.Нарынбаева

(подпись)

« ____ » _____ 20__ г

Магистерская диссертация

**ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИКРОКРЕДИТНЫХ
ОРГАНИЗАЦИЙ В КАЗАХСТАНЕ
(НА ПРИМЕРЕ «KAZMICROFINANCE»)**

специальность: 6М050600 – Экономика

Магистрант

(подпись)

Г.К.Сарсенова

(инициалы, фамилия)

Научный руководитель,
кандидат экономических наук

(подпись)

З.А.Арынова

(инициалы, фамилия)

ПАВЛОДАР – 2014

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1 Теоретические аспекты формирования системы микрокредитования в Казахстане	6
1.1 Определение и специфика услуг микрокредитования на рынке финансово-кредитных услуг	6
1.2 Методологические аспекты микрокредитования	15
1.3 Зарубежный опыт организации микрокредитования	27
2 Основные аспекты функционирования ТОО Микрокредитная Организация «KazMicroFinance» на рынке микрофинансовых услуг	43
2.1 Особенности казахстанского рынка микрофинансовых организаций и перспективы его развития	43
2.2 Организационно-экономическая характеристика ТОО Микрокредитная Организация «KazMicroFinance»	57
2.3 Анализ эффективности функционирования ТОО «МКО «КМФ»	73
3 Основные направления совершенствования деятельности ТОО Микрокредитная Организация «KazMicroFinance» в Казахстане	84
3.1 Основные направления стратегии развития организации и совершенствование системы управления социальным воздействием	84
3.2 Кредитный скоринг как фактор совершенствования системы управления рисками	89
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	100
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	103

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы диссертации. С момента обретения Республикой Казахстан независимости оказание поддержки малообеспеченным слоям населения стало приоритетным направлением государственной политики.

Растущий спрос отечественных предпринимателей и потребителей на финансовые ресурсы требовал более полного доступа к финансовым услугам. Как и во многих странах, развитие малого и среднего предпринимательства рассматривалось в качестве одного из наиболее эффективных методов повышения уровня жизни населения в регионах. При этом ключевым компонентом выступало микрофинансирование.

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

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

Важность данного исследования заключается в том, что в сложившихся условиях банковские кредиты остаются недоступными для малого бизнеса, который в свою очередь, создает предпосылки для развития микрофинансирования как неотъемлемой части финансовой системы страны.

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

Степень изученности темы. В этой связи для всестороннего раскрытия темы исследования были изучены труды зарубежных ученых: И. Бернара, Дж. Кейнса, Ж.-К. Колли, Дж. Ло, У. Петти, А. Смита, В. Шмидта, И. Шумпетера, которые являются основоположниками экономической науки и внесли значительный вклад в развитие теории системы кредитования.

В процессе исследования изучались теоретические разработки ряда видных российских ученых в области кредитования банками и небанковскими учреждениями: Е.Ф. Жукова, В.И. Колесникова, В.И. Коробовой, И.О. Лаврушина и др.

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

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

Цель и задачи диссертационного исследования. Целью диссертации является рассмотрения основных аспектов развития системы микрокредитования в РК. Поставленная цель определила содержание магистерской работы, в которой ставятся и решаются следующие задачи:

- исследовать теоретические аспекты микрокредитования как особого процесса финансирования, также обобщить и систематизировать методологические подходы понятия «микрокредитование»;

- проанализировать влияние микрофинансирования на социально-экономическое развитие регионов страны;

- раскрыть потенциал микрокредитных организаций в кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса, а также населения, определить возможности развития микрокредитных отношений;

- разработать пути совершенствования механизма микрокредитования в Казахстане.

Объектом исследования выступает ТОО Микрокредитная Организация «KazMicroFinance».

Предметом исследования является совокупность отношений, возникающих в процессе микрокредитования субъектов предпринимательства и населения.

Теоретической и методологической основой диссертации послужили научные труды казахстанских, российских и зарубежных ученых в области теории и практики кредитных отношений и микрокредитования, законодательные и нормативно-правовые акты Республики Казахстан, экономические программы Правительства Республики Казахстан, программы развития микрокредитования международных организаций, региональные программы развития предпринимательства. Информационной базой исследования послужили данные Агентства Республики Казахстан по статистике, Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана, Фонда развития предпринимательства «Даму», АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства»; материалы Национального банка Республики Казахстан, банков второго уровня, материалы периодической печати и другая экономическая информация.

Научная новизна основных положений диссертации состоит в следующем:

- выявлены особенности микрокредитования, позволяющие расширить теоретическую основу и совершенствовать его содержание;

- на основе зарубежной концепции микрокредитования и комплексного анализа деятельности субъектов кредитной системы обоснована социально-экономическая значимость микрокредитного рынка;
- рассмотрены особенности казахстанского рынка микрофинансовых организаций и перспективы его развития;
- разработана оценка риска методом кредитного скоринга для совершенствования механизма микрокредитования.

Основные положения, выносимые на защиту:

- развитие теоретических основ кредитования путем выработки авторского определения понятий «микрокредит» и «микрокредитование»;
- обоснование механизма контроля и регулирования деятельности микрокредитных организаций, направленного на повышение его эффективности;
- рекомендации о необходимости расширения роли микрокредитных организаций на рынке кредитования субъектов малого и среднего бизнеса через реализацию мероприятий по повышению их ресурсного потенциала;
- предложение использования скорингового механизма оценки микрокредитного риска, необходимого для снижения потерь по займам и экономии времени на погашение просроченной задолженности.

Научная и практическая значимость результатов исследования заключается в комплексном изучении состояния системы микрокредитования в Казахстане на примере ТОО Микрокредитная Организация «KazMicroFinance» при использовании анализа зарубежного опыта, определении особенностей его развития, внесении предложения по усовершенствованию механизма микрокредитования методом кредитного скоринга в системе управления рисками, выработке рекомендаций по улучшению механизма микрокредитования, определении направлений совершенствования микрокредитования в Казахстане. Основные положения и результаты работы могут быть применены при управлении микрокредитными организациями, при разработке учебно-методических пособий и рекомендаций, связанных с финансово-кредитной деятельностью, а также могут оказать помощь в разработке мер по повышению эффективности функционирования системы микрофинансирования в Казахстане.

Публикация результатов исследования. По теме диссертации опубликовано - 2 статьи, объемом – 1 п.л.

Структура работы и объем диссертации. Диссертационная работа состоит из введения, трёх глав, заключения и списка использованных источников.

1 Теоретические аспекты формирования системы микрокредитования в Казахстане

1.1 Определение и специфика услуг микрокредитования на рынке финансово-кредитных услуг

Микрофинансирование – это глобальная программа, работающая во многих странах мира через микрофинансовые организации, целью которых является улучшение качества жизни малоимущих слоев населения и привлечение их к занятию предпринимательской деятельностью путем предоставления займов, а также сберегательных и других услуг. Микрофинансовые услуги, как правило, предоставляются путем мобилизации сбережений, выдачи займов и организации коллективных действий, направленных на удовлетворение финансовых потребностей всего выше перечисленного [1].

В основе всей микрофинансовой деятельности лежит убеждение, что финансовые услуги являются эффективными инструментами для уменьшения уязвимости малообеспеченных слоев населения. Микрофинансирование может оказывать непосредственное влияние на местную экономику и играть важную роль в снижении уровня бедности. Микрофинансирование способствует более эффективному использованию производительного капитала, путем создания рабочих мест, обеспечения самозанятости и создания новых предприятий. Предоставление микрокредитов также способствует увеличению поставляемых малообеспеченному населению товаров и услуг и расширяет имеющийся у них выбор.

По словам Марка Мэллока Брауна (бывшего Администратора Программы развития ООН), микрофинансирование – это гораздо больше, чем инструмент для получения доходов. Наделяя бедных людей, в особенности женщин, правами и возможностями, микрофинансирование является одним из движущих механизмов для достижения Целей развития тысячелетия, в особенности для достижения цели сокращения в два раза уровня крайней нищеты и голода к 2015 году [2].

Обширные опросы, проведенные по всему миру, подтвердили положительное воздействие микрофинансирования. Группы с низким уровнем доходов получили возможность использовать финансовые услуги для реагирования на экономические возможности, уменьшения своей социальной незащищенности путем снижения рисков и инвестирования прибыли в свое будущее и будущее своих детей. Например, исследования по оценке влияния микрофинансирования, проведенные в более чем 24 странах мира, выявили существенные улучшения в уровне жизни семей. Микрофинансирование повышает и диверсифицирует доходы, позволяя малообеспеченному населению расходовать больше средств на потребление и инвестиции. Исследование по кредитополучателям банка «Ракьят Индонезия», проведенное на острове Ломбок (Индонезия), показало, что средние доходы клиентов этого банка

выросли на 112 %, и доходы 90 % домохозяйств превысили черту бедности [3].

Таким образом, цель микрофинансирования состоит в том, чтобы помочь бедным и сократить бедность путем расширения доступа к финансовым услугам и предоставления финансового и социального посредничества для клиентов с низким уровнем доходов. Однако микрофинансирование не является лишь финансовой услугой: оно является важным инструментом борьбы с бедностью и социальной маргинализацией. Микрокредитование и предоставление сберегательных услуг могут быть эффективными инструментами для расширения имеющегося у людей выбора и уменьшения их уязвимости.

Успех таких организаций, как «Граммин Банк» в Бангладеш и банк «Ракьят Индонезия», стал свидетельством того, что предоставление финансовых услуг малообеспеченному населению может быть действенным инструментом для снижения бедности. Ключевым моментом этих моделей было обязательное условие об обеспечении самодостаточности. Этот опыт оказался успешным благодаря тому, что, во-первых, учредители смогли понять потребности людей, во-вторых, оказывать населению надлежащие и качественные финансовые услуги и, в-третьих, они смогли разработать правильную методологию. Например, разработка методологии группового кредитования, считается крупным событием в истории микрофинансирования.

Сегодня индустрия микрофинансирования расширилась во всем мире и охватывает от 10 до 15 тысяч организаций, которые оказывают услуги 80 миллионам малообеспеченных граждан [4]. Среднегодовой прирост рынка в этом секторе по-прежнему измеряется двузначными числами. По расчетам Консультативной группы по оказанию помощи бедным (CGAP), созданной при ООН, масштабы развития этого сектора еще больше: в альтернативных финансовых организациях открыто около 750 млн. счетов (сберегательных и кредитных) [5].

Микрофинансирование имеет тенденцию к дальнейшему быстрому развитию; его потенциал пока еще не полностью использован, в основном, из-за ограниченного предложения таких услуг. Большинство бедных уже сейчас платят неофициальным заимодавцам за дорогостоящие финансовые продукты низкого качества; опыт существующих микрофинансовых организаций показывает, что клиенты готовы платить за различные услуги более высокого качества. Потенциал рынка также остается обширным: по оценкам, 1-2 млрд. людей нуждается в доступе к основным финансовым услугам. Кроме того, были разработаны успешные методологии, которые обеспечивают финансовую устойчивость, при этом не нанося ущерб охвату населения микрофинансовыми услугами. Как было заявлено CGAP в стратегическом документе: «Устойчивость означает, что микрокредитование может эффективно использовать относительно небольшое донорское финансирование, привлекая большие объемы частного капитала, таким образом, расширяя масштабы для охвата большого количества бедных» [6].

Определение и масштабы микрофинансирования изменились с течением

времени. Сейчас этот термин используется в отношении финансовых услуг, которые направлены на клиентов с низким уровнем доходов, включая услуги кредитования, сбережения, страхования и денежных переводов.

В соответствии с рисунком 1 представлены основные компоненты микрофинансирования.

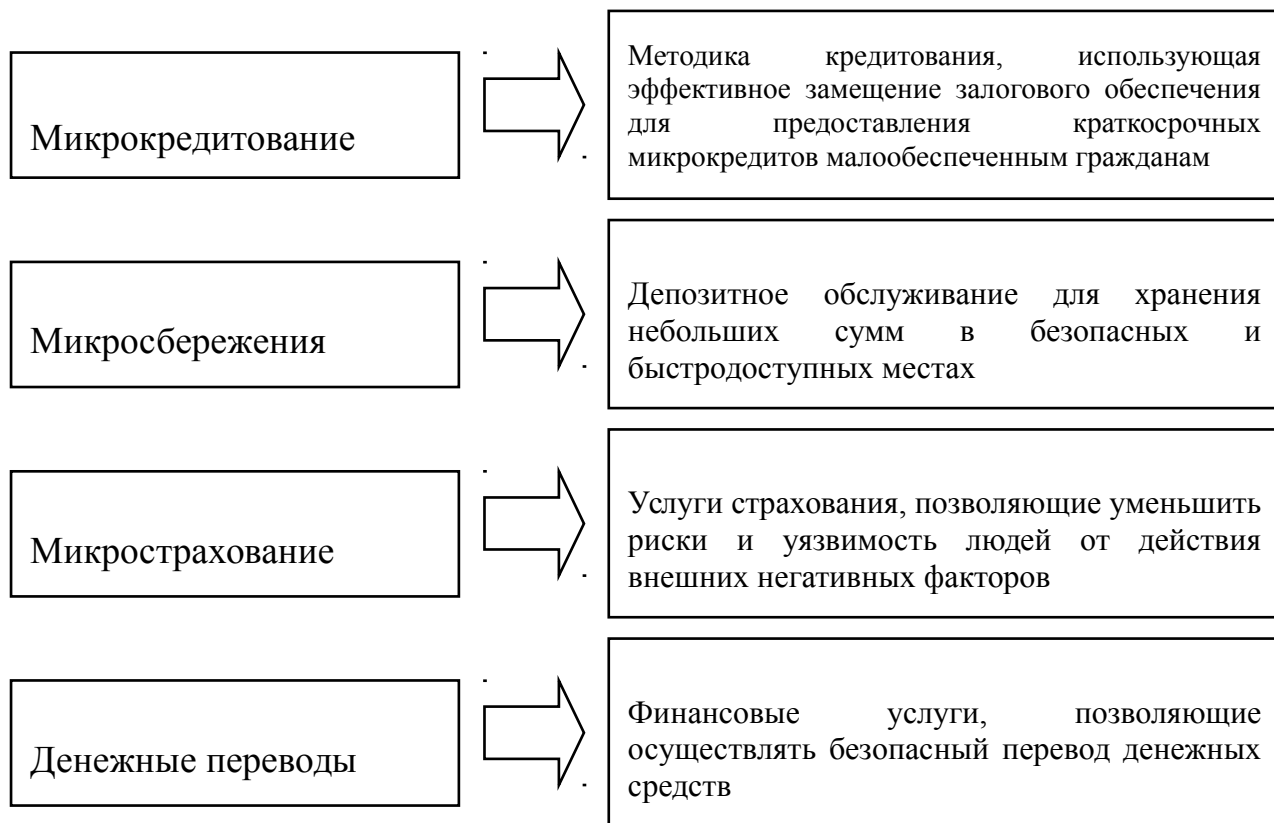


Рисунок 1. Основные компоненты микрофинансирования

Несмотря на все возможности, микрофинансирование не является панацеей. Микрофинансовые организации могут перевести потенциальные экономические возможности в материальную реальность, но они не могут создать возможности для ведения бизнеса без соответствующей благоприятной среды.

Для достижения наибольшей эффективности, для микрофинансирования нужны интегрированные, целенаправленные стратегии и эффективные действия со стороны заимодателей (микрофинансовых организаций) и заемщиков.

В частности, необходимо наладить координацию между тремя различными уровнями: макроуровнем, на котором государство определяет законодательные рамки; центральным уровнем, который включает всю финансовую инфраструктуру, то есть услуги, которые могут быть использованы микрофинансовыми организациями для расширения своей сети; и микроуровнем или уровнем для распределения финансовых услуг.

Бедное население находится в центре этой модели. Малообеспеченные

граждане являются и бенефициарами (для доноров), и клиентами (согласно коммерческой структуре), поэтому понимание их потребностей должно быть приоритетом для всех задействованных сторон.

Доноры включены в эту модель для того, чтобы подчеркнуть ту важную роль, которую они до сих пор играют в развитии микрофинансирования, но при этом они отделены для того, чтобы подчеркнуть, что их роль состоит в оказании поддержки. Доноры должны выступать в качестве инвесторов, которые помогают микрофинансовым организациям в достижении своих целей.

Государственное финансирование может быть эффективным средством для развития микрофинансового сектора, но передовая практика показывает, что государство должно воздерживаться от непосредственного участия в микрофинансовой деятельности во избежание искажения рынка и его неэффективности.

Микрофинансовые организации стремятся максимально увеличить пользу от своих услуг для потребителей и, при этом, сократить до минимума свои расходы и риски. Для того, чтобы отвечать потребностям клиентов и быть принятыми в культуре и среде, все условия предоставления микрофинансовых услуг – сроки кредитования, размеры кредита, процентная ставка и график выплат – должны быть специально адаптированы под потребителя.

Потенциальными потребителями микрофинансовых услуг являются лица, имеющие предпринимательский потенциал (в том числе и безработные), но не имеющие возможности воспользоваться банковскими услугами. Большинство предпринимателей указывают на отсутствие необходимых финансовых ресурсов как на основной барьер для создания бизнеса. Даже если микрофинансовые услуги предоставляются только в городской местности, торговцы и сельскохозяйственные производители также получают от этого пользу. Опыт наиболее успешных микрофинансовых организаций показывает, что женщины являются одними из лучших потенциальных клиентов. Гендерный аспект микрофинансирования является актуальным вопросом.

Женщины являются основной целевой группой программ микрофинансирования по двум основным причинам: как правило, женщины являются самыми хорошими клиентами, и они стремятся расходовать дополнительно полученные доходы на деятельность, связанную с развитием.

Микрофинансирование может играть важную роль в улучшении доступа женщин к услугам и возможностям трудоустройства. Исследования показывают, что женщины могут не только начать собственный бизнес, но и более аккуратны в управлении предприятием и принятии решений, более ответственно подходят к выполнению взятых на себя обязательств и более осторожны во избежание ненужных рисков. И, наконец, существующий опыт микрофинансирования показывает, что большинство людей, получающих краткосрочные кредиты, это женщины.

Являясь основным типом услуг микрофинансирования, микрокредитование направлено на финансирование как действующих, так и новых предприятий. Микрокредитная деятельность нацелена на

предоставление доступа к заемным средствам для владельцев малых предприятий, не имеющих возможности получить традиционные банковские кредиты, что позволяет им расширить свой бизнес. Кроме того, микрокредитование используется для финансирования предпринимателей, находящихся в невыгодном экономическом положении, которые хотят создать свое дело, но не могут позволить себе традиционные кредиты. Таким образом, микрокредитование подразумевает предоставление микрокредитов малообеспеченным лицам для создания или развития бизнеса с целью дальнейшего получения доходов.

Наряду с основными принципами кредитования, микрокредитование имеет свои отличительные характеристики:

- небольшой размер кредита – от нескольких долларов до нескольких тысяч;
- ориентация на специфические группы клиентов (малообеспеченные, но экономически активные слои населения, начинающие и действующие микропредприятия, малые предприятия, не имеющие доступа к другим источникам финансирования);
- возможность использовать нетрадиционный вид обеспечения – групповую гарантию, т.е. образование кредитных групп, члены которых взаимно гарантируют возвратность полученных кредитов;
- поэтапная выдача кредитов – от малой суммы к большей;
- процесс микрокредитования осуществляется при посредничестве специальных микрофинансовых институтов и ему сопутствует обучение клиентов навыкам предпринимательства.

Основные характеристики микрокредитов (размер, сроки погашения, процентная ставка и процент погашения) значительно различаются. Несмотря на отсутствие общепринятого стандарта в отношении размера микрокредита, опыт микрофинансовых организаций показывает, что даже небольшие суммы денежных средств могут оказать значительное влияние на жизнь малообеспеченных людей. Кредиты могут составлять от пяти до пятисот долларов США в наиболее развитых странах и достигать десять тысяч долларов США в странах со средним уровнем доходов. Срок погашения микрокредита обычно небольшой (менее трех месяцев и очень редко превышает 12 месяцев), при этом график погашения может предусматривать еженедельные или даже ежедневные выплаты.

Как и коммерческие банки, большинство микрофинансовых организаций предлагают добросовестным заемщикам разнообразные и более выгодные условия, например, более длительный срок погашения или большая сумма кредита. Для покрытия расходов на микрокредитование и, таким образом, обеспечения финансовой устойчивости услуг микрокредитования, процентная ставка, как правило, выше процентной ставки по коммерческим кредитам, но при этом гораздо ниже условий ростовщиков.

Для наименее обеспеченных людей сбережения могут быть более важными, чем кредитование. Несмотря на то, что в прошлом МФО делали

большой упор на кредитование, нежели на сбережения, последние данные свидетельствуют о том, что большинство малообеспеченных людей делают сбережения, даже если такие сбережения не являются финансовыми средствами.

Микрострахование представляет собой самый новый тип услуг в микрофинансовом секторе. Оно является эффективным инструментом для уменьшения уязвимости людей, позволяя им покрывать непредвиденные расходы в случае чрезвычайных ситуаций, таких как болезнь, смерть или трамва. Сельскохозяйственные производители, работающие в сельской местности, в особенности заинтересованы в страховании, которое защитит их в случае плохого урожая. Несмотря на широкий интерес, лишь некоторые микрофинансовые организации оказывают такие услуги.

В настоящее время некоторые программы группового кредитования имеют схемы обязательного страхования для смягчения воздействия непредвиденных ситуаций, таких как смерть одного из членов группы. Вероятно эти услуги продолжают свое развитие и впоследствии будут охватывать достаточную аудиторию для включения малообеспеченных слоев населения.

Важность доставки и безопасности денежных переводов иногда недооценивается. Вследствие того, что переводы из развитых стран являются одним из крупнейших источников доходов для малообеспеченных граждан во многих развивающихся странах, финансовые услуги, обеспечивающие безопасный перевод денег, могут быть эффективным инструментом. Как правило, услуги по переводу денежных средств оказываются наряду с другими микрофинансовыми услугами, такими как кредитование и сбережения.

Следует отметить, что с учетом того, что посредники в микрофинансовом секторе варьируются от высоко формализованных организаций до розничных торговцев, многие организации могут потенциально рассматриваться как МФО. Однако, термин МФО традиционно ограничивается услугами, не оказываемыми банками второго уровня и рынком (фондовый рынок и рынок ценных бумаг). В таблице 1 приведены виды организаций, оказывающих микрофинансовые услуги.

Таблица 1. Организации, предоставляющие микрофинансовые услуги

Формальный сектор	Полуформальный сектор	Неформальный сектор
Международные банки развития Банки (коммерческие банки, государственные банки и т.д.) Другие финансовые компании	Сберегательные и кредитные товарищества Кредитные союзы Специализированные и многоцелевые НПО Зарегистрированные группы самопомощи Проекты развития	Сберегательные и кредитные ассоциации Сберегательные группы по принципу очередности Незарегистрированные группы самопомощи Индивидуальные ростовщики Торговцы

Организации, принадлежащие к формальному сектору, такие как государственные банки и частные компании, попадают под банковское регулирование и надзор. Несмотря на то, что филиалы почтовых банков играют ключевую роль в расширении доступа малообеспеченных слоев населения к финансовым услугам, они относятся к полужформальному сектору, который служит в качестве инкубатора для большинства микрофинансовых организаций. Примерами организаций этого сектора являются кредитные союзы, специализированные НПО, сельские банки и кооперативы.

В неформальном секторе ростовщики, торговцы и неформальные кредитные и сберегательные ассоциации предоставляют основные, хоть зачастую и дорогие, финансовые продукты. В зависимости от имеющейся в стране среды и финансового развития можно найти различные комбинации организаций, оказывающих влияние к формальному, полужформальному и неформальному сектору.

Несмотря на принадлежность этих организаций к разным секторам и очевидные различия в их миссии (получение прибыли и оказание социальных услуг наименее обеспеченным слоям населения), все микрофинансовые организации имеют общие характерные черты, что связано с видами услуг, которые они предлагают:

- системы управления;
- формы собственности;
- трудовые ресурсы;
- продукты и процессы;
- информационные системы управления и системы финансового управления.

Ключевыми показателями эффективного управления МФО являются сильное, долгосрочное и преданное делу руководство, четкое определение миссии микрофинансовой организации, квалифицированный совет директоров и общие ценности для сотрудников, такие как лояльность, прозрачность и подотчетность. Способный и мотивированный персонал с правильно выбранными экономическими стимулами является главным ресурсом микрофинансовой организации. Управление тесно связано с вопросами собственности: микрофинансовые организации должны отвечать перед акционерами и заинтересованными сторонами и отвечать их приоритетам. Продукты, информационные системы управления, системы отчетности и финансовые перспективы являются схожими для разных микрофинансовых организаций, действующих на одном рынке. Управление кредитами, клиентами и филиалами также является общим для всех микрофинансовых организаций.

Несмотря на то, что как перед неформальными сберегательными ассоциациями, так и перед крупными коммерческими банками стоит цель достижения продуктивности и эффективности, разные типы организаций сталкиваются с различными проблемами при оказании услуг микрофинансирования. Например, НПО могут получить первоначальное финансирование от доноров, в то время как коммерческим банкам необходимо

изменить культуру ведения деятельности для продвижения микрофинансовых услуг.

Финансовые ресурсы являются важным компонентом предоставления финансовых услуг, и все микрофинансовые организации сталкиваются с необходимостью мобилизации капитала. Источники денежных средств в микрофинансовых организациях могут быть внутренними (полученная прибыль) или внешними (любые денежные переводы в микрофинансовую организацию). Далее в списке представлены основные внешние источники финансирования микрофинансовой деятельности:

- гранты и пожертвования;
- льготные кредиты;
- коммерческие займы;
- другие рыночные продукты (ценные бумаги и так далее);
- акционерный капитал;
- депозиты.

Эти источники могут быть в общих чертах разбиты на три категории: средства, предоставляемые донорами, коммерческие источники и сберегательные счета. Как правило, микрокредитные организации используют различные источники финансирования, однако каждая микрокредитная организация должна тщательно планировать свои потребности в финансовых ресурсах, проверять наличие средств и рассчитывать финансовые расходы, которые могут покрываться ее деятельностью. Возможности доступа к финансовым средствам различаются в зависимости от финансовых характеристик микрокредитной организации и структуры собственности. Не все организации могут воспользоваться донорскими грантами.

Аналогично, продукты финансового рынка доступны лишь для микрокредитных организаций, достигших финансовой устойчивости, а добровольные сбережения зачастую не разрешается использовать из-за национальных благоразумных требований.

Структура финансирования микрокредитных организаций связана с этапом ее развития; действительно, большинство успешных микрокредитных организаций рано или поздно переходят с донорских средств на рынок для достижения целей коммерческого развития. Масштаб охвата населения и жизнеспособность являются двумя основными характеристиками, которые необходимо рассматривать при оценке микрокредитных организаций. Охват населения характеризует доступ малообеспеченного населения к финансовым услугам и коммерческому финансированию. Жизнеспособность, как ключевой фактор для оказания качественных финансовых услуг в течение длительного периода времени, является необходимым условием для охвата наибольшего числа малообеспеченных граждан.

Охват населения измеряет достижения микрокредитных организаций для оценки направленности финансовых услуг на малообеспеченные слои населения. Он определяется путем оценки:

- масштаба охвата (количество людей, которым оказываются услуги);

- глубины масштаба охвата (степень бедности, на которую направлены услуги);
- качества оказываемых услуг (ликвидность, удобство, наличие и гибкость).

Некоторые наиболее распространенные показатели охвата населения включают следующие:

- количество клиентов;
- количество малообеспеченных клиентов как процент от общего числа заемщиков;
- количество женщин как процент от общего числа заемщиков;
- средний размер кредитов;
- средний размер кредитов как процент от ВВП на душу населения.

Количество клиентов и количество среди них наименее обеспеченных людей используется для определения качества охвата населения микрофинансовой организацией. Тем не менее, такие меры как качество услуг согласно мнению клиентов должны всегда быть среди наиболее значимых факторов, используемых для оценки микрофинансовой деятельности.

Термин «жизнеспособность» теоретически включает два аспекта устойчивости: финансовую устойчивость и институциональную устойчивость.

Финансовая устойчивость относится к способности микрофинансовой организации достигнуть безубыточной деятельности без донорских грантов или субсидий. История показывает, что наиболее успешные микрофинансовые организации становятся самодостаточными. В бюллетени микробанковской деятельности, опубликованного Всемирным Банком, приводится перечень 66 финансово самодостаточных микрофинансовых организаций и сообщается, что средняя прибыль от активов (рентабельность капитала) составляет 5,7 %.

Некоторые микрофинансовые организации достигли даже больших финансовых результатов по сравнению с традиционными коммерческими банками за счет своевременного погашения кредитов и высоких процентных ставок. Несмотря на то, что устойчивость является предпосылкой для охвата большого количества клиентов, необходимо всегда помнить о том, что глубина охвата может пострадать от «маркетинга» микрофинансового сектора. В таблице 2 приведены некоторые показатели устойчивости.

