

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ
ДЛЯ ТРУДОВЫХ МИГРАНТОВ.
ОПЫТ КЫРГЫЗСТАНА**

Бишкек 2011

УДК
ББК
П

Авторы: И.Лукашова, И.Макенбаева
Дизайн: А. Бабкин
Типография: ОсОО «KIRLand»

П ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ ТРУДОВЫХ МИГРАНТОВ. ОПЫТ КЫРГЫЗСТАНА. – Б.: 2011. – 70 с.

ISBN

Данное исследование и его публикация стали возможны благодаря финансовой поддержке Центра ОБСЕ в Бишкеке и технической поддержке представительства АКТЕД в Кыргызской Республике.

Материалы данного издания могут использоваться только в информационных целях. Мнения, сведения, интерпретации и выводы авторов и исследователей необязательно отражают официальную позицию ОБСЕ и стран-участниц ОБСЕ. ОБСЕ не несет никакой ответственности за убытки, связанные с информацией, содержащейся в этом издании.

Распространяется бесплатно. При полном или частичном использовании материалов публикации ссылка на источник обязательна.

Электронную версию отчета можно найти на сайте www.osce.org/bishkek.

П
ISBN

УДК
ББК

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1. МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ	7
1.1. Инструментарий исследования.....	7
1.2. Краткое описание работы.....	7
2. ОБЗОР БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ	9
2.1. Банковские услуги для физических лиц в Кыргызстане.....	9
<i>Общая характеристика банковской среды</i>	9
<i>Денежные переводы</i>	10
<i>Вклады физических лиц</i>	14
<i>Кредиты</i>	18
<i>Микрокредиты</i>	21
<i>Пластиковые карты</i>	24
2.2. Потребности мигрантов и членов их семей в банковских услугах.....	26
<i>Предпосылки готовности мигрантов к использованию банковских продуктов</i>	26
<i>Мнение банкиров о привлечении денег мигрантов</i>	28
<i>Имеющиеся банковские продукты, ориентированные на мигрантов</i>	32
2.3. Банковские услуги для кыргызских мигрантов в Российской Федерации.....	34
<i>Вклады и депозиты</i>	34
<i>Кредиты</i>	34
<i>Использование пластиковых карт</i>	35
<i>Опыт Русславбанка</i>	36
2.4. Банковские услуги для кыргызских мигрантов в Республике Казахстан.....	40
3. КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ	
МИГРАНТАМИ И ЧЛЕНАМИ ИХ СЕМЕЙ	44
<i>Характеристика выборки</i>	44
<i>Экономическое благосостояние обследуемых домохозяйств</i>	44
<i>Спрос на услуги по осуществлению денежных переводов</i>	46
<i>Сбережения домохозяйств</i>	47
<i>Сбережения домохозяйств и банковские продукты</i>	48
<i>Деятельность персонала банков по привлечению клиентов</i>	51
<i>Спрос на кредитные продукты</i>	52
<i>Использование домохозяйствами денежных переводов мигрантов</i>	58
<i>Последний полученный денежный перевод</i>	60
<i>Обобщенные мнения мигрантов по использованию банковских продуктов</i>	61
ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ	63
ПРИЛОЖЕНИЕ 1	65
SWOT-анализ привлекательности банковской системы для трудовых мигрантов	65
ПРИЛОЖЕНИЕ 2	68
Список населенных пунктов и число респондентов	70

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

CA-NEWS	Центрально-азиатское независимое информационное агентство
АКИpress	Независимое информационное агентство
АКТЕД	Неправительственная организация
АО	Айыл окмоту, органы местного самоуправления
АУБ	АзияУниверсалБанк
ВБ	Всемирный Банк
ВУЗ	Высшее учебное заведение
ГСБ РТ	Государственный сберегательный банк Республики Таджикистан
ЗАО	Закрытое акционерное общество
КБ	Коммерческий банк
КНИА	Кыргызское национальное информационное агентство
КР	Кыргызская Республика
КСФК	Кыргызская сельскохозяйственная финансовая корпорация
МОМ	Международная организация по миграции
МТЗМ	Министерство труда, занятости и миграции КР
НБКР	Национальный банк Кыргызской Республики
НСК	Национальный статистический комитет КР
НФКУ	Небанковские финансово-кредитные учреждения
ОАО	Открытое акционерное общество
ОБСЕ	Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе
ОДП	Оператор денежных переводов
ООН	Организация объединенных наций
ПИН	Персональный идентификационный номер
РК	Республика Казахстан
РНН	Республиканский налоговый номер в Казахстане
РСК	Расчетно-сберегательная компания-Банк
РФ	Российская Федерация
СМИ	Средства массовой информации
Соцфонд	Социальный фонд
ФИО	Фамилия, имя, отчество
ФКБ	ФинансКредитБанк
ЦУМ	Центральный универсальный магазин

ВВЕДЕНИЕ

Трудовая миграция из Кыргызстана за последние десять лет не только набрала силу, но и продемонстрировала устойчивость процесса даже на фоне мирового экономического кризиса. Исследование «Влияние мирового экономического кризиса на трудовую миграцию из Кыргызстана в Россию», проведенное ОБСЕ в 2009 году, выявило, что, несмотря на проблемы, связанные с сокращением рабочих мест, ужесточением процедур легализации в странах приема и, как следствие, ухудшением положения мигрантов, в Кыргызстане отсутствует реальная альтернатива трудовой миграции. Даже в самый пик кризиса возврат мигрантов составил не более 10%. В настоящее время очевидно, что на микроуровне возвращение мигрантов ухудшит материальное положение и качество жизни их семей, а на макро - приведет к росту безработицы в Кыргызстане, усилит давление на систему социальной защиты и др. Тем не менее можно систематизировать факторы, оказывающие разнонаправленное воздействие на процессы миграции.

Факторы, *ограничивающие* трудовую миграцию:

- Российская Федерация (РФ)¹ последовательно закрывает привлекательные и традиционные сферы трудоустройства для иностранных граждан.²
- РФ сокращает квоты по трудоустройству иностранных граждан.
- Республика Казахстан (РК) ведет жесткую политику сокращения приема трудовых мигрантов.

Факторы, *способствующие* миграции:

- Отсутствие позитивных изменений на рынке труда Кыргызской Республики (КР):
 - высокая безработица;
 - низкая заработная плата и др.
- Политическая нестабильность:
 - апрельские события 2010 г. в г. Бишкек и смена власти;
 - межэтнические конфликты на юге страны летом 2010 г. и усиление оттока в РФ узбекского населения;
 - отсутствие с апреля 2010 г. до конца октября 2010 г. ответственного Правительства КР.³
- РФ остается открытой для приема граждан КР (безвизовый режим пребывания, легализация путем введения патентов при трудоустройстве в частном секторе, сохранение облегченного режима получения гражданства РФ для граждан КР).
- Большая численность находящихся в РФ трудовых мигрантов из Кыргызстана служит мостом для трудоустройства новых трудовых мигрантов, граждан КР.
- Экономики России и Казахстана выходят из кризиса.

Таким образом, несмотря на действие некоторых внешних факторов, ограничивающих трудовую миграцию, факторов, которые ее стимулируют, гораздо больше и влияние их более существенно, поэтому на современном этапе можно констатировать, что трудовая миграция из Кыргызстана приобрела долгосрочный характер, а денежные переводы мигрантов стали стабильным фактором развития экономики страны.