Таблица 2. Индикаторы финансовой и институциональной устойчивости МФО

Финансовая устойчивость	Институциональная устойчивость
1	2
1. Финансовые коэффициенты	1. Коэффициенты продуктивности
- доходность портфеля	- активные заемщики на одного сотрудника
- скорректированная прибыль от активов	- непогашенные кредиты на одного сотрудника
- скорректированная прибыль от капитала	2. Коэффициенты результативности

Продолжение таблицы 2

1	2
2.Коэффициенты эффективности	- административная эффективность
- операционная самодостаточность	- операционная эффективность
- финансовая самодостаточность	
3.Задолженности	
- уровень задолженности	
- портфель, подверженный риску	
- уровень безнадежных кредитов	

Институциональная устойчивость является широким термином, охватывающим общую структуру управления микрофинансовой организации и ее способности справиться с внутренними и внешними проблемами. Показатели продуктивности и результативности используются для определения и оценки ее миссии и перспектив бизнес-плана [7, с.13].

1.2 Методологические аспекты микрокредитования

За последнее время наблюдается быстрое развитие устойчивых методологий микрокредитования, которые предлагают микрокредитным организациям практические инструменты для разработки более усовершенствованных и инновационных услуг [8].

Принимая во внимание тот факт, что потребителями микрофинансовых услуг являются различные целевые группы, а именно субъекты малого предпринимательства и физические лица, относящиеся, как правило, к высокорискованной категории кредитополучателей, в мировой практике разработаны специальные методологи микрофинансирования или совокупность систем и процедур, выработанных Программой микрофинансирования для разных групп клиентов. Определяющим фактором в выборе оптимальной Программы микрофинансирования для целевой группы клиентов, является масштаб их экономической деятельности.

Под целевой группой понимается группа потенциальных заемщиков, имеющих определенные общие характеристики (социальный статус, годовой доход, уровень образования, сектор предпринимательской деятельности и т.д.), склонных вести себя одинаково при определенных заданных условиях.

Выбор группы зависит от тех целей, которые ставит перед собой микрофинансовая организация. Целевая группа может быть представлена как физическими, так и юридическими лицами.

По этому признаку, в соответствии с подходом CGAP (the Consultative Group to Assist the Poorest) – крупнейшей в мире организации в сфере микрокредитования, потенциальных клиентов микрофинансовых программ можно разделить на следующие категории:

- предприниматели, осуществляющие деятельность по извлечению доходов для увеличения семейного бюджета. Эта деятельность подразумевает

частичную, часто сезонную, экономическую деятельность для обеспечения существования семьи, может осуществляться с привлечением членов семей, которые имеют возможность в одно и то время выполнять несколько видов работ и при этом быть частично занятыми. Такая деятельность предоставляет членам семей возможность самозанятости и привлечения дополнительных средств в семейный бюджет.

- владельцы микропредприятий, чья предпринимательская деятельность является для них основной работой на условии полной занятости и главным источником доходов его семьи. Им свойственна тенденция к отделению денежных средств, занятых в бизнесе, от семейного бюджета. Большую часть своей прибыли они стараются реинвестировать в предприятие для того, чтобы увеличить доходы бизнеса, а значит и доходы семьи. Владельцы микропредприятий, как правило, зарегистрированы как индивидуальные предприниматели и являются основным работником, который может привлекать к предпринимательству, как членов своей семьи, так и наемных работников в зависимости от местного законодательства.

- владельцы малых предприятий, деятельность которых полностью отделена от домашнего хозяйства. Хотя члены семьи владельца малого предприятия могут быть наняты на работу, обычно используется труд значительного числа наемных работников – не членов семьи. Поскольку чаще всего такие предприятия зарегистрированы как юридические лица, прибыль, полученная от бизнеса, является собственностью предприятия [9, с. 20].

Взаимосвязь между методологией предоставления микрокредитов и масштабом экономической деятельности заемщиков приведены в таблице 3, при этом более насыщенный цвет свидетельствует о более сильной взаимосвязи.

Таблица 3. Взаимосвязь между методологией предоставления микрокредитов и масштабом экономической деятельности заемщиков

Институт	Индивидуальные предприниматели	Юридические лица (малые предприятия)	Юридические лица (крупные предприятия)	Физические лица
Коммерческие банки				
МФО				
Неофициальные займы				

Приемлемый метод кредитования зависит от конкретных условий выдачи микрокредита. Процесс микрокредитования обслуживает своеобразная инфраструктура, представленная различными микрофинансовыми институтами, основной функцией которых является посредничество между кредитополучателем и источниками финансирования.

Наиболее известной и эффективной из методик микрокредитования является групповое кредитование.

При использовании данной методологии функции, выполняемые персоналом МФО, делегируются кредитной группе, формирование которой начинается по инициативе сотрудника микрофинансовой организации.

Группа сама проверяет клиентов и определяет, кто может войти в ее состав:

- члены группы оценивают бизнес друг друга и возможности возврата кредитов;
- кредитование осуществляется в виде предоставления серии небольших, постоянно увеличивающихся займов;
- займы гарантируются другими членами группы;
- в случае нарушения графиков погашения займов или возникновения неплатежа вся группа лишается возможности получения следующего займа до полного погашения задолженности [10].

Доверие в группе заемщиков является ключевым фактором для группового кредитования и служит в качестве замены обычного банковского залогового обеспечения, а также позволяет микрофинансовым организациям проверить этих людей на надежность, прежде чем они будут подавать заявку на более крупные суммы индивидуальных кредитов.

В некоторых МФО, в целях сокращения рисков, группам рекомендуется создать резерв для использования в случае, если кто-то из членов группы не сможет внести платеж для погашения кредита или в случае непредвиденных ситуаций. Личное взаимодействие между кредитными специалистами и членами группы является важным для установления доверительных отношений.

Кредитные специалисты работают с группами, а не с индивидуальными заемщиками. Постепенное увеличение максимального размера кредита и более выгодные условия кредитования основываются на данных по группам [11].

Также могут использоваться групповые модели, в основном в сельской местности, при которых займы предоставляются группе в целом, а группа сама последовательно ссужает средства отдельным членам.

Среди методов группового кредитования различают «деревенскую» и обучающую модели. Оба метода имеют много общих черт, в то же время основное их различие заключается в том, что при применении обучающей модели члены заемных групп ранее не были знакомы и до получения займа они проходят специальный курс обучения основам предпринимательства.

«Деревенская» модель относится к простейшей микрофинансовой разновидности. Характерной чертой данной модели является наличие групповой поддержки.

В «деревенской» модели размеры займов, как правило, небольшие. При этом заемная группа может пройти несколько заемных циклов и сумма следующего займа увеличивается только при условии возврата займов всеми членами заемной группы [12].

Одним из успешных примеров «деревенской» модели является модель

Грамин, разработанная и осуществленная профессором экономики М. Юнусом в Бангладеш.

С точки зрения заемщиков, основными достоинствами «деревенской» модели являются возможность получения займа без залога, быстрое оформление заемного заявления без предоставления бизнес-плана, приемлемые процентные ставки, поддержка группы и возможность обмена опытом.

Обучающая модель основана на базе деревенской модели и работает с наиболее бедными слоями населения обычно в городских условиях. Главным элементом обучающей модели является обязательное обучение перед получением займа.

При методе индивидуального кредитования применяется кредитная модель.

Сравнительная характеристика данных моделей приведена в таблице 4.

Таблица 4. Сравнительная характеристика микрофинансовых моделей

Параметры	«Деревенская модель»	Обучающая модель	Кредитная модель
1	2	3	4
Главная особенность	Необходимость поддержки группы	Обучение более необходимый и определяющий элемент по сравнению с поддержкой группы	Отсутствие групповой поддержки
Максимальный срок займа	До 1 года	До 1 года	До 5 лет
Процентная ставка	На 2-10% выше банковской	На 2-10% выше банковской	На 2-10 % выше банковской
Источники финансирования	Гранты, займы, бюджетные средства	Гранты, займы, бюджетные средства	Гранты, займы, бюджетные средства
Характерные особенности	Групповая поддержка. Создание заемных групп по 5-6 человек. Знакомство заемщиков друг с другом. Формирование группы поддержки.	Обучение основам бизнеса. Создание заемных групп по 6-8 человек. Отсутствие связей между заемщиками. Формирование группы поддержки.	Предоставление залога и бизнес-плана. Выдача индивидуальных займов. Отсутствие групповой поддержки..

Продолжение таблицы 4

1	2	3	4
	Ответственность группы за возврат займов. Отсутствие залоговых обязательств. Отсутствие регистрации бизнеса. Организация еженедельных собраний группы. Организация еженедельных встреч с кредитором. Увеличение суммы займов после возврата займов всей группы.	Ответственность группы за возврат займов. Требование залоговых обязательств. Регистрация бизнеса. Организация еженедельных собраний группы. Организация еженедельных встреч с кредитором. Увеличение суммы займов после возврата займов всей группы.	Персональная ответственность за возврат займов. Требование залоговых обязательств. Обязательная регистрация бизнеса. Организация персональных встреч. Предоставление ежемесячных отчетов кредитору. Увеличение суммы займов после возврата займа.

Отметим, что индивидуальные кредитные продукты МКО имеют ряд преимуществ по сравнению с банковскими продуктами: гибкая процентная ставка; менее жесткие требования по кредитным гарантиям; доступ к последующим займам по упрощенной процедуре и на льготных условиях; быстрый доступ к заемным средствам [13].

При методологии индивидуально кредитования займы гарантируются имущественным залогом; клиенты проверяются по кредитной истории и рекомендациям; анализ займа основан на полном анализе жизнеспособности финансируемого бизнеса; персонал работает над поддержанием и развитием тесных контактов с клиентом.

С точки зрения заемщиков, достоинствами индивидуальной модели являются также индивидуальные консультации по вопросам предпринимательства и согласование суммы займа и сроков возврата с учетом потребностей и экономических возможностей заемщика. В то же время основными недостатками можно считать обязательное предоставление бизнес-плана, требование залога или поручительства и высокая процентная ставка по сравнению с традиционной банковской системой.

Необходимо отметить, что до сих пор в мире не существует единых, устоявшихся подходов в области микрофинансовой деятельности.

Сравнительный анализ методов группового и индивидуального микрокредитования в приведен таблице 5.

Таблица 5 . Анализ методов группового и индивидуального кредитования

Характеристика методов	Групповое кредитование	Индивидуальное кредитование
1	2	3
Обеспечение	Взаимная гарантия займов заемщиками	Гарантия займов залогом и/или поручителями
Проверка клиентов	Проверка потенциальных клиентов своими коллегами	Проверка потенциальных клиентов изучением их кредитной истории и характера займа
Анализ займа	Пренебрежение анализом бизнеса, или его поверхностный анализ со стороны коллег, которые могут быть с ним уже знакомы	Тщательный анализ жизнеспособности бизнеса
Гибкость займа	Составление графика роста, определение размеров и сроков займов	Соотношение к потребностям бизнеса размеров и сроков займов
Размер и срок займа	Краткосрочность и маленькие размеры займов для стимулирования своевременного их погашения	Крупные размеры займов на более продолжительный срок
Отношения между сотрудниками и клиентами	Отсутствие прямых контактов сотрудников МФО с большим количеством клиентов	Развитие тесных, долгосрочных отношений с клиентами
Стоимость обслуживания одного клиента	Недорогое обслуживание каждого клиента для МФО в плане нагрузки на сотрудников	Дорогое обслуживание каждого клиента по затратам времени и нагрузки на сотрудников МФО
Стоимость управления портфелем	Высокая стоимость из-за небольших размеров большого числа займов – несмотря на показатели эффективности, достигнутые благодаря работе через группы	Низкая стоимость благодаря крупным размерам меньшего числа займов, несмотря на низкие показатели эффективности из-за работы с меньшим количеством клиентов

На сегодняшний день существует много споров относительно выбора и формирования подходов к управлению этой сферой, выбора целей, приоритетов и стратегий.

Микрофинансовые организации цель своей деятельности, как правило видят в организации программы помощи бедным слоям населения. В связи с этим в области методологии микрофинансирования возник своеобразный «раскол» группировок микрофинансовой отрасли.

Причина раскола – субсидированные процентные ставки для бедных предпринимателей. Этот вопрос является методологическим в том плане, что признание приоритетности одного из направлений, будет стратегическим направлением развития микрофинансовой отрасли в дальнейшем.

Сторонники самостоятельности – «институционалисты» или «лагерь самостоятельности» считают, что высокие процентные ставки микрофинансирования, покрывающие все или большую часть расходов кредитующей организации, не оказывают значительного негативного влияния на способность бедных предпринимателей брать займы и получать прибыль. Они убеждены, что достижение самостоятельности является способом снижения уровня бедности, и что бедные клиенты могут платить высокие ставки. Нужно отметить, что данный подход определяет современное развитие микрофинансирования.

Представители противоположного подхода – «вэлферисты» или «лагерь бедности» утверждают, что процентные ставки должны быть низкими, и, следовательно, отстаивают целесообразность субсидий [14, с. 18].

На наш взгляд, для принятия приоритетного развития микрофинансовой сферы в вопросе «вэлферистов» и «институционалистов» необходимо проведение дополнительных исследований по выявлению общей значимости микрофинансирования на жизнь бедных слоев населения. Но на сегодняшний день подходы к микрофинансовой деятельности отечественных организаций основываются, по нашему мнению, на базовых положениях институционалистов.

М. Юнус, основатель Грамин Банка, являясь представителем «вэлферистов», предложил типологию, согласно которой микрокредитные программы делятся на программы, нацеленные на борьбу с бедностью и программы, направленные на максимизацию прибыли.

Микрокредитные программы, нацеленные на борьбу с бедностью – это микрокредитные программы, главная задача которых – борьба с бедностью. Заемщикам выдают кредиты без обеспечения и под низкий процент. Например, Грамин Банк был создан для выдачи именно таких микрокредитов.

Программы первого типа устанавливают процентную ставку в «зеленой зоне» – что соответствует стоимости средств по рыночным ставкам плюс 10 % или менее, и в «желтой зоне», что равносильно стоимости средств по рыночным ставкам плюс 10–15 %.

Микрокредитные программы, нацеленные на максимизацию прибыли – эти программы устанавливают процентную ставку по кредитам выше, чем в

«зеленой зоне». Их ставки находятся в «красной зоне» – на территории ростовщиков. Из-за высоких процентов они не могут считаться инструментами борьбы с бедностью, а являются коммерческими предприятиями, основной целью которых, является извлечение высоких доходов для своих акционеров и иных инвесторов.

При этом данную классификацию можно корректировать в случаях возникновения особых ситуаций: например, когда из-за высоких издержек на оплату труда чрезмерно возрастают операционные расходы. И эти принципы не применимы тогда, когда владельцами микрокредитной организации являются сами заемщики [15, с. 10].

В зависимости от того, какой тип программ микрокредитования собирается использовать микрофинансовая организация, формируется стратегия микрокредитования.

В мировой практике существует мнение, что максимизирующие прибыль микрокредитные программы приносят пользу бедным и мировой экономике в целом. Высокая процентная ставка позволяет микрофинансовой организации быстрее достичь самоокупаемости. При этом высокий уровень прибыли повышает привлекательность МФО для инвесторов с рынков капитала богатых стран, способствуя расширению услуг МФО для бедного населения.

Кроме того, высокие процентные ставки помогают выдавать большие займы для открытия крупных предприятий, что в итоге приводит к созданию рабочих мест для многих представителей неимущего населения. За этими аргументами стоит бизнес-модель, которая хорошо известна в традиционном финансовом сообществе.

Данная стратегия микрофинансирования приемлема для кредитования людей среднего класса, поскольку реальные процентные ставки от 30 % и выше не защищают малоимущее население от ростовщиков, а наоборот плодит новых. А это противоречит концепции микрокредитной деятельности.

Поэтому при разработке стратегий микрофинансирования должны учитываться следующие требования, при соблюдении которых услуги кредитования будут наиболее эффективными и приемлемыми для бедных слоев населения:

- использование средств кредита должно быть гибким. Малообеспеченные граждане используют заемные средства для удовлетворения разнообразных потребностей, например, на организацию собственного дела, для оплаты за обучение детей, для внесения арендной платы.

В результате, гибкость в использовании средств является очень важным условием для таких клиентов. Необходим минимальный контроль за целевым использованием денег, а также хорошее знание заемщика и его возможностей по погашению кредита. На данном этапе человек становится важнее коммерческого проекта.

Ограниченные определенными условиями кредиты создают дополнительные расходы, как для кредитора, так и для заемщика, а ненужные требования рассматриваются как препятствия, ограничивающие доступ к

услугам;

- операционные издержки должны быть сведены к минимуму. Для бедного населения предпочтительней простые процедуры и быстрый доступ к денежным средствам для эффективного использования экономических возможностей по мере их появления.

Ненужные ограничения, административные требования и длительные процедуры по оформлению кредита повышают операционные издержки. Поэтому необходимо свести к минимуму операционные издержки, представляющие нагрузку как для микрофинансовых организаций, так и для их клиентов.

Таким образом, основными характеристиками услуги кредитования должны быть: быстрый доступ к кредитам и необременительные административные требования;

- замещение залогового обеспечения, такое как групповая гарантия, должно приниматься в качестве альтернативного условия обеспечения погашения кредитов.

Малообеспеченные люди, как правило, не имеют собственности или кредитной истории, которые требуются в рамках стандартной практики залогового обеспечения в банковском секторе. Микрофинансовые организации (МФО) должны полагаться на альтернативные способы, используемые для замещения залога.

Приведенный ранее пример группового кредитования является одной из различных альтернатив залоговому обеспечению, которые могут использоваться для предотвращения непогашения кредитов и обеспечения своевременных выплат:

- взаимоотношения в сообществе;
 - социальные санкции;
 - групповая или совместная ответственность;
 - репутация;
 - неформальная или личная собственность (представляющие больше личную, чем коммерческую ценность);
 - заинтересованность в дальнейшем доступе к услугам микрофинансирования.
- кредиты должны соответствовать потребностям клиентов. МФО должны предоставлять продукты, которые соответствуют экономической среде и местному спросу.

- кредиты должны предоставляться только стабильными и жизнеспособными организациями. Лишь стабильные и жизнеспособные организации могут гарантировать долгосрочные перспективы для предоставления микрофинансовых услуг.

В целях достижения устойчивости микрофинансовые организации не должны зависеть только от помощи доноров, они должны применять рыночные цены к своим клиентам. Это позволит организациям оказывать услуги в условиях конкуренции.

- успешные микрокредиты способствуют улучшению экономической безопасности заемщиков посредством:
- повышения ликвидности заемщика в краткосрочной и долгосрочной перспективе;
- улучшения финансового состояния заемщика;
- уменьшения риска воздействия внешних негативных факторов путем диверсификации доходов и создания возможностей для использования экономических возможностей.

По мере развития сектора микрофинансирования, внедрение современных стандартов микрофинансирования и современных методик менеджмента будут становиться все более важными.

Улучшения в менеджменте и учете помогут микрофинансовым организациям:

- быть более прозрачными
- улучшить стратегическое планирование;
- определить стандартные модели сектора;
- анализировать и улучшать результаты деятельности МФО и навыки управления;
- ввести международный аудит и рейтинг.

В международной практике имеется несколько хорошо известных рейтинговых систем, которые используют международно-признанные принципы определения рейтинга, такие как ACCION CAMEL, GIRAFE (разработанный Planet Finance) и другие.

Например, ACCION CAMELTM является диагностическим и управленческим инструментом, созданным для того, чтобы помочь МФО оценивать финансовое состояние организации и общую деятельность.

Первая модель CAMEL была разработана в 1978 году федеральным резервом США для оценки платежеспособности американских банков.

В 1993 году ACCION, ведущая международная неправительственная организация в сфере микрофинансирования, адаптировала CAMEL к характеристикам МФО.

В таблице 6 приведены основные количественные и качественные индикаторы системы ACCION CAMEL.

Таблица 6. Количественные и качественные индикаторы ACCION CAMEL

Количественные индикаторы	Качественные индикаторы
1	2
Уровень достаточности капитала	
достаточность капитала достаточность резервов	способность увеличить акционерный капитал
Качество активов	
рисковый портфель списания / политика списаний	система классификации портфеля продуктивность, долгосрочность активов

Продолжение таблицы 6

1	2
Управление	
	Руководство, управление, трудовые ресурсы, процессы, средства контроля и информационная система, стратегическое планирование и бюджетирование
Прибыль	
окупаемость капитала операционная самоокупаемость окупаемость активов	политика по процентной ставке
Управление ликвидными активами	
	структура обязательств прогнозы потоков наличности продуктивность ликвидных активов

Международные частные фонды зачастую требуют получения МФО международного рейтинга, прежде чем инвестировать в них средства. МФО с хорошими результатами следует рассматривать международный рейтинг в качестве условия для получения международного капитала. Получение международного рейтинга является дорогостоящим мероприятием для МФО, но многие доноры готовы предоставить ресурсы на такие специальные цели. CGAP в Вашингтоне и международные доноры, работающие в Казахстане, помогают микрофинансовым организациям получать эти ценные международные сертификаты.

Кроме того, стратегия кредитования микрофинансовых организаций включает в себя: разработку эффективных информационных систем, связывающих подразделения, оказывающих услуги, и руководство для улучшения процесса принятия решений; разработку продуктов, удовлетворяющих потребности клиентов, и оптимизирующих процедуры оказания услуг; реализацию надежных показателей для оценки платежеспособности заемщиков и степень устойчивости предприятия.

На начальном этапе развития МФО часто нуждаются во внешнем финансировании для вложения капитала в управление и техническое усовершенствование. Доноры и государство могли бы сыграть ведущую роль в содействии обучению персонала и реализации современной технологии микрофинансирования. Однако по мере развития МФО, техническая помощь должна сокращаться, поскольку само руководство должно быть готово вкладывать средства в рост производительности и инновации.

Эффективные информационные системы управления (ИСУ) являются ключевым элементом для развития МФО. Пороговым значением для перехода к профессиональной ИСУ считается достижение уровня охвата около двух тысяч клиентов. Однако некоторые МФО вручную управляют информацией, достигли охвата в 30 тысяч клиентов. Если у МФО имеется ограниченное количество

клиентов и ограниченные планы роста, то тогда системы, использующая электронные таблицы для управления кредитным портфелем, является достаточной, доступной, и возможно рекомендуемой с учетом расходов на реализацию программного обеспечения ИСУ. Некоторые разработчики программного обеспечения предлагают программные продукты для микрофинансового сектора, которые могут работать самостоятельно, что может стать недорогим средством автоматизации мелких микрофинансовых операций. Обычно организациям гораздо проще перейти с ручной системы на частично автоматизированную систему, а затем на специализированные программные приложения, вместо того, чтобы сразу переходить от ручной системы к сложным информационным системам. Кроме того, с учетом того, что для выбора и реализации программного обеспечения ИСУ необходимо время, организациям также рекомендуется попробовать программное обеспечение прежде чем приступать к активному росту.

Следует отметить, что в последнее время на мировом рынке микрофинансирования используются клиентоориентированные или Customer Relationship Management (CRM) стратегии кредитования, при использовании которых наряду с дифференцированием продукта, услуги, персонала и каналов распределения осуществляется дифференцирование по потребителям и клиентской базе. CRM – стратегии или стратегии управления отношениями с клиентами относятся к устойчивым конкурентным стратегиям класса Total Quality Management (TQM) и направлены на снижение издержек, индивидуализацию и постоянное повышение качества.

Стратегия микрофинансовых организаций (МФО), ориентированная на клиентскую составляющую, схема которой в соответствии с рисунком 2, является, по сути, стратегией построения лояльности в процессе всех видов деятельности организации, зависит от общей стратегии управления организацией и включает следующие составляющие: цели, бизнес-процессы и систему измерения лояльности по важным для бизнеса показателям.

Программы лояльности – это, на сегодняшний момент, один из самых действенных инструментов, способных полностью перестроить работу компании с клиентами, создав для них во всех смыслах атмосферу наибольшего благоприствования.

В рамках борьбы за лояльность клиентов традиционная концепция 4 «Р» заменяется на 4 «С», которая более соответствует действительности: Consumer (потребитель), Cost (стоимость), Convenience (удобство), Communication (коммуникации). Центр тяжести всей маркетинговой деятельности МФО переносится с услуги (продукта) на покупателя. Самым ценным активом становятся долговременные связи с клиентами [16, с. 41]. Таким образом, в мире достаточно места для многих моделей микрокредитования и эксперименты с широким спектром различных вариантов приведут к максимальному успеху и дадут ценные знания о том, что эффективно, а что нет.

На рисунке 2 представлена стратегия, ориентированная на клиентскую составляющую микрофинансовой организации (МФО).



Рисунок 2 . Стратегия, ориентированная на клиентскую составляющую микрофинансовой организации
Стратегия построения лояльности

1.3 Зарубежный опыт организации микрокредитования

Зародившись в 70-е годы, микрофинансирование как отрасль сформировалась в 80-х как ответ на сомнительные результаты государственных программ по выдаче субсидированных кредитов бедным слоям населения. В тот период в развивающихся странах малообеспеченные люди не могли получить кредиты в банках, поэтому были вынуждены обращаться за финансовыми ресурсами к ростовщикам, платя при этом огромные проценты. Правительства этих стран и международные доноры решили изменить существующую ситуацию путем предоставления кредитов бедным слоям населения под низкие проценты через специальные государственные программы. Несмотря на приложенные усилия, программы не только не принесли желаемых результатов в борьбе с бедностью, но и к тому же привели к потере государством большинства средств из-за невыплат по кредитам. И только с середины 80-х годов XX века в мире началось быстрое распространение и массовое движение в поддержку микрокредитования. Причина этого заключалась в исключительной эффективности новой технологии предоставления кредитов для улучшения материального положения малоимущего населения. Неслучайно основными регионами распространения микрокредитования стали Центральная

Азия, Африка, Южная и Латинская Америка – здесь наблюдается самый высокий уровень бедности в мире. В это же время в Азии профессор, экономист Мухаммед Юнус из Бангладеш предложил успешную схему кредитования для людей с низкими доходами. Профессор Юнус проводил первый пилотный проект по выдаче кредитов 42 заемщикам из среды бедных людей. Свою успешную кредитную историю они начали всего с 27 долларов. Впоследствии им была разработана схема микрофинансирования, которая позволяла бедным слоям населения получить кредит без оформления многочисленных документов и на основе групповой гарантии без внесения чего-либо в залог. На сегодняшний день его проект перерос в один из крупнейших микрофинансовых банков – Grameen Bank, который является образцом для более чем пятидесяти стран мира. Банк предоставляет малообеспеченным людям небольшие кредиты без залога. Возвратность кредитов составляет 97%. Собственные деньги формируют у заемщиков доверие к самим себе, и они становятся гарантами новых предприятий в различных секторах экономики. Мировой опыт показал, что предоставление небольших краткосрочных кредитов с нестандартной формой обеспечения способствует росту уровня жизни, стимулирует развитие предпринимательских навыков у населения, ускоряет создание новых рабочих мест, повышает производительность труда, приводит к сокращению уровня безработицы, содействует смягчению социальных последствий переходного периода.

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

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

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

рынков и, в долговременной перспективе, формирование так называемого «среднего класса».

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

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

В мировой практике микрофинансовые организации получили значительное развитие именно в развивающихся странах, что объясняется особенностями и спецификой экономик этих государств. За последние несколько десятилетий была разработана и получила широкое распространение большая коллекция ресурсов, инструментов, руководств, учебных курсов в области микрофинансирования для НПО, МФО и доноров. Уровень социально-экономического развития этих стран позволяет проводить широкую программу помощи малоимущим слоям населения. Вместе с этим, комбинируются два метода борьбы с бедностью – субсидированная финансовая поддержка малоимущих и предоставление возможности заняться бизнесом и обеспечить себя заработком, достаточным для нормального существования. Из обширного совместного опыта был сделан общий вывод: несмотря на то, что направленность микрофинансирования на экономическое развитие и снижение бедности является одинаковой по всему миру, решения в области микрофинансирования должны учитывать особенности каждой страны. Микрофинансирование является гибким инструментом, адаптированным к различным условиям по всему миру. Существует множество успешных примеров, которые могут быть отобраны как лучшие для дальнейшего применения их опыта с учетом местных потребностей [17, с.29]. Страны, где развита система микрокредитования, проиллюстрированы на рисунке 3.

Мировой опыт
микрокредитования



Рисунок 3. Страны с развитой системой микрокредитования

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

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

Согласно результатам независимого исследования к середине 90-х годов каждый год из-за черты бедности «вырывались» приблизительно 120 тыс. семей клиентов Grameen Bank. Обычно это происходило на пятый или шестой год с начала участия в проекте. Таким образом, с помощью микрофинансирования удалось достичь весьма высоких темпов сокращения бедности, ведь пользуясь

услугами микрофинансирования, семьи получали доступ к ряду финансовых услуг, который крайне важен, поскольку помогает бедным домохозяйствам накапливать активы, справляться с потрясениями и использовать новые экономические возможности.