Всемирный саммит ООН 2005 г. признал «наличие важной связи между трансграничной миграцией и развитием».⁴ По данным Всемирного Банка, официальный объем денежных переводов мигрантов в 2008 г. составил 400 млрд. долл. США, причем из них свыше 300

¹ В 2009 г., по различным оценкам, в РФ трудилось 85% мигрантов из Кыргызстана, в 2010 г. в связи с жесткой миграционной политикой Казахстана это число существенно увеличилось

² Постановление Правительства РФ №947 от 27 ноября 2010 г., согласно которому с 1 января 2011 г. предпринимателям будет запрещено принимать на работу иностранных граждан в сферу розничной торговли алкогольными напитками, лекарствами, торговли на рынках и в палатках, а также розничной торговли вне магазинов

³ После апрельских событий 2010 г. было Временное Правительство, затем Техническое Правительство

⁴ Пп. 61-63 итогового документа

млрд. долл. США были переведены в развивающиеся страны.⁵ В силу этого обстоятельства, начиная с 2007 г., в Кыргызстане появилось много исследований различного уровня направленности и детализации, касающихся денежных переводов трудовых мигрантов. Объектами исследования выступали доходы мигрантов, объемы денежных переводов, способы передачи денег, направления расходования денежных средств получателями, связь уровня бедности и денежных переводов и др.

На сегодняшний день у специалистов появилось устойчивое мнение, что потоки денежных переводов представляют собой важный инвестиционный потенциал, и поэтому денежные переводы необходимо аккумулировать банковским сектором, как стран доноров, так и стран реципиентов. Постоянно растущий рынок официальных денежных переводов создает условия для роста деловой активности банков в странах приема, а стратегия поощрения получателей денежных переводов к открытию расчетных счетов и срочных депозитов при получении денег – в странах исхода мигрантов. Таким образом, последовательно внедряя технологии привлечения денежных средств трудовых мигрантов, можно в среднесрочной перспективе увеличить доступ мигрантов и членов их семей к банковским продуктам,⁶ а привлеченные средства инвестировать в экономику.

Признавая долгосрочный характер кыргызской трудовой миграции и очевидного практического интереса банковского сектора к денежным переводам мигрантов во всем мире, а также основываясь на опыте конкурентной борьбы стран исхода (Восточная Европа) и стран приема (Западная Европа) по привлечению средств трудовых мигрантов в банковскую систему, ОБСЕ своевременно инициировала актуальный исследовательский проект в Кыргызстане. Проблема повышения экономического потенциала денежных переводов становится предметом широкого обсуждения в обществе.

<http://ca-news.org/news/560081>

16 декабря 2010

CA-NEWS (KG)

Глава киргизского Союза предпринимателей Чингиз Макешов жалуется, что деньги, которые мигранты посылают своим семьям, не приносят ту пользу, которую могли бы.

По его мнению, частные инвестиции в малый и средний бизнес могли бы одновременно помочь экономическому развитию страны и создать новые рабочие места. Это могло бы также стать основой надежных источников дохода для мигрантов, считает Макешов.

«Если бы этот миллиард долларов был инвестирован в экономику, это серьезно способствовало бы развитию нашей страны», - утверждает он.

Основной целью настоящего проекта является оценка реальных предпосылок и ближайших перспектив системного вовлечения денежных переводов трудовых мигрантов в экономику Кыргызской Республики в качестве инвестиционного ресурса.

В ходе выполнения проекта и подготовки настоящего отчета была произведена попытка оценить:

1. текущее состояние банковского сектора КР в направлении развития банковских продуктов и услуг для трудовых мигрантов, помимо обслуживания денежных переводов;
2. готовность мигрантов и членов их семей пользоваться банковскими продуктами и услугами;
3. готовность банковского сектора РФ и РК предоставлять банковские продукты и услуги, прямо и косвенно направленные на мигрантов;
4. относительные преимущества кыргызских банков в конкурентной борьбе за деньги мигрантов по сравнению с российскими и казахстанскими.

⁵ Анна Чаплыгина

⁶ Объединение денежных потоков в миграции - <http://www.im4.ru/ru/content/obednenie-denezhnykh-potokov-v-migratsii>

1. МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

1.1. ИНСТРУМЕНТАРИЙ ИССЛЕДОВАНИЯ

Для достижения цели исследования и подготовки настоящего отчета были использованы:

- Годовые отчеты Национального Банка Кыргызстана, Центральных Банков России и Казахстана.
- Общедоступные отчеты и материалы, касающиеся вопросов исследования.
- Информация, собранная в результате встреч, интервью и полевого обследования.

Кроме того, по итогам выполненного анализа, а также на основании других источников данных сделаны попытки получения «грубых» качественных и количественных оценок имеющих ограничений и барьеров по использованию банковских продуктов и услуг мигрантами и членами их семей.

В ходе выполнения проекта и подготовки отчета был применен следующий инструментарий:

- кабинетное исследование;
- экспертные интервью;
- глубинные интервью с внешними трудовыми мигрантами и членами их семей;
- полевое обследование домохозяйств южного региона Кыргызстана, в составе которых имеются внешние трудовые мигранты.

1.2. КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ РАБОТЫ

Работа началась с изучения банковских продуктов и услуг, предоставляемых коммерческими банками КР, РФ и РК, а также аналитических материалов, связанных с темой исследования.

Основной вектор исследованию задали *экспертные интервью* в рамках 28 встреч с более чем 50 специалистами. Важным фактором успешного выполнения проекта стало предоставление информации и содействие не только руководителей коммерческих банков КР, РФ и РК, но и Национального Банка Кыргызской Республики (НБКР) и Консульства КР в Свердловской области.

Встречи с экспертами банковского сектора были проведены в Кыргызстане в городах Бишкек, Талас, Ош и Джалал-Абад, в районных центрах Узген и Сузак, а также в некоторых айылных округах (АО) соответствующих районов. Содержательная информация была получена в ходе экспертных интервью в России – в городах Москва и Екатеринбург, в Казахстане – в городах Астана и Алматы.

Наиболее ценной, непосредственно объясняющей степень готовности и барьеры в использовании банковских продуктов мигрантами, представляется информация, собранная в результате *проведенных глубинных интервью* с самими мигрантами на территории России, на вещевых рынках и объектах общественного питания городов Москва и Екатеринбург, а также в Казахстане – на вещевых рынках городов Астана и Алматы. Всего состоялось 30 глубинных интервью. Опросы мигрантов проводились на рабочих местах с разрешения работодателей – представителей администраций рынков и предприятий общественного питания.

Распределение общего числа интервью с мигрантами следующее: на территории Российской Федерации – 21, Республики Казахстан – 9.

Глубинные интервью, взятые у работающих за рубежом мигрантов, а также у специалистов банковского сектора, явились основой анкеты *для проведения полевого обследования* домохозяйств в трех областях южного региона страны – основных поставщиков трудовых мигрантов – с целью получения количественных оценок.

Обследование проводили интервьюеры из числа мобилизаторов неправительственной организации АКТЕД.

Подбор респондентов осуществлялся методом «снежного кома», хотя и по достаточно обширной территории.

Таблица 1. Характеристика выборки полевого обследования

Область	Количество районов	Количество городов	Количество сел	Число респондентов
Ошская	5	2	27	301
Джалал-Абадская	3	2	43	450
Баткенская	3	2	43	449
Итого:	11	6	113	1200

Более подробные данные о распределении респондентов по районам, городам и селам трех областей представлены в главе 3 и в Приложении 2 настоящего отчета.

Следует заметить, что в число респондентов в основном вошли граждане, которые имеют опыт использования банковских услуг по отправлению или получению денежных переводов. Результаты проведенного обследования дали возможность оценить следующее:

- потенциал сбережений населения, в том числе из средств денежных переводов мигрантов;
- степень готовности мигрантов и членов их семей к взаимовыгодному сотрудничеству с банковским сектором в направлении хранения денег в цивилизованной форме на счетах и использования коммерческих кредитов;
- экономические факторы, которые выступают барьерами на пути к использованию банковских услуг населением;
- социальные факторы, ограничивающие доступ населения к современным банковским услугам;
- мнение респондентов относительно преимуществ банковских услуг КР по сравнению с банковскими услугами РФ и РК.