В исследовании, проведенном в 2002 году Консультативной группой помощи бедным (CGAP), куда входят 29 доноров, занимающихся микрофинансированием, приводятся примеры разнообразных выгод обращения к нему в целом ряде стран. В Индии половина клиентов SHARE 2 выбралась из бедности. В Бангладеш в домохозяйствах клиентов Grameen Bank почти все девочки получили школьное образование, тогда как в остальных домохозяйствах – только 60% [18,с.25]

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

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

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

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

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

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

2. Сельскохозяйственный Фонд (AF) – спонсируемая правительством организация, основанная в 1991 году с капиталом в 14 млн. долл. США, предоставленным Министерством сельского хозяйства и экономики Польши. С 1996 по 1998 годы Фондом выдано 54 займа начинающим предпринимателям. AF управляет двумя фондами, в том числе Фондом микроссуд, выдающим кредиты до 3500 долл. США начинающим предпринимателям. Условием выдачи кредита является прослушивание 40–100-часового курса обучения бизнесу.

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

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

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

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

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

Страны с переходной экономикой имеют одну важную историческую особенность, которая заключается в смене формации – от социализма с присущим ему централизованным планированием к демократии с рыночными механизмами управления экономикой. В то время как многие государственные предприятия закрывались, рост частного сектора был нестабильным. Самостоятельная занятость и малый бизнес стали основной заменой работе на государственных предприятиях, однако высокий уровень налогообложения,

чрезмерное регулирование и коррупция препятствовали развитию официального сектора. Даже через десять лет после распада Советского Союза в большинстве этих стран продолжали параллельно существовать старая и новая системы [18,с.31].

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

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

Принципиальными особенностями микрокредитования являются:

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

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

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

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

Украины «О создании гарантийно-кредитной организации».

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

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

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

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

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

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

Путем всестороннего анализа нормативно-правовой базы и данных сравнительных показателей МФО можно оценить факторы, способствующие успешному развитию микрофинансирования в регионе. Нормативно-правовая база микрофинансирования в странах Центральной Азии значительно различается и во многом определяет, насколько успешно развивается сектор в той или иной стране.

Хотя банковская система Казахстана является одной из самых развитых в республиках бывшего Советского Союза, большинству населения финансовые услуги по-прежнему недоступны. Программы микрофинансирования в стране были начаты в середине 90-х годов усилиями международных организаций

развития, и созданные в тот период МФО остаются лидерами микрофинансового сектора республики.

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

У многих действующих микрокредитных организаций очень малы как портфель займов, так и клиентура, а в большинстве число сотрудников не превышает пяти. Действующие МКО сосредоточены в южных областях Казахстана и в г.Алматы) [18,с.32].

Признавая важность развития микрофинансирования в стране, правительство Казахстана выделяет значительные средства через государственный Фонд поддержки предпринимательства. Для получения кредита микрокредитная организация должна предоставить имущественное обеспечение, а также банковскую или взаимную гарантию [32].

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

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

59% всех займов - в сельскохозяйственном секторе, а более 25% - в секторе торговли и услуг.

Крупнейшая небанковская микрофинансовая организация в центральноазиатском регионе – Кыргызская сельскохозяйственная финансовая корпорация (КСФК), финансируемая Всемирным банком. В начале 2006 года КСФК обслуживала более 35000 клиентов, из них 89% занимались сельскохозяйственным производством. ЗАО «Микрокредитная компания Финка» обслуживает порядка 25000 клиентов, причем средний размер займа невелик и составляет 486 долл. США.

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

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

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

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

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

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

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

В Таджикистане микрофинансовые организации появились в конце 90-х годов, заполняя пробел в финансовой системе республики. Как и в других странах региона, концепцию микрофинансирования впервые внедрили международные организации развития. Сегодня микрофинансовые организации Таджикистана обслуживают более 36000 беднейших клиентов, при средней сумме займа 292 долл. США и совокупном портфеле 10,6 млн. долл. США. В Таджикистане, где глубина финансового сектора меньше, чем в большинстве стран мира, МФО тем более способны оказать значительное влияние на экономику страны, причем в последние годы наблюдается стремительный рост микрофинансового сектора [19, 20, 21].

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

В мае 2006 года в микрофинансовом секторе страны произошло значительное событие: правительством было принято решение о реорганизации государственного банка «Тадбиркор» в первый специализированный Микрокредитбанк для оказания консультативных и микрофинансовых услуг, включая выдачу займов по субсидированной ставке 5% широкому кругу клиентов. Банк финансируется Министерством финансов и Государственным

фондом занятости. До 2006 года к числу организаций, оказывающих микрофинансовые услуги в Узбекистане, относились банки, кредитные союзы и несколько международных НПО и проектов. Однако в середине 2006 года были приняты два новых закона – «О микрофинансировании» и «О микрокредитных организациях» – с целью создания правовой базы деятельности небанковских кредитных институтов [19].

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

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

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

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

можно сделать выводы о способности этих организаций оказывать финансовые услуги беднейшему населению в течение длительного времени.

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

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

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

каждой из стран финансирование более доступно регулируемым организациям, поэтому у НБФУ, банков и кредитных союзов коэффициент соотношения заемных и собственных средств выше, чем у НПО [22].

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

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

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

В группе более крупных организаций, прошедших сравнительную оценку показателей, доходность и расходы снижаются с увеличением масштаба и возраста организации. У крупных организаций ниже и расходы, и процентные ставки по займам, хотя они охватывают значительно более высокодоходные сегменты целевого рынка. Такой эффект масштаба пока не наблюдается у более широкого круга мелких организаций, получающих меньшие объемы внешней помощи. Общий уровень расходов довольно высок, почти 23% от объема активов по региону, что характерно для мелких и молодых организаций всего мира. Большую часть институциональных расходов составляет оплата труда, которая высока и в относительном выражении, что указывает на высокую стоимость квалифицированных кадров МФО в Центральной Азии [19, 20, 23].

В Центральной Азии существует много барьеров, мешающих оказывать финансовые услуги малоимущему населению: это трудные условия деятельности, изолированность, отсутствие в некоторых случаях четкого законодательства и слабая инфраструктура для предоставления финансовых услуг. Тем не менее, организациям Центральной Азии удалось за последние

несколько лет быстро вырасти, причем целый ряд новых организаций начинают свою деятельность на еще менее охваченных рынках. Многие уже достигли самоокупаемости, и есть вероятность, что наблюдаемый сегодня широкий разброс результатов со временем стабилизируется по мере того, как организации будут расти и сокращать свои издержки.

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

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

2 Основные аспекты функционирования ТОО Микрокредитная организация «KazMicroFinance» на рынке микрофинансовых услуг

2.1 Особенности казахстанского рынка микрофинансовых организаций и перспективы его развития

Развитие микрокредитования в Казахстане берет свое начало в середине девяностых годов прошлого столетия. Микрофинансовые проекты стали развиваться через государственную поддержку и международные институты развития (USAID, UNDP, Winrok International, и другие). По своему юридическому статусу это были организации, осуществляющие отдельные виды банковских операций, согласно лицензии уполномоченного органа.

Утвержденная в 2002 году «Концепция развития финансового сектора в Республике Казахстан», определила микрокредитование как третий уровень кредитной системы Казахстана, при этом коммерческие банки являются ее первым уровнем, кредитные товарищества, ипотечные компании и ломбарды определены как второй уровень кредитной системы в общей структуре финансового сектора республики. В 2003 году был принят Закон «О микрокредитных организациях в Республике Казахстан» ограничивший микрофинансирование в республике исключительно предоставлением кредитов, т.е. микрокредитованием.

Зачастую термины «микрофинансирование» и «микрокредитование» рассматриваются как синонимы. В Казахстане также наблюдается «смещение» этих двух понятий. К микрофинансированию относится полный спектр финансовых услуг, в то время как микрокредитование является конкретным видом этих услуг. К сожалению, в законодательстве республики признается только термин «микрокредитование», в то время как услуги микрофинансирования оказываются не только микрокредитными организациями (МКО), которые действуют в соответствии с законом «О микрокредитных организациях», но и коммерческими банками, кредитными товариществами, и другими небанковскими финансовыми институтами (НБФИ), специализирующимися на предоставлении микрокредитов.

Понимая, что без государственной поддержки на первом этапе микрофинансовому сектору будет сложно развиваться, в период с 2004-2007 годы государством были выделены денежные средства из бюджета республики на развитие сектора микрокредитования. Финансирование МКО осуществлялось через государственные институты развития АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства», АО «Фонд развития малого предпринимательства» (на текущий момент АО «Фонд развития предпринимательства «Даму»). Размер государственных инвестиций в сектор за указанный период составил порядка 142 миллиона долларов США.

Так, например, с 2005 года Фондом развития предпринимательства «Даму» в рамках поддержки микрофинансового сектора прокредитовано более 220 микрокредитных организаций на общую сумму семь миллиардов тенге. В результате, в рамках реализации Программы по развитию системы

микрокредитования Фонд охватил 47% всех активно действующих МКО в Казахстане, что внесло существенный вклад в обеспечение финансовой поддержки МКО [24]. Такая масштабная поддержка со стороны государства дала существенный импульс количественному росту микрокредитных организаций. Была сформирована законодательная база, на рынке появилась критическая масса микрокредитных организаций, определены основные игроки сектора микрофинансирования.

Сегодня микрофинансовый рынок Казахстана условно можно разделить на три категории: организации, применяющие традиционные микрофинансовые подходы, делающие упор на социальную миссию; организации, применяющие так называемое «ломбардное кредитование», ориентированное на потребительские микрокредиты; организации - однодневки, основной целью которых является желание получить мгновенный доход [25]. Отследить и проанализировать их деятельность достаточно сложно, потому что микрокредитные организации не предоставляют отчетности о своей работе. В других случаях, под их вывеской либо скрывается компания, которая прикрывает свою настоящую деятельность, либо та, которая законодательно в чем-либо ограничена. Например, ломбардам запрещено осуществлять сделки с недвижимостью, а микрокредитным организациям разрешается [26].

Следует отметить, что в Казахстане микрофинансовые организации (МФО) предлагают только микрокредиты, и охват их деятельности пока не велик. По оценкам экспертов, потребность в микрокредитах остается очень высокой. Исследования ООН выявили спрос на микрокредиты в Казахстане в размере около 800 млн. долларов США. Но, при этом, сегодняшняя ситуация такова, что уровень предложения микрофинансовых услуг не удовлетворяет имеющийся спрос. Это связано с определенными проблемами рынка, которые усугубляются мировым финансовым кризисом: ограниченность и недостаточность ресурсов, капитализация, правовая база. Кроме того, основная специфика работы МФО в Казахстане связана с низкой плотностью населения и удаленностью населенных пунктов друг от друга, что дополнительно приводит к значительным операционным издержкам. Основное большинство МФО представлены в южном регионе Казахстана, обслуживая в основном городское население. Однако, в последнее время более половины МФО начали акцентировать свое внимание на сельском хозяйстве, где есть большой потенциал для дальнейшего развития, так как коммерческие банки не уделяют необходимого внимания жителям сельских регионов, нуждающихся в такой же мере, как и городское население, в качественных финансовых услугах.

Отметим, что методология микрокредитования, используемая казахстанскими микрофинансовыми организациями, заимствована из международной практики. Однако даже на этом этапе развития существуют методологии, присущие только этой стране. Большинство микрокредитных организаций Казахстана предоставляют индивидуальные кредиты и ипотечные кредиты с залоговым обеспечением. Такие схемы кредитования снижают степень риска для микрофинансовых организаций, но приводят к очень низкому уровню охвата населения. Предоставление индивидуальных кредитов

осуществляется по среднемесячной процентной ставке 2-5 %, с ежемесячным погашением на срок до 3 месяцев. Также используются схемы внесения платежей два раза в месяц. Процентная ставка взимается по фиксированному графику. В зависимости от кредитной истории заемщика, вида предпринимательской деятельности и фактического оборота средств, может быть предоставлен кредит с более низкой процентной ставкой. Принимает решения о выдаче кредитов Кредитный комитет. По всем займам необходимо предоставлять залоговое обеспечение в виде личной собственности, которой, как правило, является предприятие заемщика. Кроме того, в качестве залогового обеспечения может быть принята гарантия третьего лица. Кредиты предоставляются только зарегистрированным предприятиям [20].

По данным Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана, лишь некоторые члены используют схемы группового беззалогового кредитования, среди них Казахстанский Фонд Кредитования (КФК) и МКО «Береке». Опыт данных организаций показывает, что продуманный подход к групповому кредитованию позволяет достичь хороших финансовых результатов и удовлетворительного уровня охвата населения.

Групповое кредитование в Казахстане предоставляется группам, состоящим из 5-7 человек, обычно являющихся партнерами по бизнесу или работающими на одном рынке. Группы создаются самостоятельно, их члены могут сами выбирать себе партнеров и выбирать лидеров для осуществления управления за денежными операциями, рассмотрения новых заявителей, утверждения кредитов и мониторинг их погашения. Казахстанские МФО часто используют принцип постепенности при предоставлении кредитов. Величина первоначального кредита, предоставляемого группе, основывается на общей сумме всех заявок на индивидуальные кредиты, при условии, что каждая из них не превышает 10 - 100 тысяч тенге. Средний срок кредитования при групповом кредитовании составляет от 2 месяцев до 2 лет. При переходе на следующий этап, группа получает заем на большую сумму или по более выгодной процентной ставке [27,с. 24]. Несмотря на предпочтение клиентов использовать групповое кредитование, схемы индивидуального кредитования с залоговым обеспечением являются наиболее распространенными в Казахстане. Это связано с тем, что МФО видят в схемах группового кредитования более высокие первоначальные издержки, такие как обучение персонала, обучение заемщиков, мониторинг и т.д. В то же время в будущем будет сложно расширить клиентскую базу без использования схем группового кредитования. Успех КФК и МКО «Береке» показывает, что инвестиции в методологию, обучение персонала и мониторинг впоследствии оказываются оправданными и финансово устойчивыми стратегиями.

Анализ действующих стратегий управления в сфере микрофинансирования, проведенный Институтом социологических исследований, показал следующее: предприниматели с низким уровнем доходов составляют целевую клиентскую базу микрокредитных проектов; отсутствие имущества и залогового обеспечения у предпринимателей являлось основным препятствием для получения кредитов. Фермеры пользуются услугами

микрофинансовых организаций, поскольку не имеют доступа к банковским услугам. Банки и некоторые микрофинансовые организации имеют тенденцию оценивать имущество и гарантии, предоставляемые сельскими заемщиками – такие как бывшее в употреблении оборудование, недвижимость в сельской местности и домашний скот – как неликвидные.

- реализация залогового имущества требует значительных расходов, которые большинство микрофинансовых организаций не могут себе позволить. Предпринимательская деятельность заемщика является наиболее часто используемой гарантией погашения кредита. Глубокий анализ предпринимательской деятельности, финансовые потоки и репутация заемщика, а также оценка будущих потоков наличности являются достаточно хорошими показателями кредитоспособности заемщика. Неликвидные предметы могут быть приняты при условии удовлетворительности вышеуказанных показателей.

- стратегия предоставления кредита основывается на быстром оказании финансовых услуг клиентам: для получения первого кредита может потребоваться 3-4 дня, последующие кредиты могут быть получены в течение 1-3 дней.

Проведенные глубинные интервью выявили следующую практику кредитования в микрофинансовых организациях:

- распространение информации об оказываемых услугах через бесплатные семинары по повышению осведомленности, деятельности по расширению охвата населения, распространению информационных буклетов и т.д.;

- в ходе микрокредитной деятельности микрофинансовые организации предоставляют консультации и обучение, такие как подготовка мини бизнес-планов. Однако ими не проводятся регулярные и постоянные программы обучения по таким вопросам как обращение с кредитами, эффективное ведение предпринимательской деятельности, выбор правильной стратегии поведения на рынке и т.д.;

- основная часть МКО не использует новые подходы к анализу предпринимательской деятельности клиента. Такой анализ, как правило, основывается на изучении мини бизнес-планов, предоставляемых вместе с отчетом о прибылях и убытках и графиком погашения кредита;

- при принятии решения по индивидуальным кредитам, МФО обычно оценивают кредитную гарантию без какой-либо помощи со стороны. Однако обычно такие оценки проводятся совместно с центрами регистрации недвижимости, которые есть во всех областях. Оплата стоимости такой оценки, несмотря на то, что она низкая, является ответственностью кредитополучателей;

- в кредитные комитеты обычно входят руководители МКО, главные бухгалтера и кредитные специалисты. Заявки рассматриваются в порядке очереди;

- многие МФО заключают договоры с банковскими отделами по выплате и работе с наличностью на выдачу кредитов с целью сокращения расходов. Работа с банками удобна и выгодна как для клиентов, так и для МКО, поскольку

создание собственных отделов влечет высокие затраты на их содержание и риски, связанные с безопасностью. Соглашения с банками зачастую предполагают некоторые преимущества, такие как льготные банковские комиссии;

- результаты встреч в фокус-группах показывают, что заемщики считают мониторинговые визиты дружественными, даже если основная цель таких визитов состоит в оценке погашения клиентом кредита. Кроме того, заемщики хотели бы, чтобы такие посещения были более частыми для получения деловых консультаций от кредитных экспертов.

Основными участниками микрофинансового сектора в Казахстане являются:

- государство;
- международные организации;
- банки второго уровня;
- небанковские финансовые институты и кредитные товарищества;
- ассоциация микрофинансовых организаций Казахстана (АМФОК).

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

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

Международные организации, такие как Программа развития ООН (ПРООН) и Всемирный банк, внесли свой вклад в формирование микрофинансового сектора в Казахстане. Другие двусторонние доноры, такие как Агентство США по международному развитию (USAID), принимали активное участие в развитии микрофинансирования, поддержав несколько проектов.

Среди основных донорских организаций, работающих в Казахстане, прежде всего стоит отметить Фонд Сорос-Казахстан, Фонд «Евразия», Корпус милосердия и другие. Роль банков развития важна в распространении программ микрофинансирования на коммерческие банки. Международные организации способствовали реформированию и развитию микрофинансовых организаций, посредством оказания технической и финансовой помощи, предоставления грантов, льготных займов. Несмотря на то, что сегодня финансовый сектор Казахстана находится на относительно высоком уровне своего развития, по сравнению с другими странами региона, коммерческие банки оказывают лишь ограниченное влияние на развитие микрофинансирования [28].

Коммерческим банкам определенно невыгодно внедряться в сферу микрокредитования по причине высоких операционных издержек. Конечно же, крупным банкам выгоднее оформлять средние и большие займы с твердым

залоговым обеспечением, нежели тратить время и средства на мелкое кредитование с непросчитанными рисками.

Напротив, МФО вносят все больший вклад в усиление позиции банков, занимаясь активной мобилизацией сбережений и возвращением потенциальных клиентов – будущих пользователей банковских продуктов. Кроме того, МФО выполняют всю «грязную работу» банковских структур, приучая заемщиков посредством тренингов к кредитной культуре. Коммерческие банки, по мнению экспертов, больше выжидают, когда МФО дозреют до уровня равноправных партнеров, обретут финансовую устойчивость и соответствующую мировым стандартам техническую поддержку [29].

Следует отметить, что наиболее существенные результаты были достигнуты через программы, осуществленные международными банками развития. Появление кредитных соглашений между ведущими микрофинансовыми организациями и банками предоставляет новые возможности для развития сектора.

Несмотря на то, что государство, международные организации и коммерческие банки внесли свой вклад в развитие микрофинансирования в Казахстане, основными учреждениями, непосредственно оказывающими микрофинансовые услуги населению являются неправительственные организации (НПО). НПО первыми разработали и стали реализовывать эффективные методы оказания финансовых услуг для малоимущих. Такие НПО-МФО зачастую были основаны при содействии международных организаций (гранты и техническая помощь). Тем не менее, принимая во внимание экономическое развитие Казахстана и темпы сокращения донорского финансирования, большинство ведущих МФО стали некоммерческими организациями, как правило, созданными в форме общественных фондов.

Кредитные товарищества официально появились в Казахстане в 1997 году с принятием нормативно-правового акта, регулирующего деятельность кредитных товариществ. В настоящее время их деятельность регулируется законом Республики Казахстан «О кредитных товариществах». Кредитные товарищества являются юридическими лицами, создаваемыми с целью оказания финансовых услуг своим членам, путем аккумулирования внутренних и внешних финансовых ресурсов. Деятельность кредитных товариществ наиболее эффективна в сельской местности. Однако, вместо того, чтобы предоставлять традиционные сельскохозяйственные кредиты, большинство кредитных товариществ предоставляют краткосрочные кредиты по более высокой процентной ставке (до 30 % годовых).

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

технической помощи членам Ассоциации. В соответствии с политикой, направленной на повышение конкуренции в финансовом секторе и обеспечение его устойчивости, Правительство Республики Казахстан направляет основные усилия на расширение охвата мелких и средних предпринимателей, населения кредитными ресурсами, что должно усилить позиции казахстанских организаций на внутреннем рынке и стать заделом для его становления как финансового центра притяжения в регионе и масштабной региональной экспансии.

Такие организации, как кредитные товарищества и микрокредитные организации, являясь мобильными специализированными финансовыми институтами, в соответствии со Стратегическим планом Министерства финансов Республики Казахстан на 2010-2014 годы, должны способствовать заполнению пробелов на рынке финансовых услуг. МФО, по мнению микрофинансистов, смогут полноправно восполнить существующий пробел, становясь региональными финансовыми учреждениями, развивающими именно определенный регион по месту своего нахождения. Таким образом, будет формироваться эффект стимулирования конкуренции и вытекающее из этого снижение стоимости услуг, а также повышение качества организаций всего небанковского кредитного сектора. В то же время переход от количественных параметров микрофинансового рынка к качественным, является приоритетной задачей посткризисной экономики. В связи с чем, для предотвращения системных кризисов, АФН намерено снизить размер кредитов микрокредитных организаций и кредитных товариществ, так как в условиях существенного сжатия банковского кредитования доля их может составить значительную величину и, следовательно, нести за собой значительные риски.

Кроме того, в целях недопущения разрастания системного риска микрофинансовых организаций, их возможности по заимствованию на открытом рынке (например, привлечение депозитов) и предоставлению широкого набора сложных инструментов неограниченному кругу лиц должны будут законодательно ограничиваться. Очевидно, с введением новых норм регулирования жизнь МКО осложнится, а недостаток микрокредитов станет более ощутим.

В свою очередь, АМФОК, касательно вопроса регулирования микрофинансового рынка, предлагает сконцентрировать внимание на развитии небанковского кредитного сектора в форме функционирования нового типа финансовой организации – небанковской финансовой организации (НФО), осуществляющей отдельные виды банковских и иных операций на основании соответствующих лицензий регулятора.

Деятельность НФО будет в большей степени ориентирована на регионы – удовлетворять потребности населения и субъектов МСБ в наиболее востребованных банковских операциях в национальной и иностранной валюте. Крупные МКО, достигшие высокого уровня своего развития, по мнению АМФОК, должны выйти за рамки микрокредитования, преобразоваться в НФО и оказывать дополнительные виды услуг населению. Круг этих операций напрямую должен зависеть от того, насколько будет соответствовать такая НФО

соответствующим требованиям уполномоченного государственного органа по надзору за финансовыми организациями.

Микрокредитование является одним из эффективных инструментов в решении ряда экономических задач, таких как развитие предпринимательской инициативы, увеличение доступа к финансовым услугам в регионах, решение вопросов самозанятости, запуска своего микробизнеса. Утверждение данных принципов нашло свое отражение и в ежегодном Послании Президента Республики народу Казахстана в январе 2011 года. В своем Послании «Построим будущее вместе» он особо отметил необходимость дальнейшей поддержки деятельности МКО, в том числе и государственной, делая при этом акцент на мерах по повышению доступности микрокредитования как в целях решения проблем занятости, так и для поддержания предпринимательских инициатив населения.

Для Казахстана дальнейшее развитие микрокредитования дает возможность развития доступной поддержки микро и малого бизнеса и постоянного улучшения благосостояния общества. Поэтому микрофинансирование, как один из важнейших секторов, играющих немаловажную роль в социальном развитии общества.

По данным Агентства по статистике, отраженным в таблице 7, в РК зарегистрировано 1756 МКО, из них активными являются только 663 МКО или 38% от общего количества. 130 МКО или 19,6%, что составляет пятую часть от общего количества активных МКО работают в сельской местности.

Если рассматривать распределение МКО в разрезе областей, представленное в таблице 7, то наибольшее количество активных МКО расположено: в городе Алматы- 20% от общего количества по республике, в Южно-Казахстанской области - 15%, в Алматинской области - 9%.

Таблица 7. Количество МКО на 1 января 2013 года

Регионы РК	Зарегистрированны е МКО, всего	Действующие МКО, всего	Активные МКО, всего	В том числе	
				в городской местност и	в сельской местност и
1	2	3	4	5	6
Республика Казахстан -всего	1756	972	663	533	130
Акмолинская область	54	36	27	20	7
Актюбинская область	55	43	31	18	13
Алматинская область	112	81	63	47	16
Атырауская область	22	20	8	7	1

Продолжение таблицы 7

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

Западно-Казахстанская область	38	25	14	11	3
Жамбылская область	105	47	28	17	11
Карагандинская область	123	81	46	37	9
Костанайская область	86	49	33	27	6
Кызылординская область	69	47	33	25	8
Мангистауская область	28	20	12	12	-
Южно-Казахстанская область	294	134	97	71	26
Павлодарская область	47	29	21	18	3
Северо-Казахстанская область	205	44	33	12	21
Восточно-Казахстанская область	60	42	30	24	6
г. Астана	157	92	50	50	-
г. Алматы	301	182	137	137	-

Основным видом всех МКО является выдача кредитов на различные цели. В 2013 году всеми микрокредитными организациями было выдано 498 628 кредитов как физическим, так и юридическим лицам на общую сумму 101650 211 000 тенге представлено в таблице 8.

Таблица 8. Темпы роста выдачи кредитов тыс. тенге

Период	Количество выданных кредитов	в том числе	
		физическим лицам	юридическим лицам
На 01.01.2008 года	145551	144890	661
На 01.01.2009 года	336636	336237	399
На 01.01.2010 года	170981	170417	564
На 01.01.2011 года	197448	196894	554
На 01.01.2012 года	378589	378081	508
На 01.01.2013 года	498628	498219	409

Темпы роста выдачи микрокредитов заметно растут: если в 2012 году было выдано 378 081 кредит и тогда был достигнут максимум за последние три года после 2008-го, то в 2013 году было выдано 498 219 кредитов, что на 25% больше выдач 2012 года. При этом замечен рост количества выданных кредитов именно физическим лицам, выдача юридическим лицам сохраняется на одном

уровне. Это показывает заметное оживление спроса на микрокредиты со стороны физических лиц.

Здесь нужно отметить, что при этом суммы выдаваемых кредитов выросли более высокими темпами, почти наполовину от уровня 2012 года. Если в 2012 году эта сумма была на уровне 53 млрд тенге для физических лиц, то в 2013 году было выдано 100 млрд тенге физическим лицам. Сумма, выданная юридическим лицам, немного уменьшилась и составила 1 379 891 тенге или снижение по сравнению с 2012 годом на 19% .

Благодаря этим кредитам сотни тысяч казахстанцев смогли начать и развить свое дело, кроме того, предприниматели имеют возможность предоставить рабочие места и, следовательно, уже сами играют немаловажную роль в улучшении социальной жизни страны. Увеличение спроса на микрокредиты позволяет говорить о востребованности, и в первую очередь доступности этого вида финансирования в РК.

Анализ деятельности МКО РК позволяет выявить следующие тенденции развития:

1. Целью получения микрокредитов является развитие предпринимательской деятельности, но за последний год наблюдается увеличение темпов роста потребительских целей.

Получение кредитов в 2013 году на предпринимательские цели составило рост в 10%, по сравнению с 2012 годом, в то время как на потребительские цели количество кредитов выросло на 38%.

2. Однако произошел и заметный рост долгосрочных кредитов, которые в основном берутся на бизнес-цели. Так, количество краткосрочных кредитов в 2013 году выросло на 23%, по сравнению с 2012 годом, тогда как долгосрочные кредиты выросли на 88% по количеству получаемых кредитов.

3. Как видно по данным таблицы 9. МКО увеличили долю беззалогового кредитования от 36% до 62% от общего числа выдаваемых микрокредитов. Увеличение доли необеспеченных займов и использование механизма гарантий и поручительств является косвенным свидетельством развития группового микрокредитования в РК. Структура выданных кредитов МКО РК по видам обеспечения представлена в таблице 9.

Таблица 9. Структура выданных кредитов МКО РК по видам обеспечения %

Вид обеспечения	2012 год	2013 год
Залоговое имущество	47	20
Гарантия или поручительство	17	18
Без обеспечения	36	62
Источник - данные годового отчета КМФ, www.kmf.kz		

4. Средняя ставка вознаграждения по краткосрочным займам в городской местности повысилась с 26,4% в 2012 году до 29,6% в 2013 году, в то время как ставка для такой же категории населения в сельской местности была снижена и составляла 9,9% в 2013 году по сравнению с 11,9 в 2012 году.