Авторы отчета полагают, что полученные результаты представляют интерес для государственных органов, Правительства КР в качестве информации для выработки отдельных направлений стратегии развития страны. Кроме того, данный отчет является ценным для аналитических служб банковского сектора КР.

2. ОБЗОР БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

2.1. БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КЫРГЫЗСТАНЕ

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БАНКОВСКОЙ СРЕДЫ

Краткий обзор банковского сектора КР сделан по данным НБКР и Национального Статистического Комитета Кыргызской Республики (НСК) с фокусом на наиболее востребованные мигрантами и членами их семей денежные переводы и микрокредитование. Более полное представление о состоянии банковского сектора КР можно получить на официальном сайте НБКР.⁷ Кроме того, в данном разделе настоящего отчета просуммированы частные мнения экспертов, которые имеют независимый взгляд на предмет исследования.

В банковский сектор КР входят 21 универсальный коммерческий банк и учреждения, которые предоставляют определенные финансовые услуги: микрофинансовые организации, кредитные союзы, страховые компании, а также страховые, инвестиционные и пенсионные фонды.

В КР коммерческие банки существуют в форме ЗАО и ОАО, среди них есть банки с иностранным капиталом. Либеральная государственная система регулирования банковской деятельности и растущий спрос на банковские услуги способствуют росту агентов, предоставляющих эти услуги в КР. Банковская система КР неуклонно развивается.

Действующее банковское законодательство КР формально обеспечивает условия для развития конкурентной среды в банковском секторе. Банки должны быть импульсом преобразования экономики и важным компонентом благоприятного инвестиционного климата. Однако на практике одна из основных проблем – отсутствие реальной конкуренции на рынке банковских услуг.

Основным источником заработков для отдельных коммерческих банков остается реэкспорт финансов в основном из России и Украины. При этом в КР отмечается низкая капитализация всей отечественной экономики, в том числе и банковского сектора, неразвитая финансовая инфраструктура, недостаточный объем внешних и внутренних инвестиций. В таких условиях долгосрочные источники для роста экономики отсутствуют. Растет государственный долг страны, 2010 год завершен с большим дефицитом государственного бюджета.

Банки в КР не являются существенным фактором развития экономики отдаленных регионов страны, и поэтому не несут на места более высокую экономическую культуру. Банковские служащие, которые живут и работают на региональном уровне, лучше знают специфику местной экономики и местного бизнеса, поэтому только филиалы банков могли бы стать проводниками политики развития малого и среднего бизнеса в регионах, формировать традиции и культуру сотрудничества с банками. Роль филиалов банков в КР очень мала, все решения принимаются в центральных офисах. А после закрытия в 2010 г. самого крупного коммерческого банка – АзияУниверсалБанка с 33 филиалами – сократилось количество банковских учреждений и филиалов, особенно в регионах.⁸

Одна из проблем банковского сектора заключается в том, что он аффилирован с государством. На рынке КР есть банки-фавориты, которые имеют особые привилегии и им позволяется больше, чем другим, и, соответственно, банки-пасынки, к которым продуцируется пристрастное отношение. Таким образом, государственная власть в КР нарушает Закон о банках и банковской деятельности.

⁷ www.nbkr.kg

⁸ На момент написания отчета на базе национализированного АзияУниверсалБанка заработал новый банк

Газета «Вечерний Бишкек», 26 ноября 2010 г., Улан Сарбанов, независимый эксперт, экс-Председатель Нацбанка с 2000 по 2006 гг.: «Нацбанк потерял независимость и нравственные основы»

О доверии к банковской системе: ...Существует такое понятие «целостность банковской политики». Сегодня этого в Нацбанке нет... Доверие теряется за секунды, а для того, чтобы его вернуть, требуются годы. По крайней мере, сегодня часть населения и предприниматели, может, и доверяют средства отдельным банкам, но в целом доверие к коммерческим банкам отсутствует...

Об отношении к отдельным коммерческим банкам, где введено временное руководство НБКР: ...Ситуация по принятию решения в отношении некоторых банков несколько затянулась (прошло 9 месяцев). Для того чтобы проверить корсчета, кредиты и кассу, достаточно полутора-двух месяцев... Профессиональное отношение при отсутствии политической ангажированности всегда требует меньше времени, чем непрофессионализм...

О независимости НБКР: ...Национальный банк сегодня потерял независимость... С юридической точки зрения Национальный банк имеет один из самых сильных статусов независимости. Ведь правительству запрещено вмешиваться в деятельность главного денежно-финансового ведомства страны, да и по обязательствам государства Нацбанк не отвечает. Только вот в 2008 году в Законы были внесены некоторые изменения, которые добавили ложку дегтя в бочку меда. Это имело свои негативные последствия. Дело в том, что к основным задачам было добавлено и содействие экономическому росту. В наших условиях это сильно подорвало независимость НБКР. Отсутствие крепких нравственных устоев и профессионализма привело к тому, что роль Нацбанка была принижена до статуса кассы Правительства...

...члены правления Нацбанка занимаются обслуживанием интересов некоторых заинтересованных персон. Это может иметь очень печальные последствия...

Business АКИpress 23-12-10

Темир Сариев, экс-министр финансов:

«Правительство должно восстановить независимость Нацбанка от политического давления»

Должна быть восстановлена независимость главного регулятора банковской системы — Национального банка КР. Он не должен иметь политическое давление со стороны государственных органов.

Надо признать как положительный фактор – НБКР и коммерческие банки проявили институциональную зрелость и ответственность в дни так называемых революций, получили опыт работы в экстремальных условиях политической нестабильности.

Основное достижение заключается в том, что в самой острой фазе известных политических событий банковская система в целом смогла консолидировать усилия в принятии экстренных мер по обеспечению собственной безопасности и сохранности активов, а затем достаточно быстро стала функционировать в штатном режиме, тем самым, предотвратив массовую панику и реальную угрозу экономического коллапса.

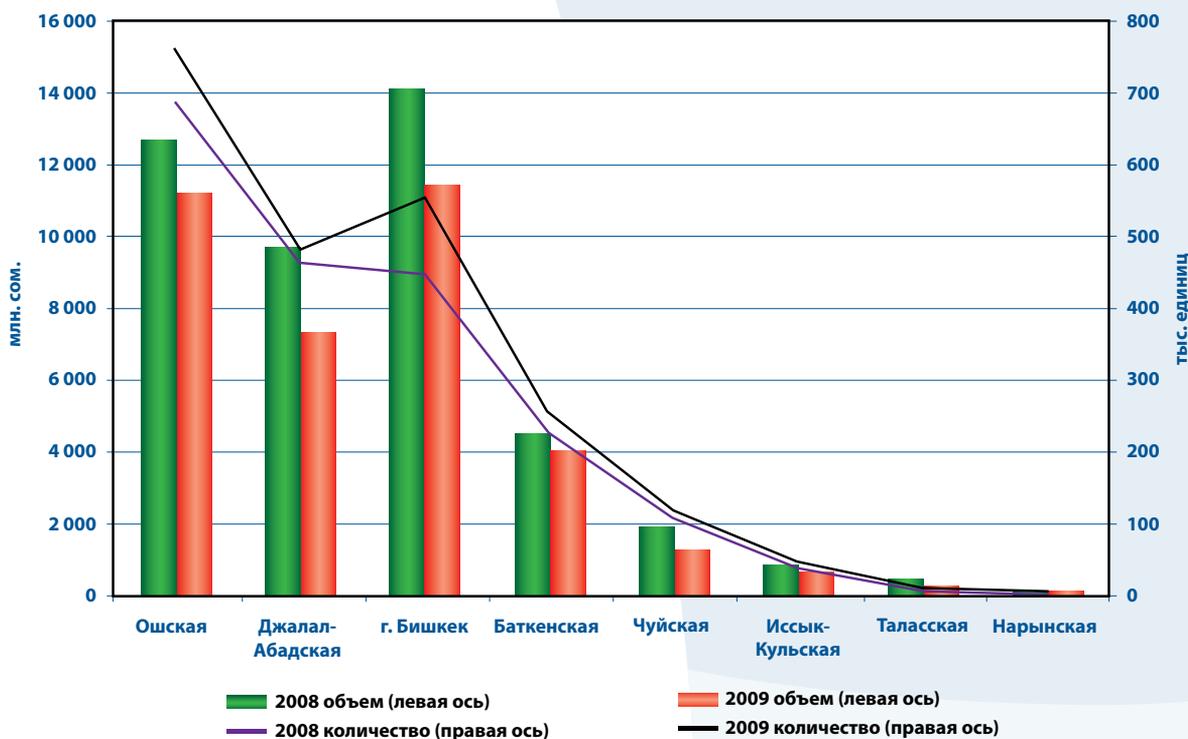
ДЕНЕЖНЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Рост числа трудовых мигрантов за последние 10 лет вызывает появление на рынке новых систем денежных переводов, порождает высокую конкуренцию между ними со всеми вытекающими последствиями и делает коммерческие банки активными посредниками в обслуживании переводов денежных средств из стран приложения труда мигрантов в страны их происхождения.

По данным НБКР, объем переводов от мигрантов, работающих в России и других странах, за первые 10 месяцев 2010 года превысил 900 миллионов долларов, что примерно на 157 миллионов долларов больше суммы, которую кыргызские мигранты послали домой за весь 2009 год. Эти поступления играют важную роль в валовом доходе КР, годовой бюджет которой составляет приблизительно 1,36 миллиарда долларов.

Распределение объема денежных переводов по регионам КР, где на фоне лидерства г. Бишкек, суммарно по размерам переводимых средств и количеству переводов преобладают южные области, показано на диаграмме 1.

Диаграмма 1. Динамика трансграничных переводов в 2008 и 2009 гг. по областям



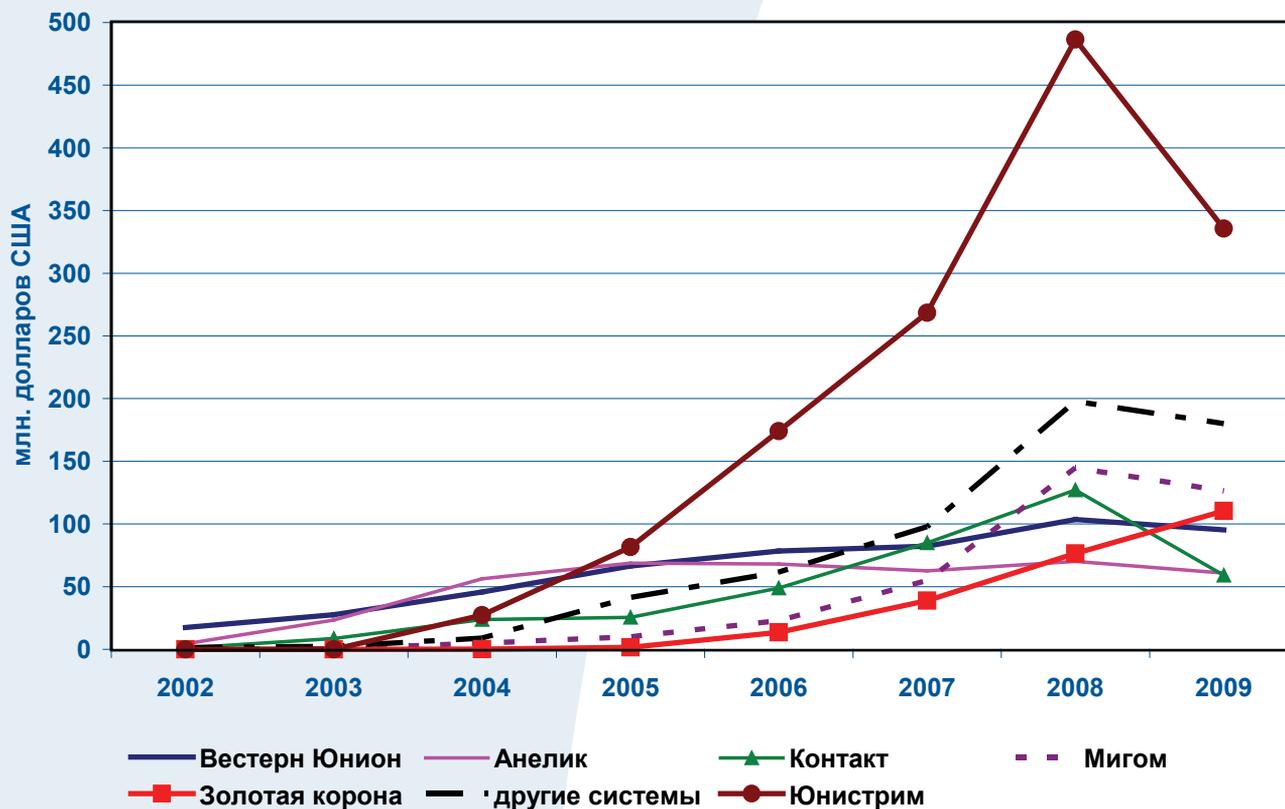
Источник: НБКР

В 2010 г. коммерческие банки КР предоставляли услуги денежных переводов без открытия счета по следующим международным системам:

1. Coinstar
2. Contact
3. INTERexpress
4. Migom
5. Money Gram
6. Privat Money
7. STBexpress
8. UNistream
9. VIP-Money Transfer
10. Western Union
11. Express Money
12. Аллюр
13. Анелик
14. Близко
15. Быстрая почта
16. Золотая корона
17. Страна экспресс

Тарифы за обслуживание в данных системах находятся в диапазоне от 1 до 6% от суммы перевода.

Диаграмма 2. Динамика изменения объемов переводов через системы денежных переводов без открытия счета, млн. сом.