5. По структуре формирования финансовых средств микрокредитных компаний виден заметный рост доли собственных средств в 2013 году на 40%, или более 10 миллиардов тенге). Но более высокими темпами увеличились темпы роста привлеченных средств, с 29 миллиардов тенге в 2012 году до 65 миллиардов тенге в 2013 году. Этот рост в основном произошел за счет увеличения в два раза привлеченных средств микрокредитных организаций. При этом темпы роста бюджетных средств остались на уровне 2012 года.

Таблица 10. Структура формирования финансовых средств МКО

Наименование показателя	На 01.01. 2012 года	На 01.01. 2013 года
Собственные средства	24807781	34937313
Привлеченные средства – всего, в том числе:	30557772	66712898
- заемные средства	29221541	65362580
- бюджетные средства, из них:	1336231	1350318
по линии АО «Фонд развития предпринимательства «Даму»	603315	338834
по линии АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства»	732916	1011484

Структура микрокредитного рынка Казахстана складывается из различных МКО, которые отличаются как по опыту работы на рынке, так и по видам предоставляемых продуктов. Важно отметить относительно зрелые микрокредитные организации, которые имеют большой опыт работы на рынке и применяют методы и процедуры, характерные для классического микрофинансового рынка: наличие группового кредитования, методики оценки бизнеса клиента, привлечение клиентов напрямую через кредитных сотрудников и использование так называемого «сарафанного радио» – через самих клиентов. Данные микрокредитных организаций, чаще всего выросшие из некоммерческих организаций, сотрудничают с международными инвесторами и кредиторами. В регионах эти микрокредитные организации работают методы и процедуры, характерные для классического микрофинансового рынка: наличие группового кредитования, методики оценки бизнеса клиента, привлечение клиентов напрямую через кредитных сотрудников и использование так называемого «сарафанного радио» – через самих клиентов. над охватом тех населенных пунктов, где доступность к кредитам слаба, тем самым открывают для клиентов возможность стать потенциальным клиентом. [30].

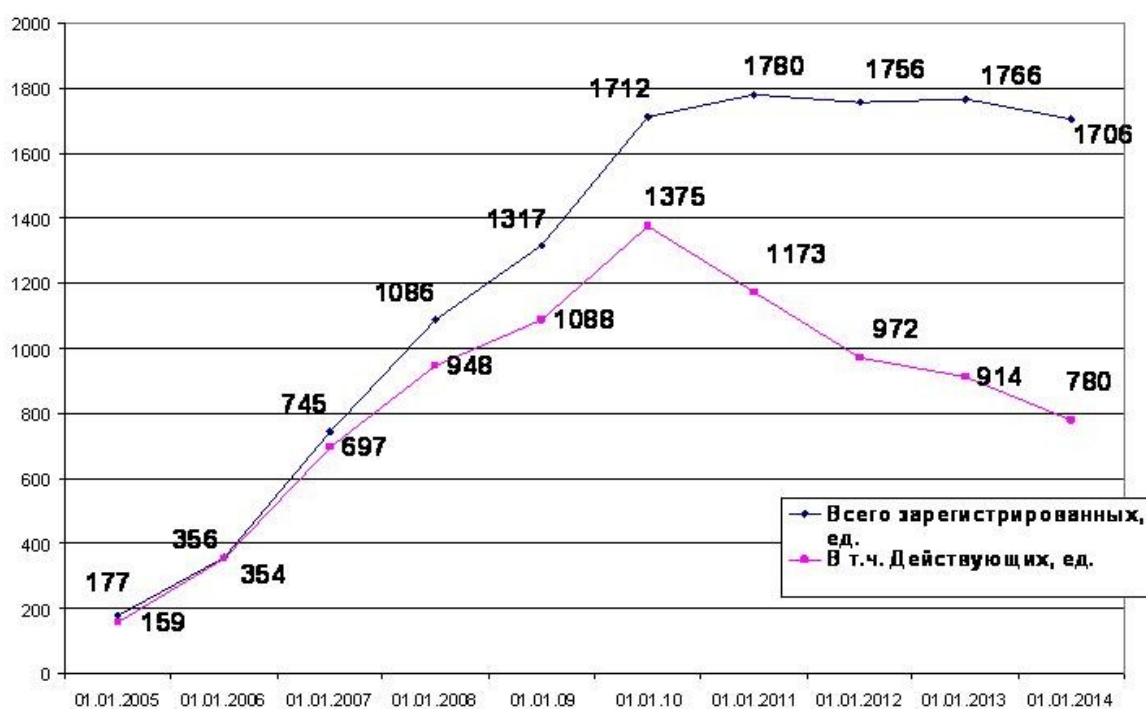
Стратегия развития микрокредитов в регионах несет в себе два важных аспекта. Во-первых, социальная направленность, то есть большие возможности для населения, неохваченного услугами существующих банков Казахстана. Это касается предоставления услуг по микрокредитованию жителям не только крупных городов, но и отдаленных сельских районов в регионах Казахстана, что помогает эффективнее решать социальные и экономические проблемы населения и развивать его инициативы. Во-вторых, это возможность для

развития рынка микрокредитования Казахстана через формирование конкуренции на новых рынках [31].

Особую роль на рынке стали играть и региональные микрокредитные организации, созданные в рамках «Программы государственной поддержки», через государственные институты развития: АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» и АО «Фонд развития предпринимательства «Даму».

В целом размер государственных инвестиций в сектор в 2013 году составил более 1350000000 тенге.

По данным Агентства Республики Казахстан по статистике на 01 января 2014 года по Республике зарегистрировано 1 706 микрокредитных организаций (МКО), из них 1 331 в городской и 375 в сельской местностях. Из общего количества МКО действующие составили 780 организаций, что по сравнению с 2012 годом сократилось на 14,7%. Общая тенденция сокращения микрокредитных организаций на протяжении последних лет сохраняется. Динамика развития МКО в Казахстане представлена на рисунке 3.



Р
исунок 3. Динамика развития МКО в Казахстане (кол-во ед.)

Из общего числа действующих МКО активных насчитывается еще меньше – 458 организаций, или 27% от общего числа зарегистрированных в Казахстане. Запрошедший 2013 год в целом количество МКО сократилось на 1,7%. По территориальному охвату наибольшее количество микрокредитных организаций представлено в Южно-Казахстанской области и г. Алматы. Распределение МКО по регионам по состоянию на 01 января 2014 года представлен на рисунке 4.

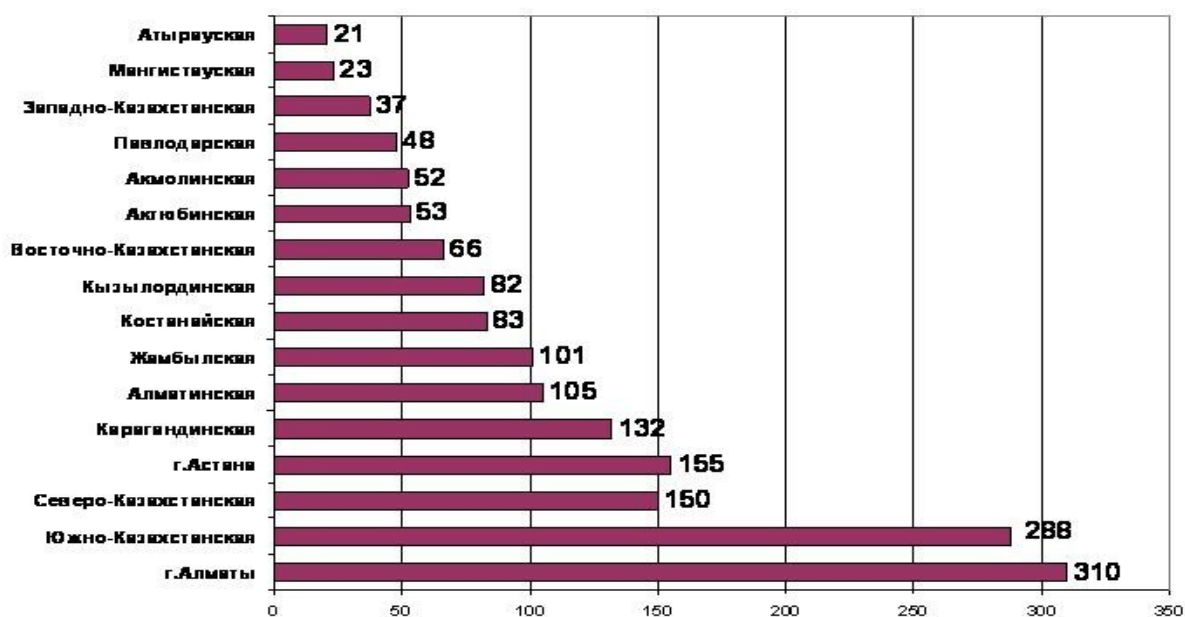


Рисунок 4. Распределение МКО по регионам по состоянию на 01 января 2014 года (кол-во ед.)

По состоянию на 01 января 2014 года количество выданных микрокредитов составило 231 137, что в сравнении с аналогичным периодом 2012 г. на 5% больше. При этом доля КМФ от общего количества выданных кредитов по рынку составила 68,8%, или 159 096 микрокредитов. Количество всех выданных кредитов и их общая сумма показано на рисунке 5.

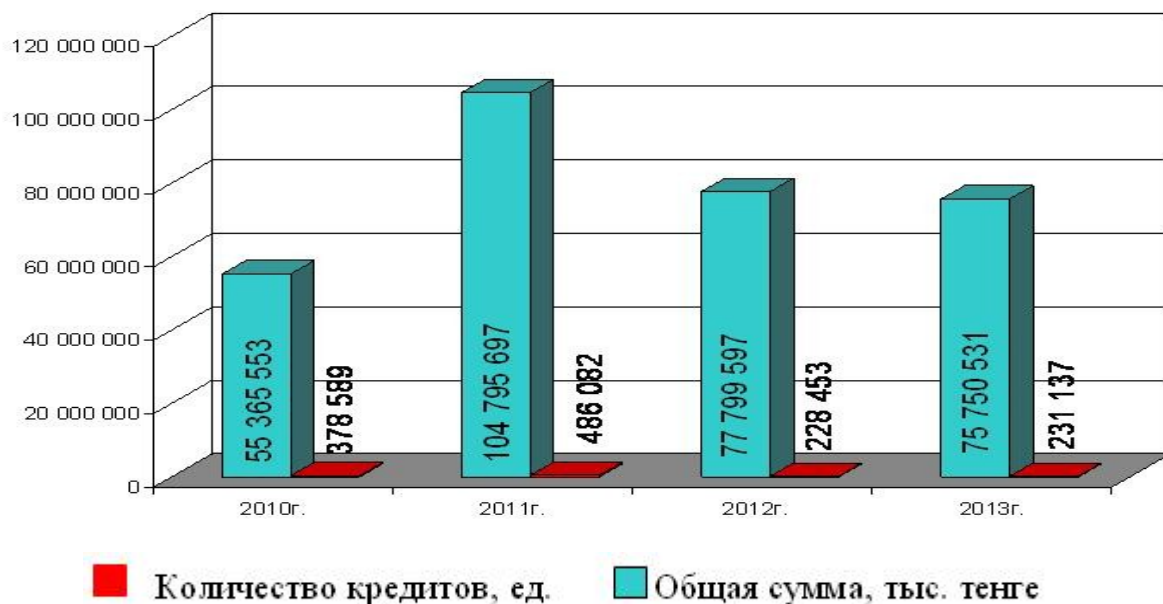


Рисунок 5. Количество всех выданных кредитов и их общая сумма

Население Республики Казахстан растёт. В конце 2013 года насчитывалось 17 165 200 человек. Численность экономически активного населения составляет 9 042 414 человек. Среднемесячная номинальная заработная плата – 108 640 тенге. Номинальный денежный доход в среднем на

душу населения в месяц составил 56 245 тенге. Количество активных МКО в течение 2013 г. неизменно уменьшалось, это связано с переоценкой своих возможностей слабыми МКО. Количество краткосрочных кредитов в целом по сектору выросло на 10%, а долгосрочных – уменьшилось на 43%, что вполне обоснованно в связи с переходом МКО от количественной работы к качественной. 36% микрокредитов обеспечены залогом, с гарантиями и поручительством обеспечено 56% и 8% без обеспечения. Конкуренция со стороны МКО слабо выражена и несет региональный характер. Банки второго уровня проявляют большой интерес к данному сегменту, разрабатывая механизмы, способствующие привлечению малого и среднего бизнеса. Важно отметить, что общий рост экономики государства, в частности рост микрокредитного рынка, является положительным индикатором для дальнейшего роста компании и расширения собственной региональной сети КМФ.

Географически МКО, созданные в рамках Программы государственной поддержки, расположены в сельских районах, так как выдают кредиты фермерам, занятым в полеводстве и животноводстве. Эти МКО имеют свою специфику в виде получения льготных кредитов от государства и, следовательно, выдают более высокие суммы и на длительный срок, по сравнению со средними суммами и сроками классических МКО.

В отдельную категорию можно также выделить МКО, имеющие в уставном капитале средства частных лиц, работающих только с недвижимым залоговым обеспечением и с обязательным подтверждением дохода. Эти МКО сосредоточены на кредитовании городских жителей и в основном – это только потребительское кредитование.

В правовом отношении для деятельности МКО в Казахстане создана солидная нормативная правовая база, однако активное развитие микрокредитования требует качественно новых подходов. Поэтому в настоящее время готовится к принятию новый Закон о микрофинансировании, учитывающий предыдущий положительный опыт правового регулирования в этой сфере, а также для возможности дальнейшего стабильного развития микрокредитования и защиты интересов заемщиков.

Согласно будущему проекту данного закона, Национальный банк РК готовится выступить основным регулятором всей системы микрокредитования. Благодаря включению в концепцию законопроекта норм по обязательному участию микрокредитных организаций в системе кредитного бюро, расширению перечня операций данных организаций и увеличению их уставного капитала, что позволит придать развитию микрокредитования в Казахстане новый импульс и повысить конкурентоспособность в секторе [32].

Таким образом, развитие рынка МФО будет напрямую зависеть от общего состояния экономики страны и вопросов регулирования сектора, которые могут стать разумной мерой, способствующей дальнейшему развитию рынка.

2.2 Организационно-экономическая характеристика ТОО

«Микрокредитная Организация «KazMicroFinance»

ТОО «Микрокредитная Организация «KazMicroFinance» (далее ТОО «МКО «КМФ») – одна из крупнейших МКО Казахстана, с широкой региональной сетью, подразделения которой представлены не только в крупных городах, но и в сельских регионах. По состоянию на 1 января 2012 года сеть представлена 14 филиалами в городах: Алматы, Астана, Караганда, Кокшетау, Кызылорда, Павлодар, Семей, Талдыкорган, Тараз, Туркестан, Усть-Каменогорск, Шымкент, Актобе, Костанай, а также 41 отделением и субфилиалами.

История компании начинается с 1997 года, когда на средства грантов, выделенных Американским Агентством по Международному Развитию (USAID) на реализацию Программы микрокредитования в Казахстане, корпорацией ACDI/VOCA была основана некоммерческая организация – Корпоративный фонд «Казахстанский фонд кредитования общин» КФКО), впоследствии «Казахстанский фонд кредитования» КФК).

Для осуществления коммерческой деятельности в конце 2006 года была создана дочерняя компания Микрокредитная организация «KazMicroFinance» (КМФ) в форме ТОО, в которую начиная с 2007 года была передана вся микрокредитная деятельность материнской компании. Наряду с КФК, с долей в уставном капитале 86,16%, учредителем ТОО «МКО «КМФ» выступили сотрудники компании с долей участия 13,84%.

В 2008 году по решению учредителя - американской корпорации ACDI/VOCA КФ «МКО Казахстанский Фонд Кредитования» был преобразован в КФ «КМФ-Демеу». В настоящее время «Корпоративный Фонд «КМФ-Демеу» является основным участником, ТОО «МКО «КМФ» обладая 87% долей в уставном капитале компании. Остальные 13% согласно политике участия сотрудников в уставном капитале организации (по международной программе ESOP, принятой в 2007 году) принадлежат работникам компании.

За период с 2007 по 2009 год включительно, компания открыла 23 отделения по всему Казахстану, тем самым, расширив свое географическое присутствие на территории Республики Казахстан.

Решением Общего собрания компании в 2011 году в ТОО МКО «КМФ» был образован и утвержден состав Наблюдательного совета.

Одной из основных задач стратегии развития ТОО «МКО «КМФ» оставалось продвижение в села и охват отдаленных районов, где население наиболее остро нуждается в постоянном доступе к финансовым ресурсам.

2012 год можно также отметить как год инвестиций в развитие компании, обновления материально-технической базы, улучшения внутренних процедур, усиления риск-менеджмента, расширение штата кредитных сотрудников и повышения качества обслуживания клиентов.

Открытие новых структурных подразделений, их техническое оснащение, необходимое увеличение штата кредитных сотрудников, внедрение новых и модификация существующих кредитных продуктов, применение новых методов продвижения услуг с использованием различных маркетинговых инструментов

дало возможность выполнить и перевыполнить запланированные на 2012 год показатели. Отчетный год стал рекордным за всю историю КМФ по количеству выданных кредитов. Всего за год было выдано 80626 кредитов, что на 49% больше показателя предыдущего года (54207). Величина кредитного портфеля увеличилась на 45% и превысила докризисный уровень портфеля на 22%, количество активных клиентов выросло на 52%, при этом снизился риск кредитного портфеля, и произошло улучшение его качества.

Все принятые в 2012 году меры были направлены на улучшение экономических показателей ТОО «МКО «КМФ» не только отчетного года, но и в долгосрочной перспективе. В отчетном же периоде на реализацию стратегии потребовались дополнительные инвестиции, увеличение операционных расходов, что привело к снижению некоторых показателей по сравнению с 2011 годом. Но тем не менее чистая прибыль ТОО «МКО «КМФ» в 2012 году в абсолютном выражении составила 461817 тысяч тенге, что говорит о сохранении оптимального соотношения между доходами и расходами.

В отчетном периоде чистая прибыль Компании составила 731,8 млн тенге, что является абсолютным максимумом за все пятнадцать лет работы. Валюта баланса достигла уровня 15,7 млрд тенге, что на 72 % выше показателя 2011 года. Кредитный портфель вырос на 59 % до 12,5 млрд тенге. Капитал Компании поднялся на 26 % и достиг уровня 3,3 млрд тенге. Количество активных клиентов выросло на 60 %. Выдано 121 774 кредитов, что на 51 % больше показателя предыдущего года (80 626). Основные показатели ТОО МКО «КМФ» в период с 2011–2013 годы представлены в таблице 11.

Таблица 11. Основные показатели ТОО «МКО «КМФ» 2011–2013 годы

Наименование показателя	2011 год	2012 год	2013 год
1	2	3	4
Чистая прибыль (тыс. тенге)	552418	416817	731 766
Средняя рентабельность активов (ROA),%	8,4	5,9	5,9 %
Средняя рентабельность капитала (ROE),%	27,4	18,5	24,5 %
Операционная самоокупаемость (Доходы/Расходы кроме корпоративного подоходного налога),%	135,5	124,4	125,0 %
Финансовая самоокупаемость (Операционная самоокупаемость с поправкой на инфляцию),%	127,1	117,6	121,3 %
Доходность кредитного портфеля (Финансовые доходы/Средний кредитный портфель),%	44,7	45,5	46,1 %
Стоимость риска (Расходы на резервы/Средний кредитный портфель),%	-0,7	-0,5	-0,8 %
Леввередж (Обязательства/капитал),%	199,4	245,8	371,3 %

В КМФ функционирует эффективная система корпоративного управления. Система разработана на принципе соблюдения требований законодательства РК, стандартов, а также с учетом лучшей мировой практики, в том числе принципов корпоративного управления. В течение 2011 года компанией была продолжена работа по совершенствованию этой системы на базе итоговых

рекомендаций проекта IFC по корпоративному управлению, в котором участвовала наша компания.

КМФ существует в форме товарищества с ограниченной ответственностью (ТОО), но существующая организационная структура компании не является типичной для ТОО. Органами управления КМФ являются:

1) Высший орган Товарищества – Общее собрание участников.
2) Наблюдательный Совет, который является органом, осуществляющим контроль над деятельностью коллегиального исполнительного органа Товарищества. На конец 2011 года в состав Наблюдательного совета ТОО «МКО «КМФ» входят опытные финансисты, которые работают в микрокредитовании, в международных банковских компаниях, имеют опыт управления и технической поддержки в области сельского микрофинансирования и развития предпринимательства. Для более эффективного осуществления Наблюдательным Советом своих управленческих функций действует Комитет по аудиту.

3) Правление. Правление является коллегиальным исполнительным органом Товарищества и под руководством Председателя Правления осуществляет текущее руководство деятельностью Товарищества в рамках компетенции, определенной Уставом Товарищества и его внутренними документами. Состав Правления представлен банковскими сотрудниками, которые имеют практический опыт в системе Национального банка РК, коммерческих банков и работают в системе микрокредитования более 10 лет.

Основным отличием структуры управления ТОО «МКО «КМФ» является создание Наблюдательного Совета, осуществляющего контроль над деятельностью исполнительного органа Товарищества. Он создан по аналогии с Советом директоров акционерных обществ, со схожими задачами и функциональными обязанностями их членов.

С созданием Наблюдательного Совета центр принятия стратегических решений в деятельности компании передан вновь созданному органу управления, с соблюдением баланса между Общим собранием участников и Правлением ТОО «МКО «КМФ». Кроме того, в компании функционирует должность корпоративного секретаря.

В ТОО «МКО «КМФ» функционирует система внутреннего контроля, как основного элемента системы корпоративного управления.

В целях проведения проверки и подтверждения финансовой отчетности ТОО «МКО «КМФ» ежегодно привлекает внешнего аудитора, не связанного имущественными интересами с компанией и ее учредителями. На период с 2009-го по 2011 год внешним аудитором является компания KPMG.

Неотъемлемым элементом системы корпоративного управления является система внутреннего контроля, которая рассматривается как один из важнейших факторов эффективной работы компании и роста ее инвестиционной привлекательности.

Система внутреннего контроля ТОО «МКО «КМФ» обеспечивает:
- эффективность и результативность проводимых операций;

- эффективность управления активами и пассивами, включая сохранность активов; достоверность и своевременность финансовой, налоговой и управленческой отчетности;

- информационную безопасность; соблюдение требований законодательства, а также внутренних правил и стандартов;

- управление рисками на консолидированной основе.

Основные требования к организации внутреннего контроля, а также распределение полномочий и зон ответственности закреплены в утвержденном в компании документе «Положение о системе внутреннего контроля КМФ». Данное положение было разработано и внедрено по итогам участия КМФ в проекте IFC по корпоративному управлению. Положение определяет обязательные к соблюдению основные принципы организации системы внутреннего контроля и формирование единого подхода к осуществлению процессов внутреннего контроля в ТОО «МКО «КМФ». Оно разработано с целью развития и совершенствования систем внутреннего контроля и управления рисками. Положение о системе внутреннего контроля определяет:

- понятия и цели системы внутреннего контроля;

- организацию системы внутреннего контроля и принципы ее функционирования;

- процедуры внутреннего контроля при осуществлении деятельности организации;

- требования по созданию системы информационного обеспечения;

- ответственность субъектов внутреннего контроля по исполнению процедур внутреннего контроля и оценке системы внутреннего контроля в ТОО «МКО «КМФ».

Приложением к данному документу является «Карта рисков и направлений контроля с рекомендуемыми мероприятиями и частотой мониторинга», которая используется как практический инструмент для осуществления контроля всеми участниками системы внутреннего контроля компании.

Компонентами системы внутреннего контроля компании являются: контрольная среда, средства контроля и деятельность по осуществлению контроля, информационные системы и коммуникации, система управления рисками, мониторинг.

Контрольная среда представляет собой основу для всех остальных компонентов внутреннего контроля. Она обеспечивает структуру и дисциплинированность сотрудников, включает в себя: честность и этические нормы, компетентность работников, философию и стиль управления, организационную структуру, кадровую политику и процедуры.

В компании действуют следующие виды контроля:

- предупредительный контроль сосредоточен на предотвращении ошибок и исключений. В предупредительный контроль входят: политики и процедуры, соответствующее разделение обязанностей, утверждение и одобрение.

- обнаруживающий контроль имеет целью раскрытие ошибок или исключений, после их совершения. В обнаруживающий контроль входят: отчеты об обнаружениях, процедуры урегулирования, регулярный аудит.

ТОО МКО «КМФ» обеспечивает наличие полной и адекватной информации о событиях и условиях, способных повлиять на принимаемые им решения, стремится к созданию надлежащей информационной системы, охватывающей все области его деятельности и процессы. Информация, внесенная в прикладные программы, авторизуется и сохраняется в соответствии с принятыми в компании процедурами. ТОО «МКО «КМФ» обеспечивает создание эффективных каналов обмена информацией в целях формирования у всех субъектов внутреннего контроля понимания принятых в компании политики и процедур внутреннего контроля и обеспечения их исполнения.

В компании принята Политика информационной безопасности, основной целью которой является обеспечение устойчивости функционирования информационных систем и сохранности информации. В ТОО «МКО «КМФ» также утверждено Положение о конфиденциальной информации и коммерческой тайне с целью защиты коммерческой тайны, Конфиденциальной информации Товарищества и Положение о раскрытии информации. Положение определяет порядок раскрытия информации, перечень общедоступных документов, информации (материалов), подлежащих предоставлению участникам Товарищества и иным заинтересованным лицам.

ТОО «МКО «КМФ» имеет надежную систему управления рисками, которая охватывает все финансовые и операционные риски.

Система управления рисками нацелена на выявление рисков, их оценку и управление. Все операции компании, предполагающие возникновение рисков, осуществляются в рамках установленных лимитов и ограничений при постоянном контроле над их соблюдением.

В компании действует Политика по управлению рисками. Политика предназначена для регулирования управления рисками и содержит комплекс основных мер и принципов, условий принятия управленческих решений и иных мероприятий, осуществляемых в ТОО «МКО «КМФ», направленных на управление рисками и обеспечение разумной уверенности в достижении поставленных целей и достаточной степени защиты от непредвиденных затрат, убытков и потерь. Политика классифицирует виды рисков, методы и способы, применяемые в ТОО «МКО «КМФ» для управления рисками (более подробно – в разделе «Управление рисками»).

Для эффективной работы системы внутреннего контроля необходимы постоянный мониторинг и обратная связь.

Мониторинг системы внутреннего контроля предполагает осуществление на постоянной основе наблюдения за функционированием системы внутреннего контроля в целях выявления сбоев в ее работе, оценки степени ее соответствия задачам деятельности компании, разработки предложений и осуществления контроля над реализацией решений по ее совершенствованию. Мониторинг системы внутреннего контроля осуществляется руководством и сотрудниками различных подразделений.

Важную роль в системе мониторинга ТОО «МКО «КМФ» играет служба внутреннего аудита, как инструмент для обнаружения потенциально слабых мест в системе внутреннего контроля, а также общей оценки эффективности системы. В 2012 году была продолжена работа по планомерному развитию системы внутреннего контроля в соответствии с лучшими практиками. Основными мероприятиями в данном направлении стали:

1) В рамках технического содействия EBRDKMF были получены услуги по консалтингу от международной консалтинговой компании BFC (Швейцария). При содействии BFC был разработан инструментарий по учету и анализу операционного и процентного рисков.

2) В целях минимизации кредитного и операционного рисков, для улучшения качества выдаваемых займов и усиления состава кредитного комитета в крупных филиалах была введена позиция риск-менеджера с прямым подчинением Головному офису компании.

3) В августе 2011 года был создан Отдел мониторинга, анализа и бюджетирования, одним из основных назначений которого является контроль над производимыми расходами и создание системы оптимизации расходов с целью повышения эффективности и снижения возникновения рисков через максимальную централизацию закупок.

Данная система включает в себя вопросы нормирования расходов, в том числе через пути снижения расходов. Для контроля основных средств установлены предельные цены на приобретение основных средств и строгое следование бюджетному планированию.

Внедрено в практику заключение годовых корпоративных контрактов с поставщиками, а также произведена ревизия всех существующих контрактов, усилен контроль качества и периодичности закупаемых товаров, для чего изменена тендерная система закупок и разработаны таблицы закупа с оптимальным соотношением цена/качество.

4) В течение 2011 года внутри компании было создано новое программное обеспечение с более совершенным встроенным контролем – «Автоматизированная Система Бухгалтерского Учета Контроля и Анализа» (АСБУКА).

ПО «АСБУКА» объединяет в себе бухгалтерский и операционный учет кредитной деятельности и кассовых операций, исключает дублирование ввода данных, что было недостатком предыдущих программ. В течение года было проведено пилотное тестирование программы на базе одного из филиалов, обучение сотрудников. То есть были проведены все подготовительные мероприятия для запуска программы с начала 2012 года.