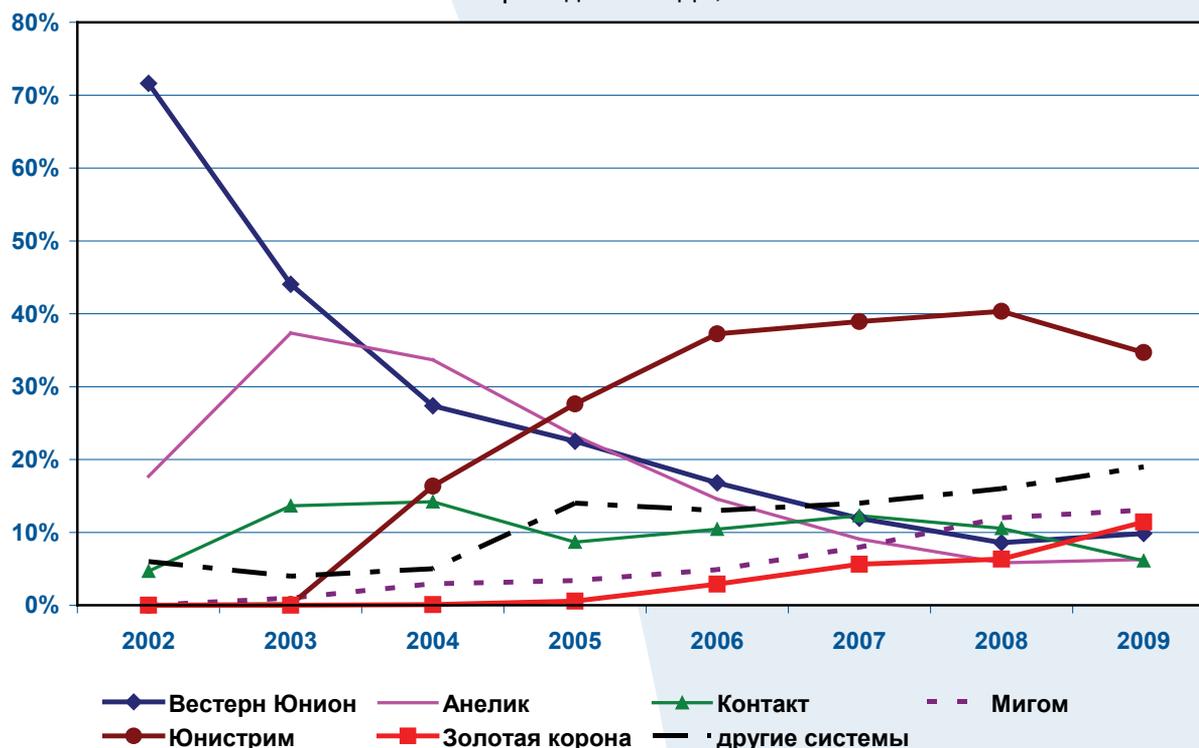


Источник: НБКР

На диаграмме 2 представлена динамика роста объемов денежных переводов с 2002 по 2008 г. и 20%-ное падение объемов по итогам 2009 г., с 1 206.3 до 967.5 млн. долларов США, вызванное мировым экономическим кризисом. Ценовая конкуренция показывает растущее преимущество новой высокотехнологичной системы «Золотая корона», которая смогла низкими тарифами за услуги привлечь к себе клиентов-мигрантов в период кризиса. По всем остальным системам наблюдалось падение абсолютных объемов переводов в сравнении с 2008 г.

Рост количества трудовых мигрантов привел к росту объемов денежных переводов, что в свою очередь привело к росту количества самих систем и обусловило ценовую конкуренцию между ними. В 2002 г. абсолютным лидером, имеющим 70%-ную долю рынка денежных переводов в КР, была система «Western Union». Начиная с 2005 г. лидерство перешло к системе «Юнистрим», доля которой в 2008 г. достигала 40%. В 2009 г. доля «Юнистрим» составила 35%, а доля «Золотой короны» подросла с 6 до 11% всех переводов (диаграмма 3).

Диаграмма 3. Динамика изменения структуры общего объема годовых переводов по ОДП, %



Источник: НБКР

Кроме того, банки КР предоставляют услуги с использованием локальных систем денежных переводов без открытия счета:

1. Аманат
2. Аргымак
3. Береке
4. Инексим транзит
5. Иссыккуль транзит
6. Кыргыз трансфер
7. Экоперевод

Тарифы за обслуживание в данных системах зависят от суммы перевода и колеблются от 0,15 до 0,3% от суммы денежного перевода.

Растущий в последние годы объем денежных переводов и соответственно растущий комиссионный доход с них сделал услуги по предоставлению денежных переводов более привлекательными, чем депозитные и кредитные продукты банков. При использовании нескольких систем денежных переводов банки, в среднем, имеют 0,6% комиссионных доходов с объемов денежных переводов.⁹ Эти «легкие» доходы побудили некоторые банки КР заняться внедрением своих собственных систем денежных переводов, работающих не только на локальном уровне.

По данному разделу можно сделать следующие краткие выводы:

- Объемы переводимых денежных средств в КР растут.
- Банки КР являются активными участниками на рынке обслуживания систем денежных переводов.
- Целевая категория систем денежных переводов без открытия счета – трудовые мигранты.
- Банки, конкурируя за доходы от денежных переводов мигрантов, предлагают новые сервисы и сокращают комиссионные, уплачиваемые клиентами.

⁹ Оценочно банки заработали около 300 млн. сом. за предоставление услуг денежных переводов за 2009 г.

Вклады физических лиц

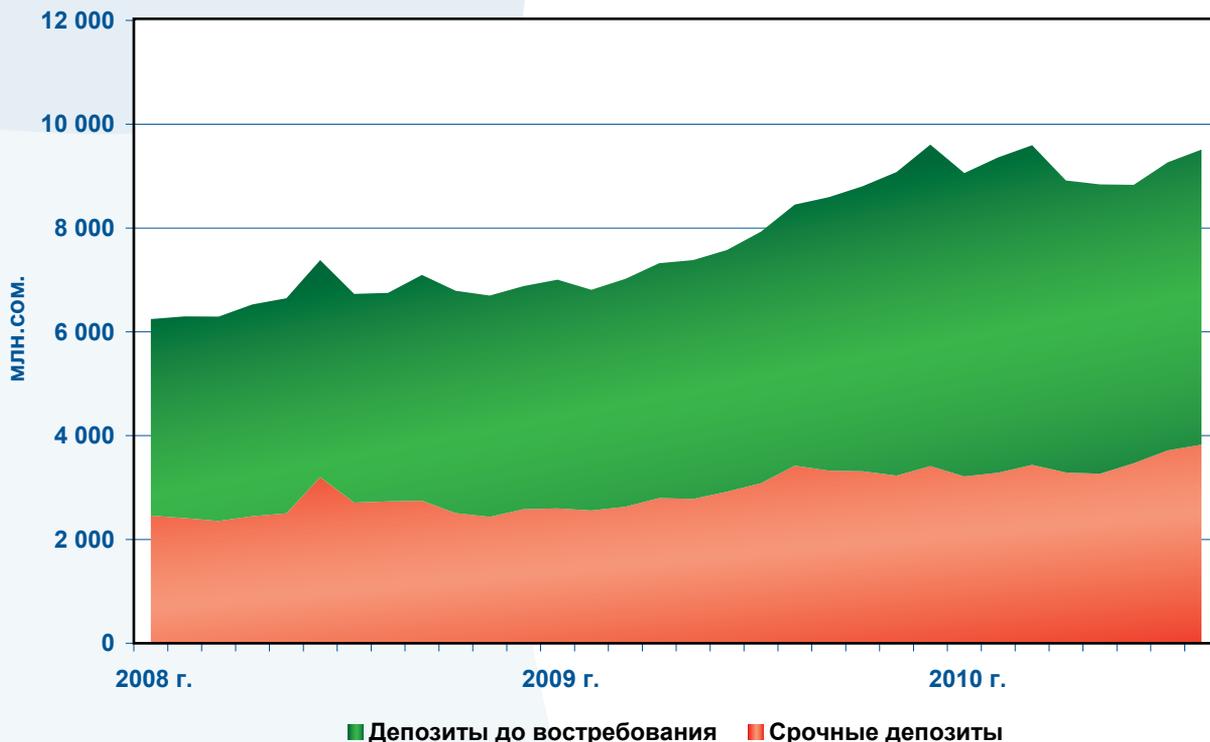
По данным НБКР, суммарный объем вкладов физических лиц в коммерческих банках до апрельских событий 2010 г. постепенно рос и составлял примерно 10 млрд. сомов, или 29% всех вкладов в коммерческих банках.¹⁰ В расчете на душу населения вклады физических лиц составляют 42,5 долларов США.

Проанализировав условия вкладов и депозитов для физических лиц в коммерческих банках КР, можно сделать следующие обобщения:

- Банки, работающие с населением, имеют разнообразные условия вкладов и депозитов.
- Линейки вкладов и депозитов каждого банка содержат от двух до шести продуктов.
- Минимальная сумма вклада колеблется от 300 сомов и выше, при этом нет ограничений на верхнюю сумму вклада.
- Треть вкладов имеют возможность пополнения и примерно столько же – возможность частичного снятия денежных средств.
- Правила начисления процентов варьируют от ежемесячного до ежегодного, с выплатой процентов – ежемесячно или в конце срока. В некоторых случаях есть возможность капитализации начисленных процентов.
- Процентная ставка находится в пределах от 2 до 15% годовых.
- По сроку вклады варьируют от 1 месяца и более.

На диаграммах, представленных ниже, отражена статистика НБКР по депозитам физических лиц за период 2008-2010 гг.

Диаграмма 4. Общие депозиты физических лиц

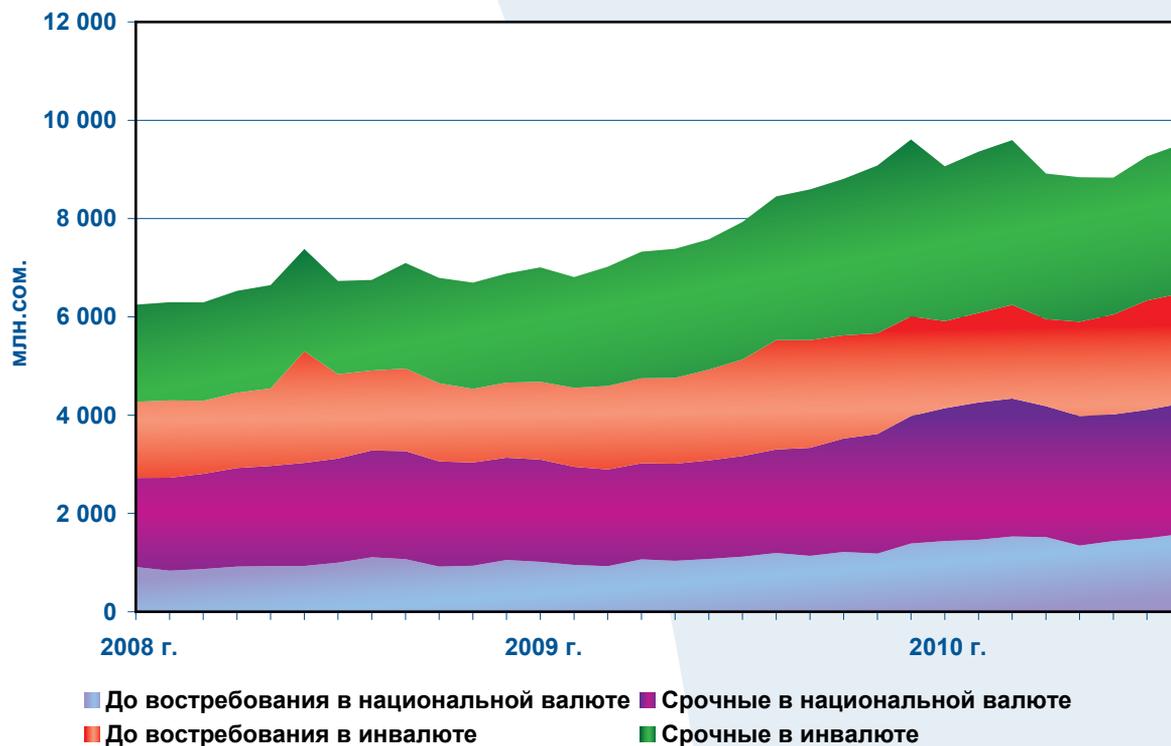


Источник: НБКР

¹⁰ После событий апреля 2010 г. объем вкладов несколько упал

Срочные депозиты за период 2008-2010 гг. составляют 62% всех депозитов физических лиц, включая расчетные счета. Таким образом, население отдает предпочтение срочным вкладам.

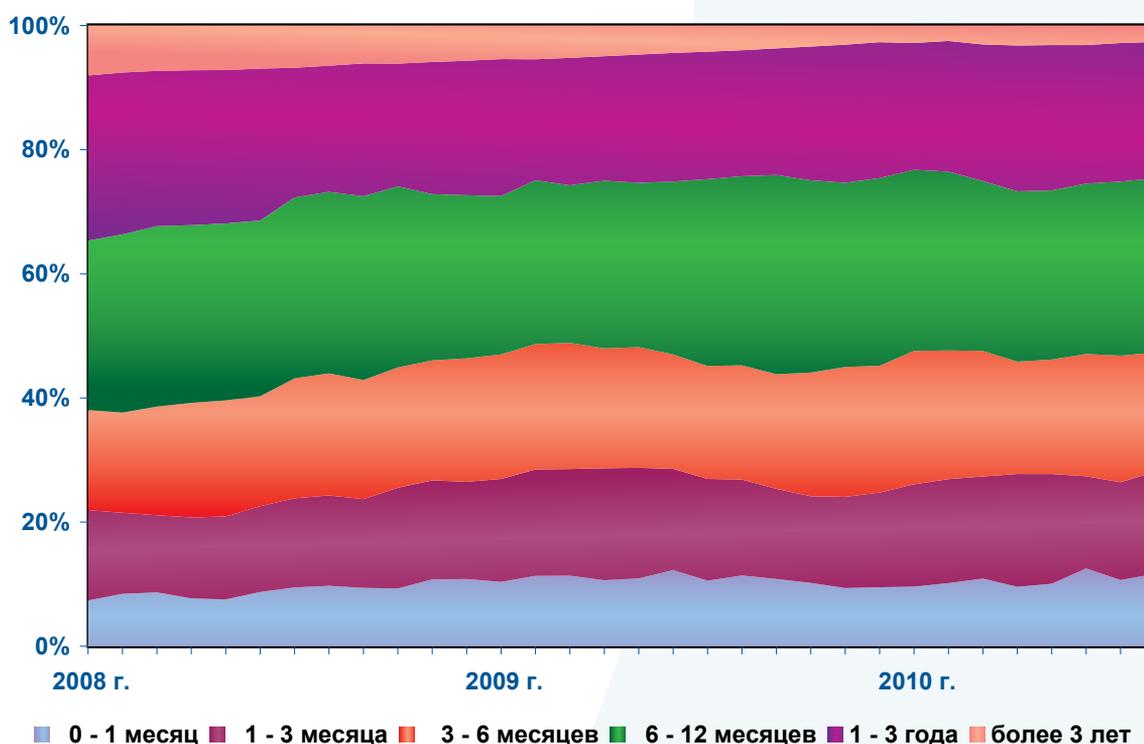
Диаграмма 5. Структура депозитов по виду валюты и срочности вкладов



Источник: НБКР

Депозиты физических лиц в национальной валюте составили: в 2008 г. – 45%, 2009 г. – 41%, 2010 г. – 45%.