Еще одним преимуществом ПО «АСБУКА» является работа в режиме on-line, предоставление данных в режиме «реального времени». Усовершенствованная система ввода данных о клиентах КМФ и система формирования отчетности позволяют предоставить данные в любом разрезе управленческой отчетности.

Внедрение ПО «АСБУКА-Кредит» позволило оптимизировать процедуры рассмотрения кредитных заявок, увеличить продуктивность и эффективность

работы как кредитных сотрудников, так и сотрудников отдела кредитного администрирования и кассиров.

5. Для создания надежной и защищенной сети, для обеспечения контроля доступа в Интернет в структурных подразделениях, подключения субофисов в общую сеть, для обеспечения возможности централизованного управления всей сетью компании из ГО и автоматизации настроек сетевых параметров в 2011 году была внедрена единая корпоративная VPN сеть, построенная на основе услуги IP VPN АО «Казахтелеком» с использованием сетевого оборудования компании Cisco Systems.

Совершенствование системы корпоративного управления является одним из важных направлений стратегического менеджмента, оптимизирует процесс принятия решений, а также является гарантией финансового процветания.

Компания придерживается стратегии приверженности надлежащей практике корпоративного управления и дальнейшего развития.

Микрокредитование является относительно новым видом финансовых услуг для Казахстана. И хотя существует определенное количество микрофинансовых институтов, высокий спрос на кредитные ресурсы все же сохраняется, и большей частью, это связано с охватом определенного сегмента в силу доступности и более упрощенных процедур выдач микрокредитов.

Доля кредитного портфеля в активах ТОО «МКО «КМФ» составляет 86%. Величина кредитного портфеля выросла по отношению к концу 2010 года на 45% и на 1 января 2012 года составила 7848574 тысяч тенге. Это самый высокий темп роста кредитного портфеля за последние пять лет. В августе 2011 года КМФ достиг уровня докризисного размера кредитного портфеля в 6445 357 тыс. тенге, а к концу года кредитный портфель превысил данный показатель на 22%.

Динамика изменения кредитного портфеля за пять лет показывает, что последствия кризиса были полностью нивелированы и темпы роста кредитного портфеля в 2013 году превзошли темпы роста 2012 года, которые представлены на рисунке 6.

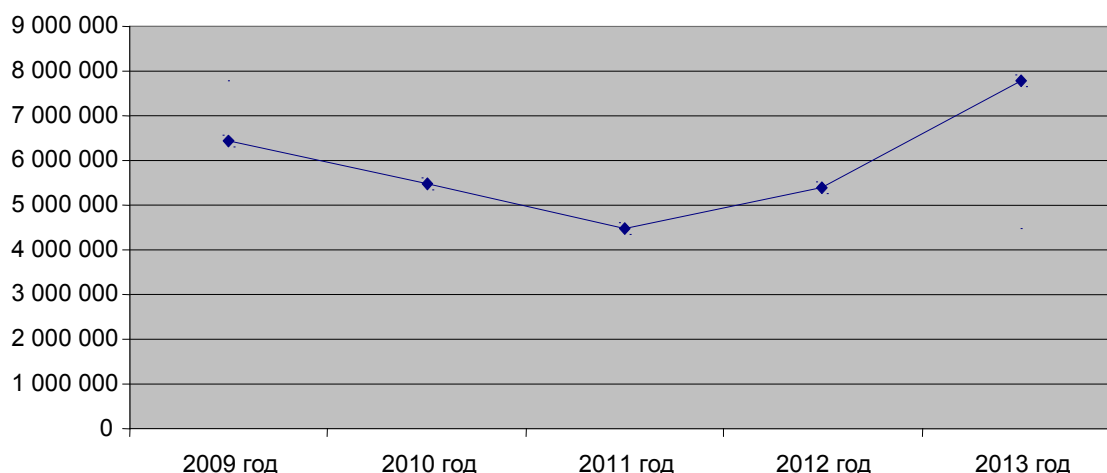


Рисунок 6. Динамика кредитного портфеля (основной долг) ТОО «МКО «КМФ» за 2009–2013 годы, в тысячах тенге

В таблице 12 показано изменение кредитного портфеля за последние два года.

Таблица 12. Кредиты, выданные ТОО «МКО «КМФ» в 2012–2013 годах

Наименование показателей	2012 год	2013 год
Кредиты, выданные клиентам, до вычета резерва под обесценение	5505111	7933969
Резерв под обесценение	(–86681)	(–85395)
Кредиты, выданные клиентам, за вычетом резерва под обесценение	5418430	7848574

Для дальнейшего анализа кредитного портфеля используются данные по кредитам на руках у клиентов (остаток основного долга). Кредитный портфель (остаток основного долга на руках у клиентов) на 31 декабря 2012 года составил 7799997 тысяч тенге.

В отчетном периоде наблюдалось снижение средней суммы кредитов и снижение сроков кредитования. Средняя сумма кредита на 1 января 2013 года по отношению к аналогичному периоду прошлого года снизилась на 4,3% и составила 170000 тенге. Снижение связано с увеличением количества новых выдач (если в 2010 году новые выдачи составляли 26% в общем объеме выдач, то в 2012 году – 33%), так как именно сумма первой выдачи, согласно кредитной политике ТОО «МКО «КМФ», невысокая и выдается на недлительный срок. Кроме того снижение средней суммы и рост количества новых выдач связаны с открытием новых филиалов и наймом новых кредитных сотрудников. Но, как показывают результаты деятельности ТОО «МКО «КМФ» за предыдущие периоды, снижение средней суммы не приводит к снижению объемов кредитного портфеля и сокращению доходов компании, наоборот, за счет увеличения скорости оборота растут портфель и доходы компании, а увеличение количества новых выдач создает платформу для получения доходов в будущем.

В продуктовой линейке 2012 года в компании было представлено пять кредитных продуктов двух видов, в соответствии с потребностями целевой группы – беззалоговое и залоговое, групповое и индивидуальное кредитование, которые отражены в таблице 13.

Таблица 13. Условия кредитных продуктов ТОО «МКО «КМФ»

Виды	Продукт	Срок, месяцев	Сумма	Тип обеспечения	Целевое использование
1	2	3	4	5	6
Групповое – беззалоговое кредитование	Достар	До 12 месяцев	до 1000000 тенге	групповая солидарная ответственность	пополнение оборотного и основного капитала, потребительские цели, приобретение скота, семян для посева

Продолжение таблицы 13

1	2	3	4	5	6
Индивидуальное - залоговое кредитование	Бизнес, Стандарт	До 60 месяцев	до 10000000 тенге	залоговое	пополнение оборотного и основного капитала, потребительские цели
	Фермер	До 36 месяцев	до 10000000 тенге	залоговое	залоговое пополнение оборотного и основного капитала, приобретение скота, семян для посева, приобретение сельскохозяйственной техники

Условия кредитования в ТОО «МКО «КМФ» зависят от источника дохода клиента – бизнес, агро, заработная плата, различаясь по суммам, срокам и залоговому обеспечению.

Клиенты с источником дохода «бизнес» и «агро» имеют возможность получения льготного периода. Льготный период – удобное условие для клиента, которое предусматривает большую гибкость, когда у клиентов поток денежных средств распределяется по сезону.

По источникам дохода все эти продукты делятся на следующие виды, отраженные в таблице 14.

Таблица 14. Кредитные продукты ТОО «МКО «КМФ» по источникам дохода

Источник дохода	Цель	Краткое описание программы	Удельный вес в кредитном портфеле
1	2	3	4
Бизнес	Развитие предпринимательства в Республике Казахстан	Предоставляются на бизнес-цели: пополнение оборотных и приобретение основных средств, частично на потребительские цели	66,0
Агро	Развитие сельского хозяйства	Предоставляются сельскохозяйственным предпринимателям на полеводство и животноводство	17,0

Продолжение таблицы 14

1	2	3	4
Потребительски й	Улучшение благосостояния населения	Предоставляются на приобретение бытовой техники, образование, медицинское обслуживание, ремонт, строительство и другие потребительские нужды.	17,0

Анализируя кредитный портфель 2012 года, можно увидеть не только тенденции его стабильного роста, но и тенденции улучшения качества. В период кризиса ТОО «МКО «КМФ» разработала политику по снижению рисков и установила внутренние лимиты по диверсификации портфеля и по его структуре. Несмотря на то что компания ориентируется на рынок и на потребности клиентов, контроль над рисками является одним из важнейших приоритетов. Поэтому стратегически было установлено, что доля кредитов на бизнес должна составлять не менее 60% от величины кредитного портфеля, не меньше 50% основной части кредитного портфеля ТОО «МКО «КМФ» должны составлять групповые кредиты как наименее рискованные.

Анализируя кредитный портфель за отчётный период мы видим, что предпринятые меры в “Антикризисной программе” позволили значительно улучшить качество кредитного портфеля в текущем периоде. Для оптимизации кредитных рисков, Компанией стратегически установлено, что доля кредитов на бизнес должна составлять не менее 60 % от величины кредитного портфеля, соотношение между групповым и индивидуальным кредитованием: 60 % и 40 % соответственно.

Политика диверсификации соблюдается как по типу кредитования, так и по источнику доходов, которое представлено в таблице 15.

Таблица 15. Структура кредитного портфеля ТОО «МКО «КМФ»

Наименование показателя	2011 год	2012 год	2013 год
Структура кредитного портфеля по продуктам, %	100,0	100,0	100,0
- бизнес	66,0	64,0	61%
- потребительский	15,0	19,0	20%
- агро	19,0	17,0	19%
Структура кредитного портфеля по типу кредитования, %	100,0	100,0	100,0
- групповые	51,6	45,8	60%
- индивидуальные	48,4	54,2	40%

Для постоянных клиентов с хорошей кредитной историей, стабильным бизнесом и постоянной потребностью в финансировании в ТОО «МКО «КМФ» действуют дополнительные возможности по кредитным продуктам:

1) Автоматический кредит – аналог «экспресс-кредита».

При его выдаче предлагается упрощенная процедура подготовки документов. Автоматический кредит существует специально для клиентов, регулярно пользующихся одними и теми же суммами кредита. Без дополнительного анализа на основе тенденций бизнеса постоянный клиент получает кредит. Более 5,5 тысячи клиентов ТОО «МКО «КМФ» (что составляет около 12% от общего количества клиентов) на регулярной основе пользуются автоматическими кредитами.

2) Сезонные кредиты, поддерживающие нужды и потребности клиентов, в пополнении оборотного капитала, либо в проведении сезонных сельскохозяйственных мероприятий. Около 2000 клиентов ТОО «МКО «КМФ» воспользовались преимуществами продукта «Сезон» в 2011 году.

3) Кредитная линия – лимит заемных средств, которые можно использовать поэтапно в течение довольно продолжительного срока и погашать сумму кредита, исходя из своих финансовых возможностей. Кредитная линия имеет несомненное преимущество для клиента в период проведения сезонных работ, строительства, оплаты товара частями и т. д. В зависимости от характера кредитной линии, заемщик получает средства или по четкому графику (невозобновляемая кредитная линия), или произвольно (возобновляемая кредитная линия).

При этом клиенты пользуются невозобновляемой и возобновляемой кредитной линией в зависимости от потребностей в финансировании бизнеса. В 2012 году более 160 клиентов воспользовались возможностями кредитной линии.

Основным продуктом компании с самого начала ее основания был и остается групповой кредит на развитие бизнеса. Групповое кредитование – это беззалоговое кредитование, где в качестве обеспечения служит гарантия кредитной группы. На данный момент этот продукт не только не утратил своей популярности, а стал даже более востребованным. К примеру, по сравнению с 2011 годом удельный вес группового беззалогового кредитования в кредитном портфеле вырос на 2% и составляет в общем портфеле компании более 56%.

Система группового кредитования имеет очень высокую эффективность, поскольку в ТОО «МКО «КМФ» созданы гибкие условия предоставления кредитов, максимально упрощен процесс оформления кредита и процесс выдачи максимально приближен к клиенту.

В рамках улучшения условий кредитования для клиентов беззалогового кредитования в течение 2013 года для поддержания роста кредитного портфеля компанией проведены маркетинговые акции по продуктам «СЕЗОН » и «ДОСТАР +», которые были направлены на выдачу дополнительных займов активным клиентам в сезонные месяцы и на привлечение новых клиентов в групповом кредитовании.

Ставка удержания клиентов за 2013 год оставалась достаточно высокой и составила 76%. На удержание лояльных клиентов повлияли изменения в условиях Программы лояльности, согласно которой клиент в зависимости от стажа кредитования в КМФ имеет право получить новый кредит со сниженной процентной ставкой. В 2013 году к данной программе смогли присоединиться клиенты, которые имели стаж кредитования в КМФ более 2-х лет. Ранее действовало условие по стажу кредитования не менее 3-х лет. Таким образом, количество клиентов, присоединившихся к Программе лояльности в 2013 году, составило более 27 тысяч человек. Объем доходов по комиссионному вознаграждению вырос на 18%, или 67,5 млн. тенге, и по итогам 2013 года составил 434 010 тыс. тенге. Небольшой рост комиссионного вознаграждения по сравнению с 2012 годом объясняется снижением ставки комиссионного вознаграждения во всех кредитных продуктах. Снижение процентных ставок по кредитам и комиссионному вознаграждению оказало влияние на уменьшение показателя доходности кредитного портфеля по сравнению с 2012 годом – с 46,1% до 43,5% соответственно. КМФ продолжает быстро развиваться и совершенствовать свою деятельность, что потребовало значительных вложений в развитие филиальной сети, штат, информационные системы, в развитие действующих и внедрение новых кредитных продуктов. Операционные расходы компании выросли на 42%, с 3 963 640 тыс. тенге в 2012 году до 5 629 799 тыс. тенге в 2013 году.

Доступность данного кредитного продукта для наших клиентов позволит расширить его долю в кредитном портфеле компании, т. к. именно групповое кредитование является наиболее востребованным видом кредитования для жителей сел и регионов.

Индивидуальное кредитование представлено в ТОО «МКО «КМФ» тремя кредитными продуктами. На конец 2012 года более 14000 человек (более 30% от общего количества клиентов) являются клиентами индивидуальных продуктов.

Как социально ориентированная компания, ТОО «МКО «КМФ» ставит перед собой задачи охвата потенциального рынка через приближение своих услуг максимально близко к клиенту и доступности кредита в самых отдаленных регионах республики. Поэтому региональное развитие является одной из стратегических целей развития, и построению бизнес-процедур для структурных подразделений в регионах уделяется особое внимание в компании.

Географическое расширение в 2012 году в компании было выражено в открытии двух новых филиалов в городах Костанай и Актобе. Выход в эти новые регионы обусловлен возможностью предоставления доступных микрокредитов и обеспечения жителей качественными услугами. Кроме этого, региональное развитие произошло за счет открытия в 2012 году новых 19 структурных подразделений по всей филиальной сети в действующих филиалах, преимущественно в сельской местности, и поддержки уже существующих 21 регионального подразделения. Таким образом, жители более 1200 аулов, сел и поселков республики имеют возможность получить

микрокредит ТОО «МКО «КМФ», причем это происходит в ближайшем райцентре, а консультацию по кредиту они получают в родном селе.

В отчётном периоде имеющиеся подразделения компании смогли укрепить свои конкурентные позиции через увеличение охвата потенциала и повышения узнаваемости компании. В то же время КМФ активно продолжает расширять свою филиальную сеть, открыв дополнительно 13 новых подразделений, два отделения преобразованы в расчетно-кассовые отделения (далее – РКО), а филиал в городе Алматы разделен на два самостоятельных филиала: филиал в городе Алматы «На Калдаякова» и филиал в городе Алматы «На Розыбакиева». Расширение географического охвата и освоение новых регионов позволило КМФ значительно укрепить свои позиции в отдаленных регионах.

Если рассматривать кредитный портфель в разрезе филиалов, согласно новой классификации, показывает, что доля малых филиалов увеличилась до 20% (темп роста на 2% по сравнению с началом года). В то же время крупные филиалы удерживают свою долю на уровне 44% (рост на 1%) за счет удержания существующих клиентов и привлечения новых. Объем кредитного портфеля средних филиалов в структуре общего портфеля составил 36% (снижение доли на 3% по сравнению с 2012 годом).

Молодые филиалы, открытые в 2010-2013 году (Усть-Каменогорск, Семей, Павлодар, Кокшетау, Костанай, Актобе, Уральск), получили активную маркетинговую поддержку, гибкие условия кредитования, отвечающие потребностям конкурентного рынка, и поэтому они обеспечили в период с 2010-2011 года 13% от всего кредитного портфеля ТОО «МКО «КМФ», а в период с 2012-2013 года 14% от всего кредитного портфеля ТОО «МКО «КМФ»

Структура кредитного портфеля ТОО «МКО «КМФ» в разрезе филиалов в 2010-2013 году представлена на рисунке 7.

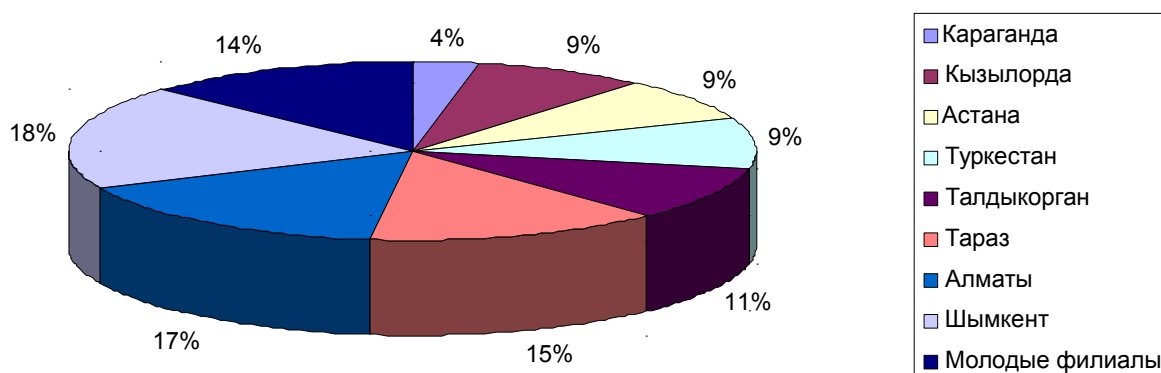


Рисунок 7. Структура кредитного портфеля ТОО «МКО «КМФ» в разрезе филиалов в 2010-2013 году, %

По результатам 2013 года Компания продолжает свою политику по развитию кредитных продуктов, делая условия кредитования для клиентов более удобными и простыми посредством оптимизации бизнес- процессов, увеличения скорости обслуживания клиентов и внесения изменений в условия предоставления кредитов.

В течение 2012 года компания была нацелена на создание максимально конкурентоспособных качественных услуг, а также на долгосрочные отношения с клиентами, улучшая скорость обслуживания. Открывая отделения с кассовыми узлами, компания старается быть ближе к клиенту, стать опорой для клиента при нехватке денежных средств и всегда быть его финансовым консультантом по развитию бизнеса.

В рамках этого в течение 2011 года была систематизирована работа кредитных комитетов в части децентрализации отделений. В компании на ежеквартальной основе пересматриваются и устанавливаются уровни кредитных комитетов филиалов и отделений, что сказывается на таком качестве обслуживания клиентов, как скорость оформления кредита.

Одной из основных ценностей компании компания считает своих клиентов. С момента образования компании в 1997 году по настоящее время в ТОО «МКО «КМФ»

сформировалась устойчивая база постоянных клиентов, которые на протяжении всей нашей истории остаются лояльными к нам и постоянно пользуются предоставляемыми продуктами. Именно для таких клиентов, начиная с 2010 года, поэтапно стала внедряться Программа лояльности. В начале 2011 года она была распространена во всех филиалах ТОО «МКО «КМФ».

Программа в настоящее время очень востребована, более 10000 человек имеют доступ к Программе лояльности и получают кредиты по сниженной ставке вознаграждения.

Для ТОО «МКО «КМФ» 2013 год ознаменовался динамичным ростом клиентской базы – количество клиентов за год увеличилось более чем на 16000 человек, или на 52%, причем большую часть кредитов компании составляют кредиты для развития бизнеса.

Можно с уверенностью сказать, что благодаря выданным компанией кредитам, в 2013 году более 46000 жителей Казахстана смогли укрепить и расширить свой бизнес, улучшить свои жилищные условия и создать инфраструктуру быта, дать образование детям, укрепить свое здоровье.

Положительная динамика роста клиентской базы, в свою очередь, отразилась на увеличении кредитного портфеля компании, который увеличился на 2,4 миллиарда тенге, или на 47%, и составил на конец 2013 года 7,5 миллиардов тенге.

Более 80500 микрокредитов было выдано для развития предпринимательских инициатив, потребительские цели и на развитие сельского хозяйства – это составляет более 16% от выданных кредитов всех МКО Казахстана физическим лицам.

Для ТОО «МКО «КМФ» 2013 год ознаменовался динамичным ростом клиентской базы – количество клиентов за год увеличилось более чем на 16000 человек, или на 52%, причем большую часть кредитов компании составляют кредиты для развития бизнеса.

Можно с уверенностью сказать, что благодаря выданным компанией кредитам, в 2013 году более 46000 жителей Казахстана смогли укрепить и расширить свой бизнес, улучшить свои жилищные условия и создать инфраструктуру быта, дать образование детям, укрепить свое здоровье.

Положительная динамика роста клиентской базы, в свою очередь, отразилась на увеличении кредитного портфеля компании, который увеличился на 2,4 миллиарда тенге, или на 47%, и составил на конец 2013 года 7,5 миллиардов тенге.

Более 80500 микрокредитов было выдано для развития предпринимательских инициатив, потребительские цели и на развитие сельского хозяйства – это составляет более 16% от выданных кредитов всех МКО Казахстана физическим лицам.

Следует отметить, что одним из показателей стабильности наших клиентов, является такой показатель, как риск кредитного портфеля компании. На конец 2013 года риск портфеля составил менее 1%.

ТОО «МКО «КМФ» строит доверительные отношения с клиентами, руководствуясь миссией компании: содействие росту благосостояния клиентов путем предоставления доступа к качественным микрофинансовым услугам. Именно благодаря неуклонному следованию своей миссии, а также слаженной и оперативной работе высококвалифицированного персонала, компания достигла столь высоких показателей роста.

Сбалансированная политика ТОО «МКО «КМФ», направленная в 2013 году как на привлечение новых клиентов, так и на удержание существующих, а также возврат выбывших клиентов, привела к росту активных клиентов на 52% по отношению к предыдущему году.

Рост же количества активных клиентов, в свою очередь, стал основополагающей причиной роста кредитного портфеля. Стратегия географического расширения, увеличения доступности кредитов населению различных регионов, слаженная работа сотрудников кредитного отдела, отдела маркетинга и других отделов, направленные на поддержание высоких стандартов обслуживания, повышение информированности клиентов о продуктах ТОО «МКО «КМФ», разработку и внедрение новых продуктов, улучшение методологии, упрощение процедур – все это повлияло на рост портфеля в 2012 году.

Об улучшении качества кредитного портфеля свидетельствует и снижение риска портфеля с 1,8% в 2012 году до 0,7% в 2013 году. При этом резервы на убытки по займам в размере 85,4 миллиона тенге составляют 1,1% от кредитного портфеля.

Риск портфеля снизился за счет улучшения качества выдач, риск-менеджеры, должность которых была введена в 2012 году во всех филиалах, принимали участие в работе Кредитного Комитета и оценке

платежеспособности клиентов, новая методика оценки упростила процедуру оценки. Комплекс мер превентивного характера позволил значительно улучшить качество портфеля.

Кроме того, возврат по кредитам превысил списание в текущем периоде, что также повлияло на качество портфеля, что наглядно представлено на рисунке 8.

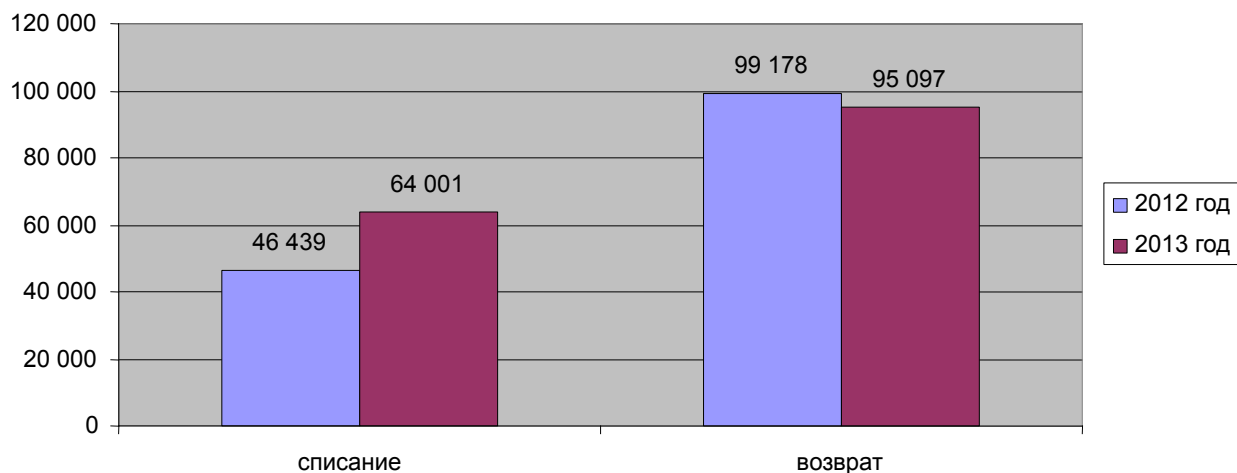


Рисунок 8. Списание и возврат списанных кредитов ТОО «МКО «КМФ» в 2012 –2013 годах, тысяч тенге

На качестве кредитного портфеля отразилось также снижение количества новых просрочек, которые возникли в течение месяца и до конца месяца не были закрыты. Общее количество просрочек в 2013 году, несмотря на то что кредитный портфель вырос на 45%, уменьшилось по сравнению с 2012 годом на 103 просрочки и составило 523.

Общая эффективность погашения просроченной задолженности по компании не изменилась и составила 91%, даже при том, что было открыто два новых филиала и 19 отделений и субофисов и несмотря на рост кредитного портфеля.

Еще одним индикатором является сумма списания и возврата ранее списанных кредитов. Общая сумма списанных кредитов (основного долга) в 2012 году была 64001 тысяч тенге, а общая сумма возврата 95 097 тысяч тенге.

На рисунке 8 показано соотношение списания и по возврату списанных кредитов в 2012–2013 годы. Общая сумма списания в 2013 году превысила показатели 2012 года на 37%, но в связи с ростом портфеля на 45%, а также превышением суммы возвращенных кредитов над суммой списанных, по статье «Расходы на провизии» образовался доход.

Если сгруппировать факторы, повлиявшие на качество кредитного портфеля в 2013 году и снижение риска портфеля, то можно выделить две основные группы – это внешняя среда и внутренние факторы. Со стороны внешней среды произошло улучшение экономической ситуации в Казахстане в целом.

К внутренним факторам, повлиявшим на улучшение качества портфеля, в первую очередь относится продуманная методика по оценке

платежеспособности клиентов и методика финансового анализа. Изменения методики в отчетном периоде сделали ее более структурированной и понятной для кредитных экспертов и позволили более качественно оценивать платежеспособность клиентов и ограничивать риск невозврата еще до момента выдачи.

Постоянное обучение кредитных сотрудников силами собственного Тренинг-центра, привлечение риск-менеджеров к работе Кредитного Комитета позволили минимизировать риски. Уменьшился пул невозвращенных кредитов, поэтому сотрудники Отдела по возврату долгов привлекались к работе с несвоевременно погашенными кредитами еще до того, как они по внутренним нормам должны были быть переданы в данный отдел.

Показатели продуктивности кредитных сотрудников в 2013 году снизились из-за интенсивного найма в связи с географическим расширением бизнеса. Количество кредитных сотрудников выросло на 71%, при этом средняя продуктивность снизилась на 11%. Основной найм произошел во втором полугодии, когда были открыты новые филиалы, отделения и субофисы, поэтому было отмечено снижение продуктивности во втором полугодии. Временное снижение продуктивности характерно в такой ситуации, линия тренда указывает на тенденцию дальнейшего роста продуктивности сотрудников кредитного отдела, после того как вновь открытые подразделения увеличат клиентскую базу.

2.3 Анализ эффективности функционирования ТОО «МКО «КМФ»

Анализ отчета о совокупном доходе показывает высокие темпы роста доходов по отношению к предыдущему году. Так, в абсолютном выражении доходы выросли на 677489 тысяч тенге, но соответственно увеличивается и расходная часть. Для обеспечения роста кредитного портфеля, реализации программы географического расширения необходимы дополнительные ресурсы в виде финансирования, найма новых сотрудников, аренды дополнительных офисных помещений и пр.