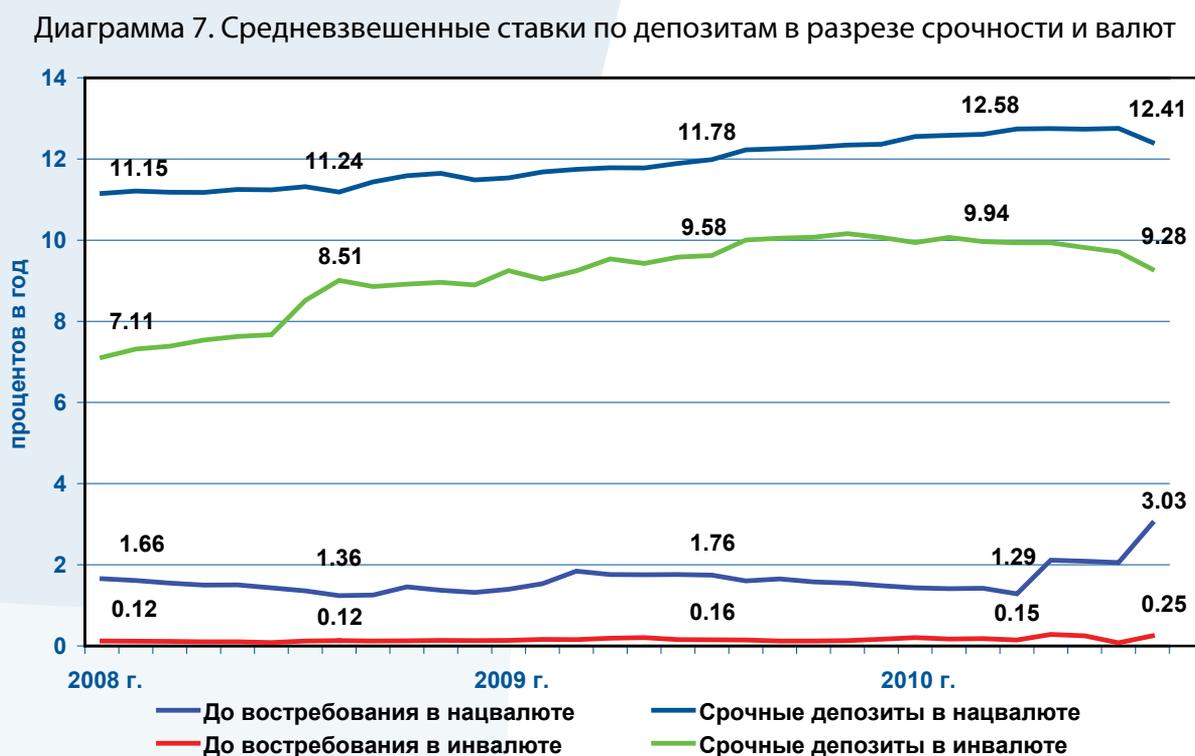
Диаграмма 6. Структура срочных депозитов физических лиц по длительности



Источник: НБКР

Анализ структуры срочных депозитов физических лиц за период 2008–2010 гг. показывает, что, несмотря на некоторые колебания, наиболее популярными у населения являются вклады длительностью от 3 месяцев до 3 лет. При этом вклады длительностью 3–6 месяцев в среднем составляют 19% всех объемов срочных вкладов, 6–12 месяцев – 28%, 1–3 года – 22%. Вклады на более длительный срок непопулярны. В докризисный период их доля максимально достигала 8%, по данным на август 2010 г. – 3%. Следует отметить, что часть населения предпочитает депозиты на длительный срок в иностранной валюте. Так, на срок свыше 3 лет, доля депозитов в национальной валюте за анализируемый период колеблется от 5 до 1% в настоящий момент времени, в то время как в иностранной валюте – от 8 до 5%.

На диаграмме 7 показаны значения действующих ставок по депозитам за период 2008–2010 гг.



Источник: НБКР

Несмотря на то, что какая-то часть населения имеет вклады и депозиты в коммерческих банках КР, подавляющая часть населения хранит деньги дома, в «чулках». Причины выбора кыргызстанцев в пользу наличных денег можно классифицировать следующим образом:

1. Низкие доходы населения, которые едва покрывают текущее потребление.
2. У населения отсутствует культура сбережений в банковском секторе.

Коммерческий банк, г. Бишкек

Депозиты не привлекательны, так как:

У людей имеются лишь маленькие суммы денег на текущие расходы.

Если появляются какие-то деньги, люди сразу вкладывают их в скот, это – традиция.

Если большие суммы, то они активно используются в бизнесе.

3. Коммерческие банки сконцентрированы в столице и крупных городах, поэтому большинство граждан, особенно сельское население, не имеет физического доступа к банковским услугам.

4. В условиях политической нестабильности и инфляции банки фактически не могут привлекать средства на длительный период, потому что в любой момент вкладчики из-за возникшей паники изымают средства со своих счетов. Большинство вкладов и депозитов носит краткосрочный характер – от 3 до 12 месяцев, хотя банки готовы принимать вклады на более длительные сроки.
5. Часть населения, которая имеет стабильные доходы, представляет средний класс общества и, по сути, является потенциальными банковскими клиентами, однако не доверяет банкам, что обусловлено следующими факторами:
 - Банки КР неустойчивы, так как сильно зависят от одного акционера или одного вкладчика. Если акционер или вкладчик по разным причинам перестает сотрудничать с банком, последний «лопается».
 - Большинство коммерческих банков в КР принадлежит семейным кланам, и менеджмент основан на родственных принципах. В одном банке в прямом подчинении работают близкие родственники: дочери-матери, отцы-сыновья, племянники, золовки и т.д., что, во-первых, противоречит принципам функционирования банковской системы, во-вторых, негативно отражается на результатах работы.

Коммерческий банк, г. Бишкек

Возросло недоверие к банкам после печального апреля 2010. Были факты досрочного изъятия средств со счетов, хотя наш банк официально не был в списках «плохих» банков.

- Когда банки «лопаются», люди стоят в очередях и «вытаскивают» свои деньги со счетов. Их усилия по возвращению своих «кровных» широко рекламируются в СМИ так, как и положено говорить о скандалах. Такие громкие факты надолго остаются в общественной памяти, хотя у вкладчиков коммерческих банков КР сейчас реально гораздо меньше поводов для беспокойства. Агентство по защите депозитов гарантирует каждому вкладчику сохранность банковских вкладов в размере до 100 тысяч сомов из Фонда защиты депозитов.¹¹ Другое дело, что не все вкладчики об этом знают, что создает условия для неоправданной тревоги, а иногда и паники.
- Сращивание банковской системы с государственной властью. Особые условия для аффилированных коммерческих банков.
- Не соблюдается Закон о банковской тайне. Очевидное доказательство – вскрытие частных банковских ячеек и счетов отдельных персон после апрельских событий 2010 г. без судебных решений.
- Если на счете находится более 1 млн. сомов, то банк подает сведения в финансовую полицию. Это также отталкивает потенциальных вкладчиков.
- На вопрос сотрудникам коммерческих банков: «Имеете ли вы личные депозиты в своем банке?» подавляющее большинство респондентов ответили отрицательно. Кроме того, интересно, что банковские работники не допускают или не советуют, чтобы близкие родственники также держали деньги в их банке.

Руководитель коммерческого банка, г. Бишкек:

Тайна вкладов соблюдается формально. Все обсуждают суммы вкладов известных людей. Может, поэтому многие состоятельные граждане КР имеют депозиты за рубежом, в частности в Казахстане.

Заместитель председателя коммерческого банка, г. Бишкек:

Сам бы отдал на хранение свои деньги только в Сбербанк РФ.

¹¹ По данным НБКР, размер Фонда защиты депозитов на конец первого полугодия 2010 г. составил 356,5 млн. сом.

Сотрудник коммерческого банка, г. Бишкек:

Персонал банка в течение месяца снимает всю свою зарплату и срочных вкладов не делает. По мнению сотрудника, который имеет опыт работы и в других банках, большинство срочных вкладов делают пенсионеры.

КНИА «Кабар» 10.12.10.

«Соцфонд: Отсутствие надежных банков в стране не позволяет инвестировать средства пенсионных активов»

Экономическая ситуация в стране не позволяет инвестировать средства пенсионных активов для получения дополнительных доходов. На 1 декабря 2010 г. сумма на счете «Государственного накопительного пенсионного фонда» составляет 562 млн. сомов. «В связи со сложившейся ситуацией в стране выбрать какой-либо банк и вложить средства пенсионных активов мы не можем. Решение о хранении и размещении пенсионных активов в «РСК-банк» принято совместно с правительством. Они находятся на счете, на остаток которого компанией «РСК-банк» начисляются 4% годовых», – сообщил председатель Социального фонда КР Мухаммедкалый Абулгазиев.