Основным видом доходов КМФ является процентный доход. По сравнению с 2012 годом он вырос на 35%. Структура процентных доходов включает: процентные вознаграждения по выданным кредитам, комиссионные вознаграждения по кредитам, доходы по счетам и депозитам в банках второго уровня и прочие доходы от кредитной деятельности, доходы по счетам и депозитам в банке.

К доходам от кредитной деятельности относятся доходы по кредитам, выданным клиентам, а именно доходы по комиссионным и доходы по вознаграждениям. Доходы по счетам и депозитам в банке – это доходы, полученные от размещения временно свободных денежных средств на депозитных счетах в банках, которые представлены в таблице 16.

Таблица 16.Процентные доходы ТОО «МКО «КМФ» за 2012 – 2013 годы

Наименование показателей	2010 год	2011 год	Изменение (+,-)	2012 год	2013 год	Изменение (+,-)
Доходы по кредитам, выданным клиентам, тысяч тенге	2203775	2879751	29,1	4296985	5797934	35,0
Доходы по счетам и депозитам в банке, тысяч тенге	22686	24199	6,7	65 812	16 700	24,0
Всего доход, тысяч тенге	2226461	2903950	30,4	4696600	6325078	35,0

Рост доходов по вознаграждениям связан с ростом кредитного портфеля. Несмотря на то что в течение года ставки по кредитам были снижены, доходы ТОО «МКО «КМФ» выросли за счет увеличения оборотов, удержания лояльных клиентов, возврата выбывших клиентов и привлечения новых клиентов.

Условия кредитования стали более привлекательными за счет гибкого подхода к ставкам и политике обеспечения улучшения качества обслуживания, сокращения сроков рассмотрения заявок, появления новых продуктов, интересных для клиентов. Хороший прирост кредитного портфеля дал новый продукт «Дос», запуск которого произошел в IV квартале 2011 года. Большой популярностью стал пользоваться продукт «Сезон», ставка вознаграждения по которому равна нулю, при этом в 2011 году был снижен процент комиссии что привело к увеличению количества выдаваемых кредитов и, соответственно, к росту доходов.

В отчетном периоде процентный доход по сравнению с 2012 годом вырос на 35%. Структура процентных доходов включает: процентные вознаграждения по выданным кредитам, комиссионные вознаграждения по кредитам, доходы по счетам и депозитам в банках второго уровня и прочие доходы от кредитного портфеля.

Стабилизация рынка, наряду с повышением привлекательности продуктов привела к тому, что представители крупного бизнеса – оптовики, производители, клиенты, которые имеют стабильный доход, обратили внимание на кредиты ТОО «МКО «КМФ», доля кредитов свыше одного миллиона тенге увеличилась, что привело к росту доходов по вознаграждениям.

На удержание клиентов повлияло присоединение всех филиалов к «Программе Лояльности». Клиенты, которые были с ТОО «МКО «КМФ» более трех лет, получили снижение ставок по кредитам при каждом новом обращении, но за счет повторных обращений и увеличения оборачиваемости доходы компании выросли, повысилась удовлетворенность клиентов.

Компания ТОО «МКО «КМФ» очень ценит своих клиентов и делает все возможное, чтобы улучшить сервис и условия для них, большое внимание уделяется также и прежним клиентам, которые числились в составе выбывших. Работа кредитных сотрудников с такими клиентами, разъяснение нововведений,

преимуществ новых продуктов и гибкости систем кредитования позволило в 2012 году вернуть выбывших клиентов в состав активных клиентов.

Доходы по комиссионным также выросли, хотя процент комиссии по большинству продуктов был снижен до 1%, а в некоторых регионах комиссия за рассмотрение заявок и оформление кредитов стала нулевой. Но за отчетный период выросло количество выданных кредитов практически на 50%, и в связи с улучшением экономической ситуации в РК выросла доля потребительского кредитования, где ставка комиссии не снижалась.

Стратегия географического расширения тоже принесла свои плоды и повлияла на рост доходов. К концу 2012 года два филиала, открытых в 2011 году, вышли на операционную самоокупаемость, а на момент написания годового отчета еще два новых филиала присоединились к ним.

Итак, рост количества активных клиентов, увеличение количества и общей суммы выдач стали основными причинами роста доходов в отчетном периоде.

Реализация стратегии 2012 года, в том числе географическое расширение, потребовала дополнительных вложений и инвестиций, а также увеличения операционных расходов.

Операционные расходы состоят из расходов на персонал и общих административных расходов. Расходы на персонал выросли на 54%, или на 430 825 тысяч тенге в абсолютном выражении, так как в сравнении с 2011 годом численность персонала увеличилась на 59%, или на 263 сотрудника. При этом количество сотрудников кредитного отдела выросло на 71%, или 140 человек. Общие административные расходы увеличились на 62% в основном за счет роста расходов по аренде, банковским услугам, расходам на маркетинг.

Рост кредитного портфеля потребовал дополнительного финансирования, поэтому процентные расходы также выросли – на 20%, или на 93421 тысяч тенге. Ставки по кредитам снизились, но рост расходов произошел за счет роста объемов привлечения.

По остальным статьям расходов произошло снижение по сравнению с предыдущим годом.

В итоге, несмотря на то что темпы роста расходов превысили темпы роста доходов, ТОО «МКО «КМФ» вышла на чистую прибыль в размере 461817 тысяч тенге.

Данные таблицы 17 представляют изменения по основным статьям расходов в 2013 году в сравнении с 2010 годом.

Таблица 17. Расходы КМФ в 2010 – 2013 годы

Наименование показателей	тыс.тенге,%					
	2010 год	2011 год	Изменение (+,-),%	2012 год	2013 год	Изменение (+,-),%
1	2	3	4	5	6	7
Процентные расходы, тысяч тенге	465679	559100	20,0	1 014 662	1 665 602	64%
Расходы на провизии	47382	33797	-29,0	- 50 630	- 44 818	- 11%
Расходы по подоходному налогу	138312	107313	-22,0	187 583	171 011	- 9%

Расходы от операций с валютой	35032	4735	-114,0	24 730	48 528	96%
-------------------------------	-------	------	--------	--------	--------	-----

Продолжение таблицы 17

1	2	3	4	5	6	7
Расходы на персонал	803369	1234194	54,0	1 947 343	2 567 335	32%
Общие административные расходы	350329	567172	62,0	1 014 662		
Прочие расходы	1232	3416	-377,0	- 50 630	24 576	0%
Всего расходы	1674043	2442133	46,0	187 583	5 629 799	42%

В общей структуре расходов, указанных в таблице 17 по статье «Расходы на провизии» образовался доход, вследствие превышения суммы возврата ранее списанных кредитов над суммой расходов по провизиям в течение года.

Расходы на персонал, занимающие 46% операционных расходов, выросли в 2013 году на 32%. Такой рост объясняется ростом численности на 213 человек, или 23%, и ростом кредитного портфеля на 45% (т.к. заработная плата кредитных работников филиалов зависит от показателей кредитного портфеля). В то же время, показатель эффективности расходов на персонал по итогам 2013 года улучшился и составил 17,8% (снижение на 1,2% по сравнению с результатами 2012 года). Процентные расходы состоят из выплат вознаграждения кредиторам КМФ. Увеличение расходов на 64% в 2013 году обусловлено несколькими причинами: повышением ставки вознаграждения на привлеченные в 2013 году займы и увеличением обязательств по итогам 2013 года.

Ввиду того, что руководством компании принято решение показывать кредиты по системе «back-to-back» на нетто-основе, процентные расходы были выделены в финансовой отчетности и отражены в составе прибыли или убытка от операций с прочими финансовыми инструментами. В свою очередь увеличение процентных расходов повлияло на ухудшение показателя эффективности финансовых расходов, коэффициент увеличился на 2% по сравнению с 2012 годом и по итогам 2013 года равен 12%.

В общей структуре расходов, указанных в таблице 8 по статье «Расходы на провизии», образовался доход в размере 44,8 млн. тенге вследствие превышения суммы возврата ранее списанных кредитов над суммой расходов по провизиям в течение года, что является результатом очень хорошего качества кредитного портфеля.

Рост общих административных расходов обусловлен в основном открытием новых структурных подразделений.

Более детальный анализ административных расходов по статьям показывает, что на 69% выросли расходы по аренде, на 40% – расходы на охрану и безопасность, на 69% – услуги банка и инкассацию, 45% – услуги связи и интернет.

В 2012 году ТОО «МКО «КМФ» наряду с прямыми продажами активно применял другие инструменты продвижения продуктов с использованием

различных маркетинговых инструментов, в связи с этим запланировано выросли расходы на рекламу и маркетинг. Шире стала применяться реклама в СМИ, для трансляции на Центральном телевидении были произведены рекламные ролики о деятельности ТОО «МКО «КМФ», была запущена рекламная акция «Достар+», направленная на привлечение дополнительных клиентов. Основной акцент в рекламной стратегии был направлен на поддержку молодых филиалов, открытых в 2010–2011 годах. Все это объясняет увеличение расходов на маркетинг и рекламу более чем в три раза.

КМФ всегда уделял особое внимание системе внутреннего контроля и обучению персонала, технической поддержке филиалов, а также контролю их соответствия внутренним стандартам безопасности и технического оснащения. В 2013 году Служба Внутреннего Аудита охватила проверками не только старые, но и молодые филиалы, а Тренинг-центр, согласно графику, провел большое количество обучающих тренингов, необходимых для совершенствования техники продаж, улучшения качества финансового анализа клиентов и повышения качества обслуживания. В связи с этим увеличились расходы на командировки. Вместе с тем количество внешних тренингов в 2012 году сократилось, потому снизились расходы на обучение.

Вопросы правильного планирования, системной оптимизации расходов, повышения эффективности и контроля также стояли в приоритете в 2012 году. Для этих целей в августе был создан отдел мониторинга, анализа и бюджетирования.

Для снижения операционных расходов и улучшения финансовых показателей была разработана и внедрена система, включающая в себя нормирование, централизацию закупок и контроль их качества, заключение корпоративных контрактов и получение дополнительных скидок.

Спонсорство и благотворительность – обязательная статья в бюджете ТОО «МКО «КМФ». Деятельность компании социально ориентирована и направлена не только на обеспечение населения кредитными ресурсами, но и на поддержку отечественной культуры, спорта, детских домов, в связи с этим расходы на благотворительность значительно выросли в 2013 году.

Общие административные расходы ТОО «МКО «КМФ» в 2010 – 2013 годы представлены в таблице 18.

Таблица 18. Общие административные расходы ТОО «МКО «КМФ» в 2010 – 2013 годы

Наименование показателей	2010 год	2011 год	Изменение (+,-),%	2012 год	2013год	Изменени е (+,-),%
1	2	3	4	5	6	7
Аренда	57050	96618	69,0	195 972	287 958	47,0
Износ и амортизация	58869	75537	28,0	88 315	114 910	30,0
Реклама и маркетинг	16044	59428	270,0	55 707	83 974	
Охрана	32659	45865	40,0	71 834	112 500	57,0
Канцелярские товары для офиса	29423	41267	40,0	67 420	71 584	6,0
Командировочные расходы	24561	36587	49,0	47 291	58 124	23,0

Продолжение таблицы 18

1	2	3	4	5	6	7
Транспортные расходы	21880	31285	43,0	44 804	70 851	58,0
Услуги связи и информационные услуги	15961	23216	45,0	52 480	68 259	30,0
Инкассация	12818	17656	38,0			
Налоги кроме подоходного налога	11719	15872	35,0	10 548	15 899	51,0
Благотворительность	11149	13321	19,0	15 388	21 045	37,0
Обучение персонала	5556	5682	2,0	7 784	17 105	120,0
Инкассация	12818	17656	38,0	133 394	228 701	71%
Профессиональные услуги	19144	54652	185,0			
Банковские комиссии	17137	28991	69,0			
Страхование	3938	5665	4,0			
Ремонт и техническое обслуживание	8465	9127	8,0			
Представительские расходы	801	2678	234			
Прочие	3155	3725	18,0	48 037	46 654	-3,0

Анализ баланса ТОО «МКО «КМФ» за 2011 год, представленный ниже, позволяет оценить удельный вес и динамику отдельных групп и статей активов и источников финансирования.

Условиями, характеризующими положительные тенденции в изменении баланса за отчетный период, являются:

1) Валюта баланса за 2011 по сравнению с 2010 увеличилась на 40% и составила 9135857 тыс. тенге. Темпы роста валюты баланса превышают темпы роста инфляции (7,5%). Изменение валюты баланса связано с ростом кредитного портфеля ТОО «МКО «КМФ».

2) Доля активов приносящих прямой доход в валюте баланса составила 90% и увеличилась на 1% по отношению к 2010 году.

3) Размеры, доля и темпы роста обязательств по полученным кредитам, и размер кредитов на руках у клиентов примерно одинаковые. Это говорит о том, что целевое назначение получаемых кредитов – это финансирование кредитного портфеля и поддержание ликвидности компании.

4) Доля собственного капитала в валюте баланса составляет 29%.

5) В балансе отсутствуют непокрытые убытки.

6) Все индикаторы ликвидности находятся в пределах установленных внутренних норм

Активы ТОО «МКО «КМФ» выросли в 2011 году на 40% и составили 9135857 тысяч тенге.

В анализе баланса ТОО «МКО «КМФ» за отчетный период заметны изменения в структуре активов: доля чистого кредитного портфеля увеличилась

с 79% в 2012 году до 91% по итогам 2013 года. Доля фиксированных активов осталась на прежнем уровне –6%. Значительно снизилась доля денежных средств в кассе, на текущих счетах и депозитах с 11% в 2012 году до 2% на конец 2013 года, что говорит о более эффективном управлении денежными средствами. По всем статьям активов на отчетную дату наблюдается рост, что видно по данным таблицы 19.

Таблица 19.Активы ТОО «МКО «КМФ» в 2010–2013 год

						%
Наименование показателей	2010 год	2011 год	Изменение (+,-),%	2012 год	2013 год	Изменение (+,-),%
1	2	3	4	5	6	7
Денежные средства и их эквиваленты	145403	159593	9,8	292528	324 979	-84,0
Кредиты, выданные клиентам	5418430	7848574	44,8	12479188	18073844	46,0
Счета и депозиты	222574	236249	6,1	264 186	249 924	6,3
Основные средства	618002	734116	18,8	854226	976591	19,0
Текущий налоговый актив	23548	34152	45,0	23 299	23 998	3,0
Нематериальные активы	73844	84342	14,2	-	-	-
Фиксированные активы	-	-	-	1003297	1174686	17,0
Прочие активы	24793	38831	56,6	85 810	165309	93,0
Итого активов	6526594	9135857	40,0	15684122	19858532	27,0

Денежные средства и их эквиваленты представляют собой средства, необходимые ТОО «МКО «КМФ» для поддержания ликвидности. Денежные средства и их эквиваленты по состоянию на 1 января 2012 года выросли по отношению к предыдущему году на 10% и составили 159593 тысяч тенге. Изменения по статьям «Денежные средства в кассе» и «Текущие счета в банке» связаны с поддержанием ликвидности для обеспечения роста кредитного портфеля.

Основная статья активов – это кредитный портфель, который составляет 91% от общего объема активов по итогам 2013 года. Кредитный портфель (остаток основного долга, с учетом кредитов сотрудникам компании) достиг 17 971 тыс. тенге, что превысило запланированный в бюджете показатель роста на 4%. Такая положительная динамика кредитного портфеля компании связана с активным привлечением новых клиентов и развитием отношений с действующими заемщиками. Увеличение доли кредитного портфеля на 11% за прошедший год говорит об оптимизации структуры активов в сторону увеличения доли работающих активов. Для дальнейшего анализа кредитного портфеля используются данные по кредитам на руках у клиентов (остаток основного долга, с учетом кредитов сотрудникам компании).

На срочных депозитах ТОО «МКО «КМФ» размещает временный излишек денежных средств со сроком от одного дня и более для получения инвестиционного дохода, который покрывает темпы инфляции и более эффективного их использования. Структура статьи активов «Денежные средства и их эквиваленты» представлены в таблице 20.

Таблица 20. Структура статьи активов «Денежные средства и их эквиваленты»

Наименование показателей	2010 год	2011 год	Изменение (+,-),%	2012 год	2013 год	Изменение (+,-),%
Денежные средства в кассе	13056	16816	+3760	36 746	32 606	13,0
Текущие счета в банках	28616	58778	+30162	795092	61 947	-92,0
Срочные депозиты в банках	103731	83999	-19732	1 114090	181 320	-84,0
Итого денежные средства и их эквиваленты	145403	159593	+14190	1 941788	280 013	-86%

В таблице 20 по статье «Счета и депозиты в банке» по состоянию на 1 января 2012 года сумма в размере 224084 тысяч тенге представляет собой долгосрочный депозит, размещенный в местном банке в рамках оптимизации валютного риска по системе «back-to-back».

На текущий момент для минимизации валютного риска ТОО «МКО «КМФ» использует хеджированные займы, а также возможности кредиторов осуществлять валютные свопы со своей стороны. Таким образом, ТОО «МКО «КМФ» получает международные займы в тенге, тем самым снижая долю валютных займов в общей структуре заимствования (займы в национальной валюте составляют 87,9% от общего объема заимствования).

Поскольку 2012 год стал годом инвестиций и обновления материально-технической базы, фиксированные активы выросли в абсолютном выражении на 126 612 тыс. тенге.

Увеличение по фиксированным активам в 2012 году произошло за счет обновления части компьютерной техники в связи с моральным и физическим износом, а также новыми приобретениями в связи с географическим расширением и увеличением штата сотрудников. Также увеличение связано с появлением статьи «Незавершенное строительство», так как Руководство ТОО «МКО «КМФ» приняло решение о строительстве собственного здания в городе Жаркенте.

По состоянию на 31 декабря 2013 года чистые фиксированные активы составили 1 174 686 тыс. тенге. Рост по сравнению с 2012 годом составил 17%, или 171 389 тыс. тенге. Увеличение основных средств и нематериальных активов является результатом усовершенствования аппаратного и программного обеспечения в IT-сфере и открытия новых отделений.

В 2013 году удельный вес чистых фиксированных активов остался на прежнем уровне – 6%. Вложения КМФ в собственное имущество не превышают 10% от всей стоимости его активов, что говорит о рациональном использовании

собственных и привлеченных средств. Фиксированные активы ТОО «МКО «КМФ» представлены в таблице 21.

Таблица 21. Фиксированные активы ТОО «МКО «КМФ» тыс.тенге,%

Наименование показателей	2010 год	2011 год	Изменение (+,-),%	2012год	2013год	Изменение (+,-),%
Нематериальные активы	73844	84342	+10498	107 300	108 879	-1,0
Основные средства, в том числе:	618002	734116	+116114	854226	976591	19,0
- земля	2999	3131	+132	532 526	547 194	3,0
- здания и сооружения	410434	409392	-1042			
- компьютеры и оборудование	35384	59414	+24030	87 445	112 032	28,0
- транспортные средства	88870	87458	-80125	121 572	145 077	19,0
- прочие	80315	174721	+94406	198 917	263 083	32,0
Итого фиксированные активы	691846	818458	+126612	1003297	1174686	17,0

В 2013 году компания осуществила следующие крупные приобретения: офис в отделении Сарыагаш, семь автомашин для филиалов, дополнительное серверное оборудование для 12 филиалов, периферийные устройства для связи и терминалы сбора данных для проведения автоматизированной инвентаризации во всех филиалах компании. Прочие активы включают текущий налоговый актив, остатки ТМЦ, оплаченные авансы поставщикам. Удельный вес прочих активов по итогам 2013 года составляет 1%, по сравнению с результатами 2012 года произошло снижение на 2%. Объем средств по данной статье составил 300 328 тыс. тенге.

Далее проанализируем источники финансирования – обязательства и капитал, структура которых представлена на рисунке 8.

Обязательства. Объем полученных в отчетном периоде кредитов составляет 6312445 тысяч тенге по отношению к 4212720 тысяч тенге в 2011 году. В 2012 ТОО «МКО «КМФ» удалось привлечь кредиты по более низким ставкам. Для минимизации валютного риска в отчетном периоде придерживались стратегии получения займов в национальной валюте. В 2011 году кредиты в тенге составляли 75% от общего объема, а в 2012 эта доля выросла на 13% и составила 88%, что благоприятно сказалось на снижении уровня валютного риска.

За отчетный период произошло улучшение таких показателей, как коэффициент финансовых расходов (финансовые расходы/средний кредитный портфель) и расходы по привлеченным средствам (финансовые расходы/средние кредиты привлеченные).

Коэффициент финансовых расходов снизился на 0,7% по отношению к 2011 году (9,5%) и составил в 2012 году 8,8%. Расходы по привлеченным

средствам также уменьшились на 6,9% и составили 10,7%, тогда как в 2011 году они составляли 17,6%.

Как видно на рисунке 9 в структуре источников финансирования ТОО «МКО «КМФ» доля обязательств является преобладающей.

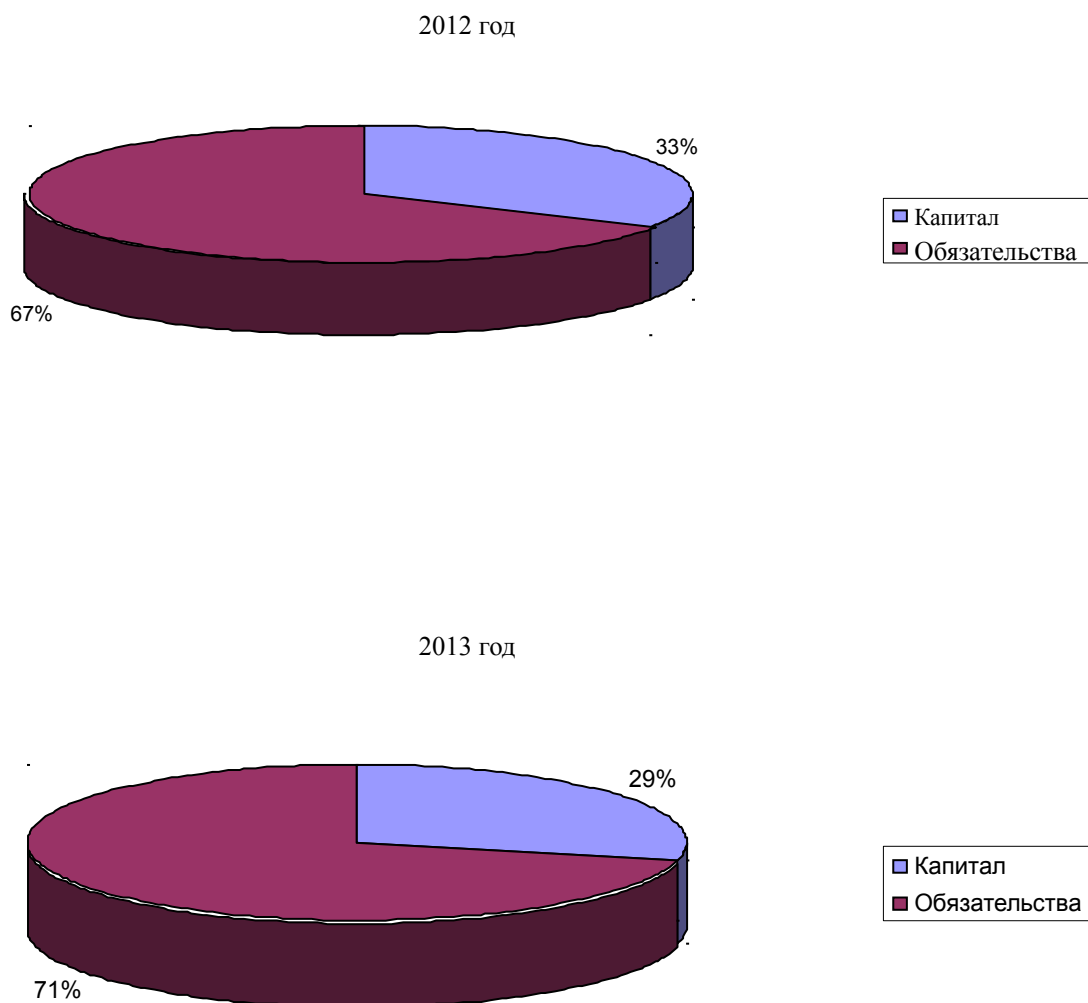


Рисунок 9. Структура источников финансирования ТОО «МКО «КМФ»

Собственный капитал. Собственный капитал ТОО «МКО «КМФ» за 2011 год составил 2642069 тысяч тенге что на 21% больше чем в 2010 году. Общим Собранием в отчетном периоде было принято решение о выплате дивидендов, сумма которых составила 529418 тысяч тенге. Дивиденды были выплачены и капитализированы, поэтому уставный капитал вырос на 34%.

Капитал КМФ по итогам отчетного периода составил 3 963 806 тыс. тенге, что на 19% больше, чем в 2012 году. Общим собранием в отчетном периоде принято решение о выплате дивидендов, сумма которых составила 639 110 тыс. тенге. Дивиденды были выплачены и капитализированы, поэтому уставный капитал вырос на 26%. Для того чтобы нивелировать возможные потери от непредвиденных убытков, КМФ использует консервативный подход и создает

резервный капитал, который является частью нераспределенной прибыли.

В 2013 году резервный капитал составил 124 644 тыс. тенге и увеличился на 21 644 тыс. тенге. В таблице 22 представлены изменения в собственном капитале за отчетный год.

Таблица 22. Собственный капитал ТОО «МКО «КМФ» тыс.тенге,%

Наименование показателей	2010 год	2011 год	Изменени е (+,-),%	2012 год	2013год	Изменение (+,-),%
Уставный капитал, тысяч тенге	1547834	2077252	+1922518	2492887	3131997	26,0
Резервный капитал	80000	103000	+23000	103 000	124 644	21,0
Нераспределенная прибыль	552418	461817	-90601	731 766	707 165	-3,0
Итого капитал	2180252	2642069	+461817	3327653	3963806	19,0

Для того чтобы нивелировать возможные потери от изменения внешней или внутренней среды, ТОО «МКО «КМФ» использует консервативный подход и создает резервный капитал под возможные убытки. Согласно Положению «О порядке формирования и использования резервного фонда» резервный капитал компании должен составлять 5% от уставного капитала, в 2012 году резервный капитал вырос на 29% и составил 103000 тысяч тенге.

В целом внешняя и внутренняя среда были благоприятны для развития ТОО «МКО «КМФ» как в отчетном периоде, так и с точки зрения создания платформы для будущего экономического роста. Результаты проведенного анализа подтверждают, что взвешенная Политика ТОО «МКО «КМФ» позволяет не только расширять бизнес, но и оставаться при этом прибыльной и платежеспособной, клиентоориентированной и социально направленной компанией

Обобщая вышеизложенное, следует отметить, что достижения компании позволяют удерживать хорошие позиции на конкурентном рынке микрокредитования, где преимуществами ТОО «МКО «КМФ» являются слаженная система корпоративного управления, менеджмента и профессионального коллектива, гибкая организационная структура, четко прописанные бизнес-процессы. Это наряду с продуктами, ориентированными на клиентов, собственной автоматизированной информационной системой, политикой развития персонала и социально ответственной позицией дает пример другим МКО, которые ставят перед собой цели стабильного развития и высокие перспективы для роста.

Компания постоянно совершенствуется, внедряя различные проекты и процессы, целью которых является развитие КМФ и общества. Этому способствует сбалансированность социальной и финансовой составляющей компании.

3 Основные направления совершенствования деятельности ТОО Микрокредитная Организация «KazMicroFinance» в Казахстане

3.1 Основные направления стратегии развития организации и совершенствование системы управления социальным воздействием

В 2013 году основным направлением развития компании стало укрепление сотрудничества с зарубежными финансовыми институтами, партнерские отношения с которыми были заложены более 5 лет назад. Среди них – известные банки, институты развития и инвестиционные компании, такие как Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), Deutsche Bank, Commerzbank, BlueOrchard, Symbiotics, Triodos Investment Management, responsAbility, Triple Jump, Incofin, Frankfurt School Financial Services. Самой крупной сделкой 2013 года считается привлечение финансирования от ЕБРР на сумму 10 млн. долларов США (первый транш в размере 5 млн. долларов США получен в 2013 году, получение второго транша в сумме 5 млн. долларов США планируется в 2014 году). Одним из направлений развития КМФ является работа по укреплению экономического сотрудничества с казахстанскими компаниями, являющимися ее традиционными и близкими партнерами. Компания успешно взаимодействует с такими финансовыми институтами, как АО «Банк ЦентрКредит», АО «Народный Банк Казахстана», АО «Казпочта», АО «Цеснабанк». Партнеры из Казахстана предоставляют финансирование в национальной валюте для минимизации валютного риска, а также кредитные линии для покрытия краткосрочной ликвидности. География фондирования выглядит следующим образом: Западная Европа (Великобритания, Люксембург, Нидерланды, Бельгия, Германия) – 85%, Казахстан – 15%. Для диверсификации источников финансирования в 2014 году планируется сотрудничество с финансовыми институтами Америки, а также рассмотрение возможности выхода на рынки Азии. 2013 год стал годом начала сделки по привлечению фондов в уставный капитал компании, завершение которой намечено на 2014 год. Потенциальные инвесторы были выбраны из числа кредиторов, с которыми компания сотрудничает не первый год и которым организация КМФ известна как заемщик с безупречной кредитной историей.

Прошедший год стал очередным этапом на пути реализации Стратегии развития компании, утвержденной в 2013 году. И сегодня можно с уверенностью сказать, что разработанная Стратегия показала свою эффективность — об этом говорят финансовые результаты деятельности КМФ за 2013 год. Одним из важнейших положений Стратегии развития является развитие модели работы с клиентами, при которой компания становится финансовым консультантом и партнером для каждого клиента, пользующегося ее услугами. Стратегия компании на 2014 год включает в себя планы по развитию потенциала компании и состоит из основных стратегических целей:

1. Увеличение продуктивности работы кредитных экспертов через эффективный внутренний контроль, обучение, соблюдение стандартов качественного обслуживания и выполнение социальных задач;
2. Оптимизация бизнес-процессов через внедрение новых систем обслуживания клиентов, автоматизацию процессов эффективного реагирования на изменения рынка;
3. Углубление охвата для развития экономического потенциала на существующих и продвижения на новых рынках через развитие новых продуктов и модификацию существующей продуктовой линейки;
4. Институциональное развитие через вхождение новых инвесторов и трансформацию в микрофинансовую организацию.

В 2014 году КМФ намерен открыть филиал в самой северной точке страны – в г. Петропавловск – и дополнительно 11 отделений в городах и сельских населенных пунктах при существующих филиалах. Такое расширение позволит увеличить количество клиентов на 24%. В итоге сеть КМФ будет состоять из 17 филиалов и 79 отделений, которые будут обеспечивать доступ населения к качественным микрофинансовым услугам более чем в 3200 населенных пунктах. Основой успешной деятельности КМФ является лояльность клиентов. Это выражается в том, что наше сотрудничество с заемщиками основано на взаимовыгодных условиях в долгосрочной перспективе. Как показывает практика, большинство наших клиентов продолжает кредитоваться у нас на протяжении долгих лет. Это объясняется тем, что с ростом стажа кредитования в компании КМФ предлагает более выгодные условия заимствования. Конкурентные преимущества КМФ: лидер микрокредитного рынка Казахстана с 16-летним опытом успешной деятельности; гибкие условия кредитования; развитая региональная сеть; □□ индивидуальный подход к клиенту; высококвалифицированный персонал.

Прошлый год для КМФ был весьма плодотворным, о чем свидетельствуют основные показатели. Объемы выданных кредитов или кредитный портфель увеличился за год на 46 % и достиг отметки в 17,7млрд. тенге. Количество активных клиентов, которые в настоящее время кредитуются, выросло на треть и составило более 100 000 клиентов. Из них 80 % занимаются развитием бизнеса в сферах торговли, сельского хозяйства и малого производства. Оставшиеся 20 % клиентов – сотрудники организаций, которые использовали кредиты для улучшения условий жилья или иных личных потребностей. В течение 2013 года по всей территории Казахстана было открыто 12 отделений в городах и селах при существующих филиалах, а также филиал в самом крупном городе Западного Казахстана, в г. Уральск. В итоге, по всей стране успешно функционируют 16 филиалов и 70 отделений, которые обслуживают жителей 3000 городов и отдаленных населенных пунктов.

В текущем году будут открыты филиал в самой северной точке страны в г. Петропавловск и дополнительно 11 отделений в городах и сельских населенных пунктах при существующих филиалах. Такое расширение позволит увеличить количество клиентов на 24 %. В итоге, сеть КМФ будет состоять из 17 филиалов

и 79 отделений, которые будут обеспечивать доступ населения к качественным микрофинансовым услугам более чем в 3200 населенных пунктах. Одним из долгожданных событий КМФ 2013 года можно выделить запуск проекта «Повышение финансовой грамотности населения». Суть проекта заключается в том, что по инициативе КМФ Корпоративный фонд «КМФ–Демеу» разработал образовательную программу для наших клиентов по обучению основным навыкам обращения с деньгами. Повышение финансовой грамотности среди населения будет способствовать более эффективному использованию денежных ресурсов, что, несомненно, приведет к большей финансовой стабильности каждой семьи в отдельности. Программа состоит из 10 семинаров по разным финансовым вопросам: от составления домашнего бюджета до умения выбирать различные финансовые услуги. Семинары проводятся бесплатно. Данный образовательный проект - это одна из лучших инвестиций КМФ, поскольку компания помогает клиентам не только развить свой бизнес, но сберечь и приумножить заработанное. В целях улучшения деятельности, КМФ намерен уделить особое внимание, в первую очередь, на увеличение продуктивности кредитных экспертов. Это будет достигнуто путем автоматизации бизнес-процессов и переходом на электронный формат приема и обработки заявок на кредит. Данное улучшение позволит сэкономить много времени, как у наших клиентов, так и у наших кредитных экспертов. По-новому, сформированная заявка клиента будет направляться кредитным экспертом на рассмотрение в электронный кредитный комитет КМФ. Далее кредитный комитет на основании новой упрощенной системы оценки платежеспособности клиента, будет выносить решение о получении кредита. Такой подход позволит сократить время рассмотрения, и клиент сможет получить необходимую сумму в течение одного дня. Одно из важнейших работ, входящая в отдельную политику компании является развитие линейки продуктов. Повышение финансовой грамотности среди населения будет способствовать более эффективному использованию денежных ресурсов, что, несомненно, приведет к большей финансовой стабильности каждой семьи в отдельности. Это связано с целью максимального удовлетворения потребностей нашего клиента, т.к. бизнес наших клиентов развивается и растет, и вместе с тем растут их потребности. Специалистами кредитного отдела четко отслеживаются эти изменения, и в соответствии с ними в течение года линейка продуктов КМФ будет обновляться и модифицироваться. Основой успешной деятельности КМФ на протяжении 16 лет является лояльность клиентов. Это выражается в том, что сотрудничество клиентов с КМФ основано на взаимовыгодных условиях. Как показывает практика, большинству наших клиентов выгодно кредитоваться в КМФ в долгосрочной основе. Это объясняется тем, что с ростом стажа сотрудничества растет ресурс доверия, который отражается на более выгодных условиях кредитования для клиента. В перспективе КМФ нацелен развивать программу лояльности клиентов, создавая все более выгодные продукты и дополнительные услуги.

Одним из важнейших направлений в деятельности ТОО «МКО «КМФ» является социальное воздействие, которое компания оказывает на своих клиентов и на общество в целом.

Принципы социального воздействия лежат в основе деятельности компаний, так как результаты социального воздействия наравне с финансовыми результатами компании, используются при принятии тактических и стратегических решений.

ТОО «МКО «КМФ» усилил внимание на внедрение системы управления социальным воздействием. Основными социальными показателями компании являются охват и приоритетность социальной группы – женщин-предпринимателей (73% клиентов компании – женщины) преимущественно из сельских территорий (65% клиентов – сельские жители).

Экономическая поддержка сельских регионов, где население наиболее остро нуждается в постоянном доступе к финансовым ресурсам и открытие для них подразделений компании – один из принципов компании в вопросе социального воздействия.

Усиливая социальную направленность своего бизнеса, ТОО «МКО «КМФ» является активным участником различных инициатив по защите прав клиентов и других компонентов управления социальным воздействием.

В компании идет планомерная работа по соблюдению семи принципов защиты клиентов:

1) надлежащая разработка и распространение продуктов – системная работа по изучению мнения клиентов на основе постоянных коммуникаций и построение на основе этого новых продуктов или внесение изменений в существующие;

Качественное распространение продукта описано в специальных методиках и, кроме этого, закрепляется проводимыми тренингами, в том числе по технике продаж и Стандартам обслуживания клиентов. Эта практика осуществляется с начала деятельности компании и постоянно совершенствуется. Отдел разработки продуктов, в тесном взаимодействии с отделом маркетинга, работает над созданием клиентоориентированных продуктов на основе анализа рынка и изучения спроса.

2) предупреждение чрезмерной задолженности – это используемые в компании прогрессивные инструменты правильной оценки проектов перед выдачей кредита. Оценка состоит из проверки кредитной истории потенциального клиента через Кредитное бюро, оценки его платежеспособности с включением всех существующих задолженностей у клиента, соответствующее обучение сотрудников и многое другое. Также немаловажным аспектом является проверка клиента по критериям 5-s, т. е. определение его социального портрета. Кроме этого, очень важен мониторинг эффективности работы в данном направлении через применяемую систему перекрестных проверок, сайт-визитов и других мероприятий в рамках внутреннего контроля;

3) прозрачность – операционные системы имеют возможность предоставления точной и быстрой информации. Внутренние системы учета позволяют предоставлять клиенту данные о его текущем состоянии, задолженности и другим аспектам кредитования. Компания открыта перед клиентами для обсуждения любых вопросов и всегда стремится создать для этого еще более эффективные каналы коммуникаций;

4) ответственное ценообразование – это правильный учет, передовые технологии оценки, изучение внешних и внутренних факторов воздействия на цену. Дополнительные консультации с различными международными инициативами позволяют нам предоставлять качественные услуги с наилучшим предложением цены и быть в постоянном поиске различных способов эффективного ценообразования;

5) справедливое и уважительное отношение к клиентам – корпоративный принцип, который постоянно поддерживается, в том числе через следование принципам Кодекса этики и Стандартов обслуживания клиентов, контролируется через системы внутреннего контроля и является одним из основ мотивации сотрудников;

6) конфиденциальность данных о клиенте – защищенность собственного программного обеспечения и целостность всей информационной системы, понимание важности данного принципа всеми сотрудниками. В существующих стандартах работы с клиентами данный принцип является одним из фундаментов построения взаимоотношений с клиентами. Внутренний контроль включает проверку системы в данном вопросе через мониторинг безопасности и защиты информации;

7) механизмы разрешения жалоб – построена классическая схема работы с жалобами клиентов, однако в данном направлении компания всегда ищет новые подходы к стимулированию этого процесса, а также дорабатывает существующие каналы. Кроме этого, система включает получение «эффекта» жалобы – исправление определенных «слабых» бизнес-процессов и процедур.

ТОО «МКО «КМФ» активно участвует в обсуждении принципов защиты клиентов в обществе, в частности, поддерживает инициативы международной компании Smart Campaign. Одним из результатов данной работы стало награждение ТОО «МКО «КМФ» в 2011 году премией МФЦ и Smart Campaign «За успехи в защите прав клиента», в 2012 году работа была продолжена, и КМФ инициировал свое участие в проекте МФЦ «Оценка защиты клиента» в компании. Кроме этого, компанией предоставляется отчетность на Mix Market по социальному воздействию. Для более системной работы в рамках социального воздействия в 2012 году в компании был разработан план управления социальным воздействием, который является неотъемлемой частью операционного плана компании.

Одной из приоритетных задач, направленных на совершенствование управления социальным воздействием, является отслеживание и мониторинг целей по социальному воздействию. В рамках этой работы создана система оценки уровня доходов и социально-экономический профиль своих клиентов,

позволяющие отслеживать качественные изменения в жизни клиентов через определенный промежуток времени.

Управление социальным воздействием включает создание таких продуктов и методов его донесения до потребителей, которые будут способствовать достижению поставленных целей по социальному воздействию. В этом направлении в компании проводится работа по мониторингу текущих продуктов, изучению спроса в рамках путей создания новых продуктов, ориентированных на потребности клиента. Одним из применяемых методов работы является измерение уровня удовлетворенности клиентов, которое на систематической основе проводится один раз в год. Кроме этого, обратная связь с клиентами осуществляется через проведение Дня открытых дверей и других каналов коммуникаций.

В качестве основных задач дальнейшего совершенствования системы управления социальным воздействием целесообразным видится следующее:

- продолжить изучение мировой практики по определению системы измерения социальных индикаторов в рамках процесса управления социальным воздействием.

- проведение ревизии имеющихся источников информации по социальным индикаторам и определение дополнительных индикаторов, необходимых для мониторинга и оценки социального воздействия. Организация мониторинга и оценки показателей на постоянной основе.

- продолжить работу по контролю и анализу неактивных клиентов, используя новые методики и дальнейшую интеграцию процесса через программное обеспечение.

- после внедрения нового программного обеспечения (АСБУКА) усилить работу по получению адаптированных данных уровня дохода и т. д.

- продолжить обучение сотрудников в данном направлении и усилить социальную составляющую при приеме на работу новых сотрудников.

3.2 Кредитный скоринг как фактор совершенствования системы управления рисками

Деятельность ТОО «МКО «КМФ» сопряжена со множеством рисков и неопределенностей в экономической, политической, законодательной, социальной и финансовых сферах. При принятии решений заинтересованным лицам необходимо принимать во внимание факторы риска, которые могут повлиять на финансовые и операционные результаты ТОО «МКО «КМФ».

С целью повышения эффективности деятельности, максимизации стоимости и обеспечения устойчивого развития в ТОО «МКО «КМФ» внедрена система управления рисками. Система управления рисками является неотъемлемой частью системы управления компании и представляет собой постоянно развивающийся процесс, следуя которому ТОО «МКО «КМФ» системно идентифицирует, оценивает и управляет своим портфелем рисков, анализируя развитие компании в прошлом, настоящем и будущем.

Система управления рисками ТОО «МКО «КМФ» включает систему контроля над выполнением поставленных задач, процесс оценки эффективности проводимых мероприятий, систему принятия стратегических и тактических решений с учетом анализа рисков. Система управления рисками ТОО «МКО «КМФ» представлена на рисунке 10.

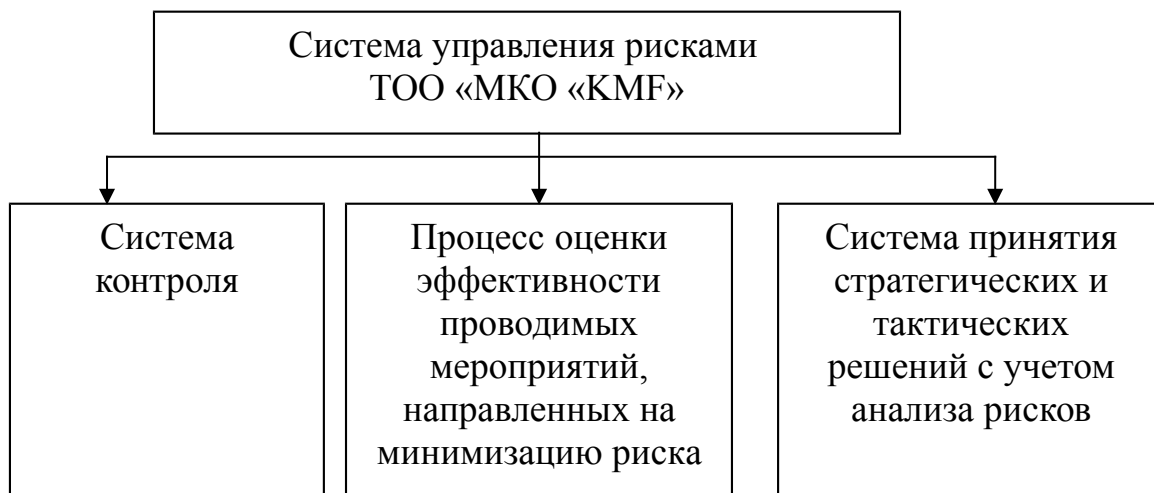


Рисунок 10. Основные элементы системы управления рисками ТОО «МКО «КМФ»

Процесс управления рисками осуществляется Департаментом по Управлению Рисками и Комитетом по Управлению Активами и Пассивами, Правлением, руководителями структурных подразделений и всеми работниками компании. Распределение ответственности и функций в процессе управления рисками установлено Политикой управления рисками.

По результатам ежегодной идентификации и оценки рисков Департаментом по управлению рисками был сформирован портфель рисков ТОО МКО «КМФ», представленный ниже:

1. Кредитные риски. Департаментом по Управлению Рисками оценивается концентрация кредитного риска, качество кредитного портфеля на основании показателей риска портфеля, анализируется риск по типу залога (большая часть кредитов ТОО «МКО «КМФ» гарантирована группой – 55%, что является положительным фактором, влияющим на качество портфеля, доля кредитов на бизнес должна составлять не менее 60% от величины кредитного портфеля).

2. Рыночные риски. К рыночным рискам относится валютный риск, процентный риск и риск ликвидности. ТОО «МКО «КМФ» не сильно подвержена валютному риску, так как 88% займов приходится на национальную валюту. Для минимизации валютного риска ТОО «МКО «КМФ» использует систему back-to-back и форварды

Процентный риск. Для минимизации процентного риска в июле-августе ТОО МКО «КМФ» произвела фиксирование ставок по всем заимствованиям, которые были с плавающей ставкой.

Риск ликвидности. Приведенные выше показатели ликвидности показывают, что все внутренние нормы и ограничения по ликвидности ТОО МКО «КМФ» соблюдает. Департамент по управлению рисками проводит анализ и контроль показателей ликвидности ежемесячно, делает соотнесение сроков активов к срокам обязательств, контролирует оборачиваемость кредитного портфеля и сроки возврата кредитов.

Политика ТОО «МКО «КМФ» такова, что сроки оборачиваемости активов короче, чем сроки оборачиваемости обязательств. На конец отчетного периода средневзвешенный срок кредитного портфеля составляет 10 месяцев, а средневзвешенный срок займов – 20 месяцев. Это позволяет компании поддерживать достойный уровень платежеспособности и ликвидности.

3.Операционные риски. В целях более эффективного управления операционными рисками, ТОО «МКО «КМФ» провела работу по усовершенствованию базы данных, где на ежемесячной основе будет вестись база событий, влекущих операционный риск для своевременного получения информации и принятия мер по смягчению рисков.

Каждая компания вынуждена принимать на себя риски для достижения своих целей, и риск-менеджмент призван оптимизировать набор этих рисков. В условиях, когда микрокредитные компании рискуют не только собственными, но и заемными средствами, необходимость в наличии эффективной системы риск-менеджмента резко возрастает.

Вопросы предупреждения и снижения рисков становятся все более востребованными на микрокредитном рынке, и эффективное управление рисками в системе внутреннего контроля компании является одним из основополагающих элементов успеха.

Система управления рисками в ТОО «МКО «КМФ» занимает одно из ключевых направлений в деятельности и представляет один из основных элементов системы внутреннего контроля компании. КМФ осуществляет управление рисками в ходе постоянного определения, оценки и наблюдения, а также посредством установления лимитов риска и других мер внутреннего контроля. Основополагающими документами, регулирующими данную деятельность, являются разработанные в компании Политика по управлению рисками и Положение о системе внутреннего контроля ТОО «МКО «КМФ».

Политика управления рисками предназначена для регулирования процесса управления рисками и содержит комплекс основных мер и принципов, условий принятия управленческих решений и иных мероприятий, осуществляемых в ТОО «МКО «КМФ», направленных на управление рисками и обеспечение разумной уверенности в достижении поставленных целей и достаточной степени защиты от непредвиденных затрат, убытков и потерь. Политика классифицирует виды рисков, методы и способы, применяемые в ТОО «МКО «КМФ» для управления рисками

В целях сохранения прозрачности в обществе и следования принципам социальной ответственности компания создала Политику противодействия легализации (отмыванию) доходов полученных незаконным путем, и

финансированию терроризма, которая способствует прозрачности финансовых потоков, а также четкой идентификации клиентов, с которыми работает ТОО «МКО «КМФ» согласно мировой практике.

Данные нормативные документы предназначены для регулирования системы внутреннего контроля и содержат комплекс мер и принципов в принятии управленческих решений, направленных на достижение поставленных целей.

Все основные риски, присущие деятельности ТОО «МКО «КМФ», классифицируются по трем категориям:

- операционные риски
- финансовые риски
- кредитные риски

Основными задачами риск-менеджмента компании являются управление, смягчение и снижение возможных рисков с постоянным мониторингом в целом и направлены на:

- совершенствование системы минимизации рисков и возможности их предотвращения;
- моделирование возможных угроз для компании с точки зрения кредитного, валютного, ликвидного и процентного рисков;
- установление лимитов и коэффициентов для контроля рисков на уровне приемлемых;
- анализ внутренних и внешних факторов для прогнозирования вероятности происшествия в сопоставлении со значимостью последствий;
- предоставление планов и рекомендаций приоритетного решения проблем.

Система управления рисками в ТОО «МКО «КМФ» ориентирована на анализ рисков, связанных со всеми сторонами деятельности, а также его внутренней и внешней средой. С этой целью проводятся различные сценарии подверженности присущим рискам, например, валютным, кредитным или процентным. Данные сценарии представляются вниманию Комитета по управлению активами и пассивами (ALCO), что позволяет оценить размер потенциального убытка и целесообразность хеджирования.

Для сохранения последовательного анализа подверженности риску, ТОО «МКО «КМФ» использует различные инструменты, среди которых гап-анализы активов и обязательств по срокам и по валютам, реестр операционных рисков и т. д. Согласно внутренней политике управления рисками, каждая категория риска имеет свой лимит, контролируемый на ежемесячной основе. Каждый лимит может быть изменен по решению Комитета по управлению активами и пассивами с учетом факторов внешней и внутренней среды.

Кредитные риски относятся к финансовым рискам, но выделены в отдельную категорию по причине высокой вероятности возникновения, связанной с основной деятельностью ТОО «МКО «КМФ» – предоставление микрокредитов, поэтому большое внимание уделяется именно этому риску, который связан с потерей части доходов или капитала, возникающему в

результате неспособности заемщика выполнить условия договора предоставления микрокредита. В случае возникновения кредитного риска каждое действие ответственных лиц регламентируется согласно Руководству по работе с проблемными кредитами. Данное руководство содержит шаги и мероприятия по минимизации возникшего риска с учетом принципов защиты клиентов.

Одним из значительных решений в 2012 году по реализации лучших практик управления рисками стало введение позиции риск-менеджера в крупных филиалах ТОО МКО «КМФ». Данные сотрудники подчиняются непосредственно отделу управления рисками в Головном офисе, что позволяет сохранять независимость оценки рисков и избегать конфликта интересов. Риск-менеджеры участвуют в минимизации рисков, присущих микрокредитной деятельности, основными из которых являются превентивные меры по минимизации кредитных и операционных рисков, в связи с чем они являются членами Кредитного комитета филиала.

В 2012 году структура обязательств компании по валютам значительно изменилась и как следствие активной работы компании по получению займов в тенге доля обязательств компании в местной валюте увеличилась с 76% до 88% в общем объеме всех заимствований. Такая целенаправленная стратегия по изменению структуры обязательств позволяет компании избежать влияния валютного риска, которому сильно подвержены МКО, получающие заимствование от зарубежных партнеров в иностранной валюте, что, в свою очередь, дает возможность получить определенное конкурентное преимущество на рынке микрокредитования.

Для усиления существующей системы управления рисками, в рамках технического содействия Европейского банка реконструкции и развития, был получен консалтинг от международной консалтинговой компании BFC (Швейцария). Эксперты данной компании помогли усилить инструментарий по отслеживанию и анализу операционных и процентных рисков.

Стратегия дальнейшего совершенствования риск-менеджмента ТОО МКО «КМФ» должна быть нацелена на постоянное выявление и предотвращение рисков, которые могут повлиять на деятельность компании и достижение ее стратегических целей.

В качестве основного инструмента совершенствования системы управления рисками целесообразным видится внедрение в ТОО МКО «КМФ» кредитного скоринга, спрос на который со стороны микрофинансовых организаций (МФО) и банков резко возрос в последние годы. Многие организации начали внедрение систем кредитного скоринга, и прогнозируется, что их число значительно вырастет в ближайшие годы.

Кредитный скоринг использовался в финансовом секторе по всему миру на протяжении более чем столетия для автоматизации оценки рисков. В микрофинансировании кредитный скоринг еще не столь распространен, но ситуация меняется. Предполагается, что кредитный скоринг станет стандартным приложением в микрофинансировании в течение следующих десяти лет.

Рассмотрим, как работает кредитный скоринг, каковы его преимущества для микрокредитных организаций и их клиентов, а так же каковы основные факторы успеха в процессе его внедрения.

Трансформация микрофинансовых организаций из некоммерческих неправительственных организаций в коммерческие организации по всему миру, повышение внимания инвесторов и кредиторов к их коммерческой жизнеспособности, растущая конкуренция и снижение доходности в насыщенных микрофинансовых рынках и, не в последнюю очередь, влияние финансового кризиса являются основными факторами заставляющими менеджеров МФО повышать эффективность микрокредитных операций. 100 крупнейших микрокредитных организаций, предоставляющих отчеты для MIX Market показали годовой рост портфеля почти в 50% в 2005-2007гг.

По данным этого же источника, клиентская база, по крайней мере, 8 МФО включает более одного миллиона клиентов. Появление в течение последних лет нескольких крупных глобальных сетей способствовало росту концентрации в микрофинансовом секторе.

Инвесторы, кредиторы и руководители уделяют повышенное внимание системам управления кредитного риска, позволяющим количественно оценить степень риска. Возрастание актуальности стандартов Basel II на многих развивающихся рынках является еще одним важным фактором.

В таблице 23 показаны некоторые наиболее распространенные причины принятия решения микрокредитными организациями о внедрении кредитного скоринга.

Таблица 23. Причины принятия решения микрокредитными организациями о внедрении кредитного скоринга

Проблема	Функция скоринга	Результат
Плохое качество кредитного портфеля	Точная оценка рисков	Контроль кредитных рисков
Высокая доля отклоняемых воздействий	Точная оценка рисков	Увеличение доли утверждаемых кредитов
Медленный процесс утверждения кредитов	Автоматизированное принятие решений	Ускорение кредитного цикла

Кредитный скоринг используется для прогнозирования вероятности неплатежа по кредиту определенного заемщика. Вероятность платежа рассчитывается на основе влияния определенных факторов риска на платежную дисциплину группы подобных заемщиков в прошлом. Впервые статистические методы для определения вероятности платежей заемщиков были использованы на коммерческой основе математиками Биллом Фаэром и Эрлом Исааком для Американской инвестиционной компании в конце 1950-х годов.

Для обеспечения статистической значимости модели собирается и анализируется выборка, включающая не менее 500 плохих и 500 хороших

кредитов. Оцениваются подверженность клиентов действию тридцати или более факторов риска, среди которых:

- опыт ведения бизнеса;
- семейное положение;
- вид бизнеса и т.д.

В отсутствии достаточного количества и качества данных, оценки могут так же присваиваться на основе экспертных суждений. Однако, прогнозная способность «экспертной» или «субъективной» карты скоринга обычно гораздо ниже, чем у статистической карты.

Окончательный балл для определенного заявителя представляет собой сумму баллов по каждому фактору риска и соответствует вероятности неплатежа клиента по кредиту. Заявки на кредиты с низким или высоким риском могут быть утверждены или отвергнуты автоматически без рассмотрения на кредитном комитете.

Как кредитный скоринг, так и оценка рисков «вручную» используют один и тот же набор факторов для определения уровня риска определенной заявки. Основное отличие заключается в том, что в случае кредитного скоринга факторы риска оцениваются количественно и взвешиваются на основе статистического анализа, в то время, как традиционная оценка риска основывается на анализе и взвешивании рисков «в ручную», исключительно с учетом и суждений кредитного персонала, принимающего решение.

В разное время высказывались противоречивые мнения о кредитном скоринге. Ниже обсуждаются аргументы оппонентов кредитного скоринга.

1. Кредитный скоринг работает только в странах с хорошо функционирующим кредитным бюро.

Хотя информация полученная из кредитного бюро и может быть полезной, система скоринга, как и традиционные схемы кредитования, может обойтись и без этой информации.

2. Кредитный скоринг работает только там, где кредитный анализ основан на официальной финансовой отчетности.

Если кредитному персоналу доверяют реконструкцию финансовой отчетности неформально работающих предпринимателей в рамках «традиционной» кредитной схемы, то нет основания сомневаться в том, что это сработает и в случае кредитного скоринга. Обе схемы работают с одинаковым объемом информации.

3. Кредитный скоринг ведет к потере персональной ответственности кредитных работников за принимаемые решения.

Кредитные эксперты продолжают нести ответственность за соблюдение платежной дисциплины клиентами, входящими в их портфель и могут обладать правом не соглашаться с решением системы скоринга.

Многие микрокредитные организации оценивают потенциальных клиентов на основе просрочек в предыдущем займе. Скоринг аналогичен рейтингу, но его гораздо легче применять, и он более точен. То есть рейтинг полезен, а скоринг еще полезнее по трем причинам.

Во-первых, скоринг рассматривает риск как вероятность, а рейтинг же просто оценивает риски.

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

В-третьих, скоринг использует базу исторических данных и статистические методы для оптимальной увязки риска с другими характеристиками. В отличие от него, рейтинг связывает риск с просрочками на основе суждений и опыта руководителей, разработавших систему. Безусловно, определенный простейший анализ базы данных может усовершенствовать систему рейтинга, но удивительно, что подобный анализ редко проводится. В то же время, исторический тест точности прогнозов является стандартным для скоринга, но практически не применяется для рейтинга. Но скоринг способен на большее, чем просто подтверждать то, что уже известно, он присваивает связям числовые значения.

Прежде чем начать применение скоринга, организация должна сначала одобрить претендента в соответствии с традиционной процедурой кредитной оценки. Затем, с учетом характеристик одобренного займа, скоринг дает прогноз уровня риска. Кредитный комитет принимает решение после получения прогноза в соответствии с политикой, предусмотренной для четырех классов риска: рисковые, обычные, граничные и отличные. В организации, в соответствии с ее миссией и с учетом компромиссов между шириной, глубиной и продолжительностью охвата, устанавливаются четыре порога.

Скоринг имеет дело только с количественными характеристиками, исключая качественные. То есть скоринг не может заменить ни один из элементов традиционного анализа, он просто является еще одним этапом в конце традиционного процесса, непосредственно перед выдачей займа. Он начинается в момент подачи клиентом письменной заявки. Перед посещением рабочего места кредитным сотрудником заявка проверяется на соответствие основным критериям получения займа, например, не менее одного года опыта ведения бизнеса.

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

Среди преимуществ скоринга – снижение потерь по займам, усиление лояльности, экономия времени на сбор просроченной задолженности и культивирование навыков открытого количественного анализа в помощь руководителям. Скоринговый механизм оценки рисков микрокредитных организаций представлен на рисунке 11.

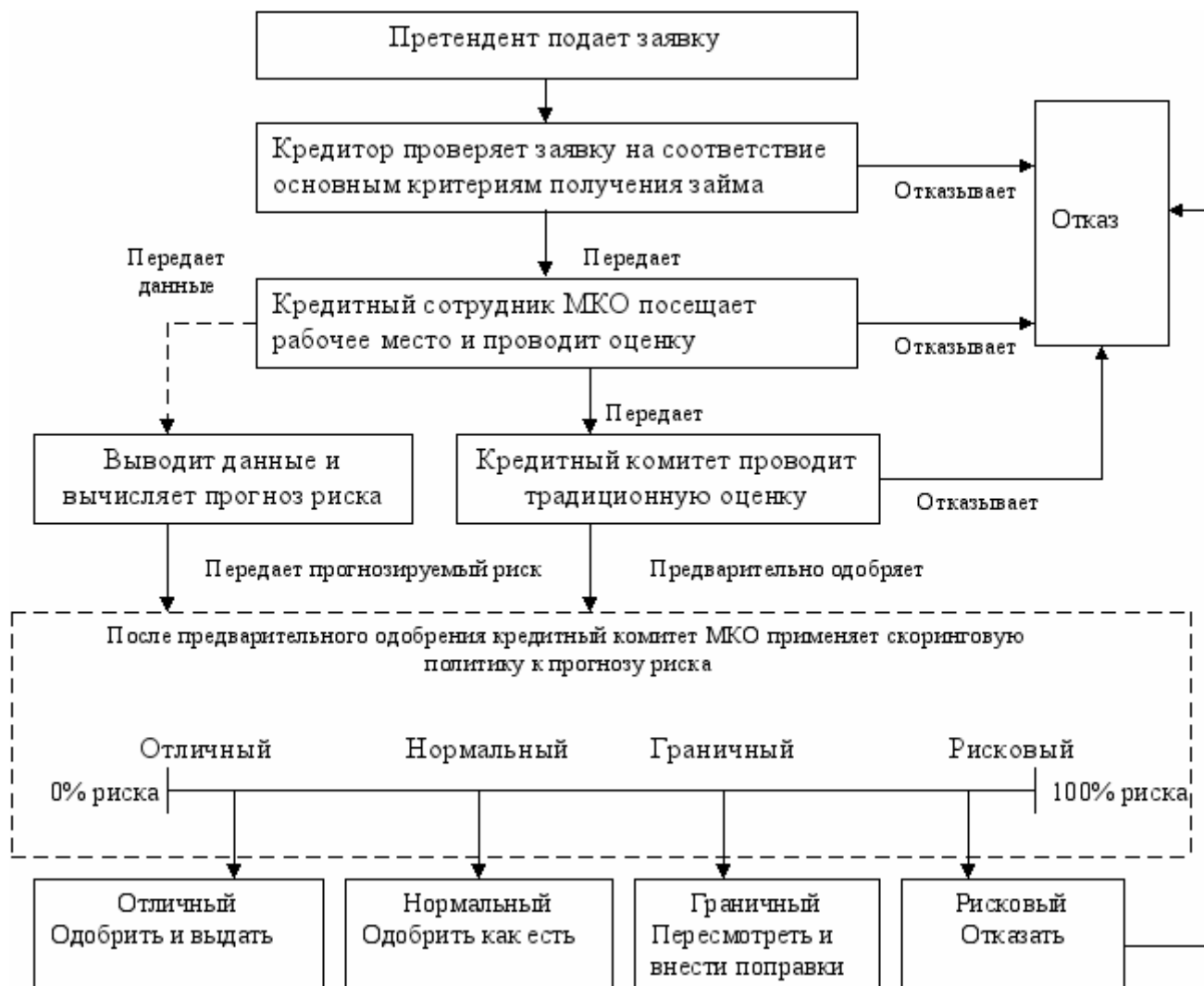


Рисунок 11. Скоринговый механизм оценки рисков микрокредитных организации

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

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

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

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

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

Скоринг также демонстрирует, как риск связан с характеристиками, отражающими глубину охвата (такими как пол, доходы или возраст). Это отражает компромисс между глубиной охвата и риском.

На наш взгляд, в целях обеспечения качества и результативности проводимого скоринга, направленного в конечном счете на повышение эффективности микрокредитных услуг, данные организации могли бы установить нормативы по структуре своего ссудного портфеля исходя из результатов скоринговой оценки. Так, например, можно распределить клиентов в следующем соотношении: 10% «отличных», 60% «обычных», 20% «граничных» и 10% «рисковых». У этой широкой модели есть четыре преимущества. Во-первых, она удерживает долю «отличных» на низком уровне,

позволяя кредитору предлагать специальные поощрения своим лучшим клиентам, одновременно контролируя затраты на эти поощрения. Во-вторых, поскольку большинство случаев являются обычными, для большинства из них скоринг не меняет стандартный процесс оценки займа. Это может послужить обнадеживающим фактором для сотрудников, имеющих непосредственный контакт с клиентами, и поощрять их к принятию скоринга. В-третьих, наиболее рискованные случаи являются граничными. Кредитные сотрудники и кредитные руководители неохотно отказывают претендентам исключительно на основе скоринга. Что касается наиболее рискованных заемщиков, классифицированных как «граничные», данные нормативы поощряют кредитный комитет не к отказу, а к их пересмотру и рассмотрению урегулирования условий кредитного договора. В-четвертых, доля «рисковых» низкая. Немногие включенные «рисковые» являются чрезвычайно рискованными. Поскольку очень большая доля исключила бы «плохих», кредитные сотрудники склонны отмечать различия в эффективности погашения платежей (и в премиях). На наш взгляд, данное нормирование структуры ссудного портфеля в его привязке к результатам скоринговой оценки повысит доверие к скорингу как со стороны микрокредитных организаций, так и со стороны самих заемщиков.

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

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное исследование показало, что микрокредитование, являясь основным типом микрофинансовых услуг в Казахстане, обладает возможностью создания благоприятных условий для малообеспеченных слоев населения, поддержки начинающих предпринимателей, не имеющих доступа к традиционным банковским кредитам. Кроме того, в работе отмечено, что на сегодняшний день микрокредитные организации остаются основными поставщиками финансовых услуг в регионах, и особенно на селе, в силу своих качеств: мобильности, гибкости и более упрощенной схемы обслуживания.

Для достижения поставленной цели исследования в магистерской диссертации было проанализировано влияние микрофинансирования на социально-экономическое развитие страны путем оценки региональных особенностей спроса и предложения на рынке микрокредитования. При этом спрос на микрофинансовые услуги в работе был изучен посредством анализа перспектив микропредприятий, нуждающихся в финансовых ресурсах для расширения, а также понимания нужд бедных домохозяйств, стремящихся получить микрокредиты на различные цели. Исходя из этих соображений, были использованы две модели оценки спроса на микрофинансовые услуги: подход, основанный на уровне жизни, и подход частного сектора, которые показали, что в Павлодарской области более 9,76 тысяч человек нуждаются в доступе к основным финансовым услугам. Причем в денежном выражении рынок оценивается на сумму порядка 8,9 млрд. тенге, из которых даже половина не обеспечена имеющимся предложением. Это свидетельствует о том, что как и республика в целом, Павлодарский регион имеет высокий потенциал для развития внутреннего микрофинансового сектора.

Особое внимание в работе было уделено проблеме финансирования деятельности микрокредитных организаций. Анализ показал, что поскольку МКО не могут привлекать средства населения, они пополняют свои фонды за счет грантов от международных организаций, крупных отечественных инвесторов и финансовых ресурсов государства. При этом государственная поддержка микрокредитного рынка реализуется по специально разработанным программам через Фонд «Даму», АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства».

В то же время сравнительный анализ показателей МФО Казахстана с МФО республик Центральной Азии показал низкую эффективность отечественных микрокредитных организаций: они обслуживают малое количество клиентов с более высокими издержками. Это говорит о том, что, на самом деле, на рынке происходит переизбыток количества микрокредитных организаций. В связи с этим, по мнению автора, с целью повышения эффективности микрофинансового сектора возникает необходимость избрать стратегию поддержки существующих на рынке МКО, а не создания новых.

В целом по результатам анализа в работе были сформулированы основные проблемы развития микрокредитования в регионе, одной из которых является ограниченность развития микрофинансовой инфраструктуры на селе. Для решения этой проблемы предложено обеспечить работающие на селе МФО ресурсами, смягчив условия выдачи средств через «Даму». Усиление сельских МФО позволит расширить районы охвата кредитования малого и среднего бизнеса в сельских регионах, будет способствовать повышению финансовой грамотности населения, преодолению регионального дисбаланса, а также диверсификации сельского хозяйства.

Вторая проблема микрофинансового сектора региона – недостаточное регулирование деятельности микрокредитных организаций со стороны государства. В качестве решения этой проблемы в диссертации определена возможность законодательного ограничения деятельности МКО и кредитных товариществ в целях недопущения разрастания системного риска, а именно рассмотрен законопроект по вопросам кредитования и защиты прав потребителей, предусматривающий ограничение эффективной ставки вознаграждения для банков, для небанковских организаций, имеющих лицензии, а также для кредитных товариществ и микрокредитных организаций. Эта мера рассчитана на защиту потребителей финансовых услуг, по сути это ограничение ростовщичества. Эффективная ставка не должна превышать годовую ставку более чем на 8 % или на ставку рефинансирования Нацбанка.

Альтернативное решение этой проблемы в работе основывается на предложении введения института саморегулирования в микрокредитовании. Предложено ввести модель мониторинга за деятельностью МКО со стороны Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана. Такой вид мониторинга будет способствовать развитию бизнеса, улучшит качество работы и ускорит создание устойчивых микрокредитных организаций, поскольку именно в таких условиях возможно массовое, устойчивое оказание услуг микрокредитования клиентам с ограниченными финансовыми возможностями.

Исследование микрокредитного сектора также показало, что еще одной проблемой большинства сельских и городских микрокредитных организаций остается то, что у них нет достаточного имущества для покрытия кредита. Почти единственный ликвидный актив микрокредитных организаций на сегодня – кредитный портфель. Но так как АФН не регулирует деятельность микрокредитных организаций, каждая из них использует собственную классификацию кредитов заемщиков, которая не всегда совпадает с системой, применяемой банками. И чтобы ссудить МКО деньги, коммерческий банк должен подробно изучить ее кредитный портфель. Но это увеличивает его операционные расходы.

В работе отмечено, что в Казахстане использовались программы по МКО, где ставки были ниже, чем в банках. Но они должны были бы

спонсироваться на постоянной основе. А любой донор, в том числе государство, выделяющий ресурсы, в первую очередь делает ставку на самоокупаемость. Как только организация выходит на самоокупаемость, финансовая поддержка сокращается. В этой связи предложено для повышения эффективности микрокредитования заложить в госпрограмму развития микрокредитования эти принципы.

В целях разработки мероприятий, направленных на совершенствование механизма микрокредитования в регионе, в диссертации была рассмотрена проблема увеличения числа клиентов, покидающих микрокредитную организацию, причем, как показал анализ, это распространенное явление в регионе. Решение проблемы ухода клиентов особенно важно на рынке с возрастающей конкуренцией. На подобном рынке лояльные клиенты могут содействовать повышению эффективности, что становится все более важным для поддержания роста на насыщенном рынке. Работа с лояльными клиентами также снижает риск диверсификации продукта.

Для решения этой проблемы в работе обоснована значимость методики проведения исследования лояльности и причин ухода клиентов, которая может использоваться для того, чтобы определить области и приоритетные группы, на которые МКО может направить свои усилия в плане исследований и улучшения программы для достижения цели удержания большего числа клиентов.

Следует отметить, что изложенные в диссертации пути совершенствования организационного механизма микрокредитной деятельности региона заработают на практике только в том случае, если руководствоваться ими будут люди знающие.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Балкенова З. Микрофинансовый рынок Казахстана: в ожидании частных инвесторов.– Астана, 2010. – казинформ, с.60
- 2 Барсукова В. Перспективы микрофинансового сектора как третьего уровня кредитной системы Казахстана. PR служба фонда АО «Даму», 2008.
- 3 Бахытжанова А. Микро – не значит маленький// and.kz, 23.02.2010
- 4 Глухов А. Контроль за микрокредитными организациями породит теневое кредитование. // Казахстанское деловое издание Бизнес&Власть, 2010, № 3, с. 105
- 5 Доклад о ходе создания стратегического партнерства: ежегодная сессия ООН. – июнь. – 2007. – Нью-Йорк, с.10
- 6 Жусупов Ш. Кризис. Угрозы и возможности: опыт КМФ: конференция по микрофинансированию «Микрофинансы после кризиса: как продвигаться вперед, не теряя ответственности. – май. – 2010, с.20
- 7 Зубов А. Дайте фермеру кредит// and.kz, 16.01.2010, с.55
- 8 Имашова Ж.Д. Опыт микрокредитования в странах СНГ //Материалы международной научно-практической конференции «Ускорение развития Казахстанского общества в условиях экономической, политической и социальной модернизации: стратегия инновационного прорыва». – Караганда, 2006. - С. 220-221 – 0,25 п.л.
- 9 Имашова Ж.Д. Особенности функционирования трехуровневой системы микрокредитования в Республике Казахстан //Транзитная экономика. - Алматы, 2007. - № 3. - С.44-50. – 0,45 п.л.
- 10 Имашова Ж.Д. Перспективы развития деятельности микрокредитных организаций // Вестник Семипалатинского университета им. Шакарима – Семипалатинск, 2007. - №3. - С.109-115. – 0,4 п.л.
- 11 Имашова Ж.Д. Проблемы развития микрокредитного рынка //Материалы международной научно-практической конференции «Социально-экономические и правовые аспекты индустриально-инновационного развития Казахстана». – Алматы, 2006. - С.46-48 – 0,25 п.л.
- 12 Имашова Ж.Д. Становление микрокредитных организаций в Республике Казахстан //Материалы международной научно-практической конференции «Казахстан: конкурентоспособность и модернизация» на базе
- 13 Информационно-аналитический обзор экономики Казахстана// Национальный Банк Республики Казахстан. – 2011
- 14 Иргалиева Л. Микрокредитование как один из инструментов поддержки малого бизнеса// Малый и средний бизнес Казахстана, 2009, № 5,с. 148
- 15 Исламское финансирование должно получить должное развитие//газета «Наш мир», апрель 2009.

- 16 Казахстан в 2009 году: статистический ежегодник Казахстана, 2009, № 10, с.46
- 17 Банковское дело : Учебник/ Под ред. В.И.Коробовой М.: «Экономист», 2005. - 751 с.
- 18 Микрофинансирование в Казахстане: возможности для всех: отчет ПРООН. – 2005.
- 19 Микрофинансовые организации в Центральной Азии: Сравнительный Анализ 2005
- 20 Разрушаем стены между микрофинансированием и формальной финансовой системой - 2003.- № 7 www.cgap.org
- 21 Ограничения процентных ставок и микрофинансирование: история нашего времени - 2004.- № 9 www.cgap.org
- 22 Кунсеркин Ж. Кредитные товарищества. История и современность// Предприниматель и право. –2003.-№23.-С.17-25.
- 23 Малые города. Исследование Азиатского банка развития, 2004 г.
- 24 Казахстанская микрокредитная организация «Береке»: годовой отчет за 2009 год
- 25 Калабин В. Деньги по маленькому//Эксперт Казахстан, 2009, № 42, с. 100
- 26 Калабин В. Государство ужесточает контроль над финансовым сектором. //Деловой мир, 2010, № 7, с.99
- 27 Кубаев К.Е., Нурмуханбетова А.А. Менеджмент микрофинансирования. Алматы: Қазақ университеті, 2006. – 150 с.
- 28 Курятов В. Кредиты довести до адресатов//Казахстанская правда, 09.02.2010 г.
- 29 Лояльные кредиты // Деловой мир, 2010, № 3, с. 79
- 30 Касым А.А. Состояние микрофинансирования в Казахстане и пути его развития // РЦБК. – 2004. - №11. - С. 50-53.
- 31 Ахметова К.Ж, Кулмамитома М.Ж. Микрокредитование как один из инструментов реализации стратегического курса государства // Банки Казахстана – 2002.- № 5. С. 15-17.
- 32 Статистический бюллетень Национального агентства Республики Казахстан по статистике, 2011,2012,20013, <http://www.kazstat.asdc.kz>
- 33 Микрокредитная организация – не космическая орбита // капитал.kz, № 1, 15.01.2009
- 34 Микрофинансирование в Казахстане – итоги и перспективы//газета «Фокус», март 2010.
- 35 Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана: Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана от 29.01.2010 г., с.34
- 36 Организация деятельности и правовая база микрокредитных организаций //КазЭУ хабаршысы. - Алматы, 2006. - № 4. - С.144-149 – 0,75 п.л.
- 37 Постановление Правительства РК «О концепции развития сети

- микрокредитных организаций для кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей Республики Казахстан» от 28.04.2006 № 337
- 38 Финансирование микрофинансовых технологий - 2005.- № 23
www.cgap.org
- 39 Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан на 2009-2012 годы.
- 40 Программа АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» по развитию микрокредитных организаций в РК на 2008-2012 гг.
- 41 Рамазанов С. Скоринговое кредитование в Казахстане // Банки Казахстана – 2003. - №5. - С. 6-8.
- 42 Шынтемирова Г. Управление кредитными рисками // АгроИнформ – 2006. - №3 (45). – С.12-13.
- 43 Управление социальным воздействием в микрофинансировании // ISSN: 1740-4711 number nine 2005 www.imp-act.org
- 44 www.amfok.kz
- 45 www.Gazeta.kz
- 46 www.fingr.kz
- 47 www.zakon.kz
- 48 www.stat.kz
- 49 www.fund-damu.kz
- 50 www.kmf.kz

САРСЕНОВА ГУЛЬМИРА КАБЕНОВНА

**ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИКРОКРЕДИТНЫХ
ОРГАНИЗАЦИЙ В КАЗАХСТАНЕ
(НА ПРИМЕРЕ «KAZMICROFINANCE»)**

6М050600 – Экономика

Реферат
диссертации на соискание академической степени
магистра экономики

Республика Казахстан
Павлодар, 2014

Работа выполнена в Инновационном Евразийском университете

Научный руководитель:

кандидат экономических наук,
доцент Арынова З.А.

Официальный оппонент:

кандидат экономических наук,
доцент Мусина А.Ж.

Ведущая организация:

Инновационный
Евразийский университет

Секретарь ГАК
магистр экономики

А.А.Айтымова

Актуальность темы диссертации. С момента обретения Республикой Казахстан независимости оказание поддержки малообеспеченным слоям населения стало приоритетным направлением государственной политики.

Растущий спрос отечественных предпринимателей и потребителей на финансовые ресурсы требовал более полного доступа к финансовым услугам. Как и во многих странах, развитие малого и среднего предпринимательства рассматривалось в качестве одного из наиболее эффективных методов повышения уровня жизни населения в регионах. При этом ключевым компонентом выступало микрофинансирование.

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

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

Важность данного исследования заключается в том, что в сложившихся условиях банковские кредиты остаются недоступными для малого бизнеса, который в свою очередь, создает предпосылки для развития микрофинансирования как неотъемлемой части финансовой системы страны.

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

Степень изученности темы. В этой связи для всестороннего раскрытия темы исследования были изучены труды зарубежных ученых: И. Бернара, Дж. Кейнса, Ж.-К. Колли, Дж. Ло, У. Петти, А. Смита, В. Шмидта, И. Шумпетера, которые являются основоположниками экономической науки и внесли значительный вклад в развитие теории системы кредитования.

В процессе исследования изучались теоретические разработки ряда видных российских ученых в области кредитования банками и небанковскими учреждениями: Е.Ф. Жукова, В.И. Колесникова, В.И. Коробовой, И.О. Лаврушина и др.

Научные исследования кредитных отношений в Казахстане нашли отражение в работах отечественных ученых: Ш.Р. Абдильмановой, У.М. Исакова, З.Д. Исаковой, Г.Т. Калиевой, К.Е. Кубаева, Н. К. Кучуковой, Г.С.

Маргацкой, В.Д. Мельникова, Н. Нурсейт, П.С. Пасеченко, М.С. Саниева, Г.С. Сейткасимова, А.Н. Токсановой, Н.Н. Хамитова, Ж.Д.Имашева и др.

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

Цель и задачи диссертационного исследования. Целью диссертации является рассмотрения основных аспектов развития системы микрокредитования в РК. Поставленная цель определила содержание магистерской работы, в которой ставятся и решаются следующие задачи:

- исследовать теоретические аспекты микрокредитования как особого процесса финансирования, также обобщить и систематизировать методологические подходы понятия «микрокредитование»;

- проанализировать влияние микрофинансирования на социально-экономическое развитие регионов страны;

- раскрыть потенциал микрокредитных организаций в кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса, а также населения, определить возможности развития микрокредитных отношений;

- разработать пути совершенствования механизма микрокредитования в Казахстане.

Объектом исследования выступает ТОО Микрокредитная Организация «KazMicroFinance».

Предметом исследования является совокупность отношений, возникающих в процессе микрокредитования субъектов предпринимательства и населения.

Теоретической и методологической основой диссертации послужили научные труды казахстанских, российских и зарубежных ученых в области теории и практики кредитных отношений и микрокредитования, законодательные и нормативно-правовые акты Республики Казахстан, экономические программы Правительства Республики Казахстан, программы развития микрокредитования международных организаций, региональные программы развития предпринимательства. Информационной базой исследования послужили данные Агентства Республики Казахстан по статистике, Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана, Фонда развития предпринимательства «Даму», АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства»; материалы Национального банка Республики Казахстан, банков второго уровня, материалы периодической печати и другая экономическая информация.

Научная новизна основных положений диссертации состоит в следующем:

- выявлены особенности микрокредитования, позволяющие расширить теоретическую основу и совершенствовать его содержание;

- на основе зарубежной концепции микрокредитования и комплексного анализа деятельности субъектов кредитной системы обоснована социально-экономическая значимость микрокредитного рынка;

- рассмотрены особенности казахстанского рынка микрофинансовых организаций и перспективы его развития;
- разработана оценка риска методом кредитного скоринга для совершенствования механизма микрокредитования.

Основные положения, выносимые на защиту:

- развитие теоретических основ кредитования путем выработки авторского определения понятий «микрокредит» и «микрокредитование»;
- обоснование механизма контроля и регулирования деятельности микрокредитных организаций, направленного на повышение его эффективности;
- рекомендации о необходимости расширения роли микрокредитных организаций на рынке кредитования субъектов малого и среднего бизнеса через реализацию мероприятий по повышению их ресурсного потенциала;
- предложение использования скорингового механизма оценки микрокредитного риска, необходимого для снижения потерь по займам и экономии времени на погашение просроченной задолженности.

Научная и практическая значимость результатов исследования заключается в комплексном изучении состояния системы микрокредитования в Казахстане на примере ТОО Микрокредитная Организация «KazMicroFinance» при использовании анализа зарубежного опыта, определении особенностей его развития, внесении предложения по усовершенствованию механизма микрокредитования методом кредитного скоринга в системе управления рисками, выработке рекомендаций по улучшению механизма микрокредитования, определении направлений совершенствования микрокредитования в Казахстане. Основные положения и результаты работы могут быть применены при управлении микрокредитными организациями, при разработке учебно-методических пособий и рекомендаций, связанных с финансово-кредитной деятельностью, а также могут оказать помощь в разработке мер по повышению эффективности функционирования системы микрофинансирования в Казахстане.

Публикация результатов исследования. По теме диссертации опубликовано - 2 статьи, объемом – 1 п.л.

Структура работы и объем диссертации. Диссертационная работа состоит из введения, трёх глав, заключения и списка использованных источников.

Ключевые слова: микрокредитование, кредит, стратегия, скоринг.

СПИСОК ОПУБЛИКОВАННЫХ РАБОТ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ

- 1.УДК №336.77.067(574) //«Основные направления деятельности микрокредитных организаций в Республике Казахстан»//Научный журнал «Вестник» №4(48)2012
- 2.УДК №336.717.061 (574)//«Основные теоретико-методологические аспекты рейтинговой оценки микрокредитных организаций в Республике Казахстан»//Сборник научных трудов молодых учёных //Омск: Издательство ОмГТУ,2014г.

РЕЗЮМЕ

Сарсенова Гульмира Кабеновна

**Основные аспекты деятельности микрокредитных организаций
в Казахстане (на примере KazMicroFinance)
6М050600 – Экономика**

Целью диссертационной работы является рассмотрения основных аспектов развития системы микрокредитования в Казахстане.

Предметом исследования является совокупность отношений, возникающих в процессе микрокредитования субъектов предпринимательства и населения.

Объектом исследования выступает сектор микрофинансирования как совокупность субъектов микрокредитования, обеспечивающих финансовыми ресурсами малые формы хозяйствования.

Основные положения диссертации, выносимые на защиту:

- теоретические аспекты микрокредитования как особого процесса финансирования, также обобщить и систематизировать методологические подходы понятия «микрокредитование»;
- влияние микрофинансирования на социально-экономическое развитие регионов страны;
- потенциал микрокредитных организаций в кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса, а также населения, определить возможности развития микрокредитных отношений;
- пути совершенствования механизма микрокредитования в Казахстане.

ТҮЙІН

Сарсенова Гульмира Кабеновна

**Қазақстандағы микрокредиттік ұйымдар әрекетінің негізгі аспектілері
(KazMicroFinance мысалында)
6M050600 – Экономика**

Диссертациялық жұмыстың мақсаты - Қазақстандағы микрокредиттік ұйымдар әрекетінің негізгі аспектілерін қарастыру.

Зерттеу пәні – кәсіпкерлік және тұрғындар субъектілерін микрокредиттеу процесінде туындайтын қарым-қатынастардың жиынтығы.

Зерттеу нысаны – шаруашылықтың шағын формаларын қаржылай қамтамасыз ететін микрокредиттеу субъектілерінің жиынтығы ретіндегі микроқаржыландыру секторы.

Диссертацияның қорғауға ұсынылатын негізгі қағидалары:

- қаржыландырудың ерекше процесі ретіндегі микрокредиттеудің теориялық аспектілері, «микрокредиттеу» ұғымының методологиясын жинақтау және жүйелеу;

- ел аймақтарының әлеуметтік-экономикалық дамуына микрокредиттеудің әсер етуі;

- шағын және орта бизнес субъектілеріне, сондай-ақ тұрғындарға кредит беруде микрокредиттік ұйымдардың әлеуеті, микрокредиттік қатынастардың даму мүмкіндіктерін анықтау;

- Қазақстандағы микрокредиттеу механизмін жетілдіру жолдары.

SUMMARY

Gulmira Kabenovna Sarsenova

**Key aspects of the activity of microcredit organizations in Kazakhstan
(on the example of KazMicroFinance)
6M050600 - Economics**

The aim of the thesis is to consider the main aspects of the development of the system of microcredit in Kazakhstan.

The subject of this study is the set of relations that arise in the process of microcredit of business entities and the public.

The object of the research is the sector of microfinancing as a set of entities of microcredit providing financial resources to small forms of management.

The key propositions of the thesis to be defended:

- theoretical aspects of microcredit as a special financing process, also to summarize and organize methodological approaches the concept of "microcredit";
- the impact of microfinancing on social and economic development of the regions;
- the potential of microcredit institutions in lending small and medium-sized businesses, as well as population and to identify opportunities for the development of microcredit relations;
- the ways to improve the mechanism of microcredit in Kazakhstan.