Напомним, что с 1 января 2010 года в пенсионную систему КР введен обязательный накопительный элемент для всех категорий работников, занятых в организованном секторе. Работник отчисляет на накопительную часть пенсии страховые взносы в размере 2% размера заработной платы.

Согласно Концепции, средства пенсионных накоплений являются собственностью работников и не подлежат изъятию в бюджеты других уровней.

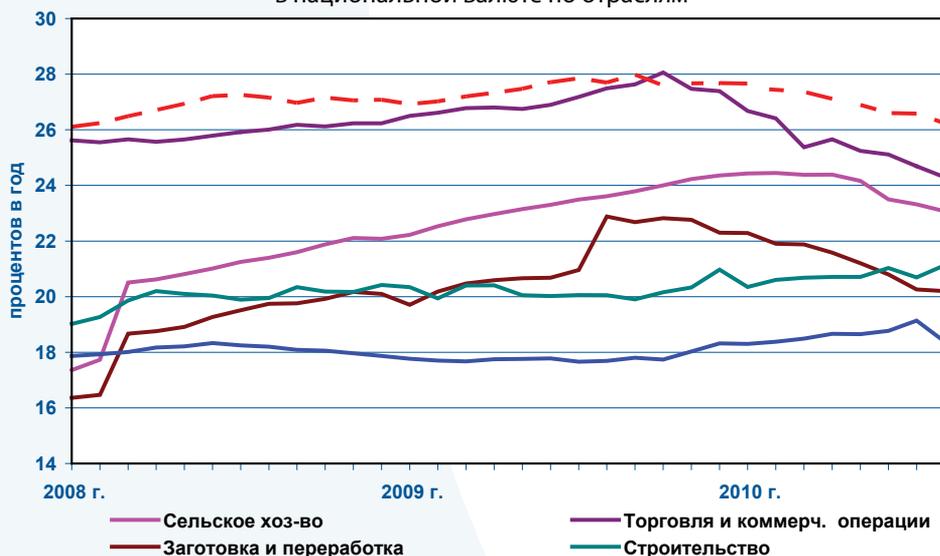
КРЕДИТЫ

Коммерческие банки КР выдали кредитов в 2009 г. на сумму 22,0 млрд. сомов, или 93,6 доллара США на душу населения.

Проанализировав условия получения кредитов для физических лиц в коммерческих банках КР, можно сделать следующие обобщения:

- Большинство банков, работающих с населением, занимается кредитованием.
- Каждый банк предлагает от двух до десяти кредитных продуктов.
- Сумма кредита колеблется от 1 тысячи сомов до нескольких миллионов.
- Процентная ставка находится в пределах от 13 до 34% годовых.
- Срок погашения кредитов варьирует от 10 дней до 10 лет.

Диаграмма 8. Процентные ставки коммерческих банков по кредитам в национальной валюте по отраслям

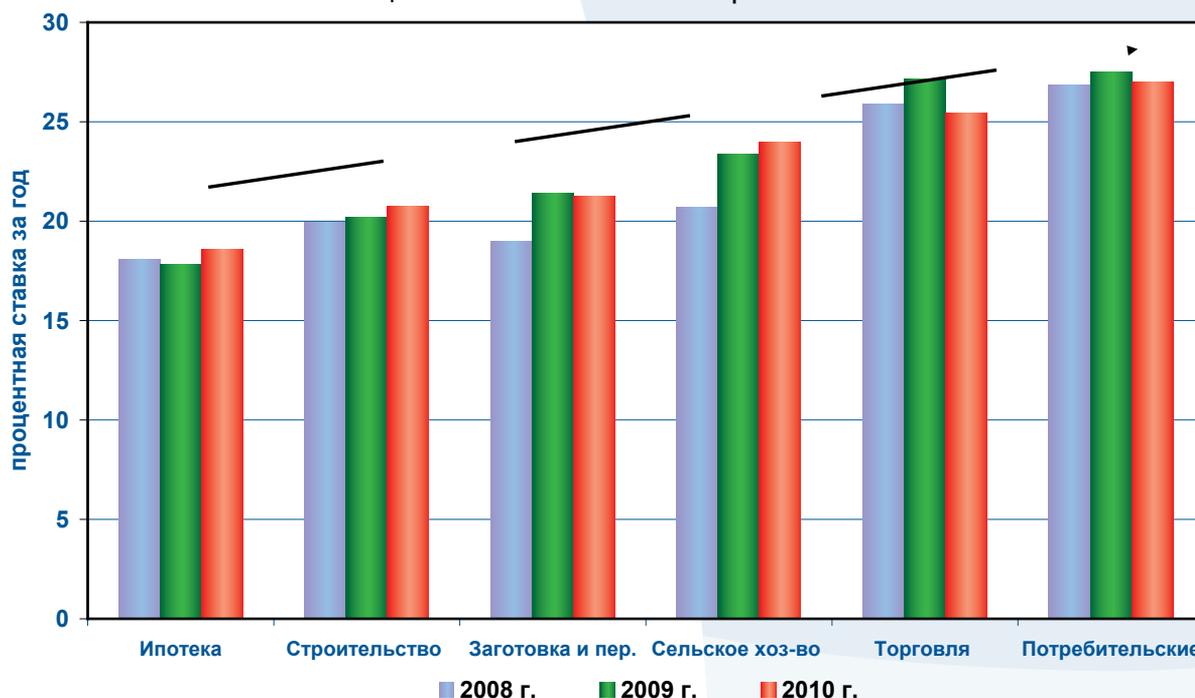


Источник: НБКР

Средневзвешенный уровень ставок по выданным кредитам в национальной валюте за 2009 г. повысился на 0,7% и составил 26,7%, что является неподъемной ставкой для многих видов деятельности.

По виду деятельности коммерческие банки кредитовали преимущественно торговлю – 54,8%, остальные направления кредитования: сельское хозяйство – 11,2%, потребительские цели – 9,6%, промышленность – 6,1%, строительство – 3,9%. Очевидно, что структура банковского кредитования по видам деятельности не соответствует структуре экономики КР, где превалирует сельское хозяйство.

Диаграмма 9. Процентные ставки коммерческих банков по кредитам в национальной валюте по отраслям



Самыми дорогими кредитами в национальной валюте были кредиты, направленные в сферу торговли и на потребительские нужды. (диаграмма 9)

Известно, что кыргызские банки предпочитают крупных клиентов, хотя самыми дорогими кредитами являются именно мелкие кредиты. И если в западных странах малый бизнес – привилегированный клиент банков, в КР – клиент второго сорта. При этом малый бизнес составляет 60% экономики, обеспечивает основную занятость населения, снимает социальную напряженность. В то же время можно понять банки, у которых много вопросов к устойчивости малого бизнеса, к платежеспособности и залоговому обеспечению кредита. Поэтому банки охотнее выдают кредиты крупным клиентам – рисков меньше, к тому же выдавать «концентрированные» кредиты административно нехлопотно.

Но банкам надо помнить о потенциальной опасности крупного, а значит, и более выгодного клиента, его могут «переманить» конкуренты. Например, всем помнится, пока один банк обслуживал Соцфонд КР, он был в числе крупнейших. Но как только Соцфонд под давлением административного ресурса перешел в другой банк, первый банк рухнул по показателям, затем его поглотили.

Банки Кыргызстана, в свою очередь, **нуждаются в поддержке государства** для развития кредитования. Для этого государственная власть должна обеспечивать исполнение прописанных и формально действующих нормативно-правовых актов. Для банков это жизненно необходимо.

- Проблемы банков заключаются в том, что Закон существует, но реализовать его на практике затруднительно. Развитие кредитного рынка в таких условиях невозможно, так как:
 - судебная система неэффективна;
 - исполнительное производство зачастую в силу противоречивости законодательства и отсутствия наработанного опыта не может реализовать на практике принятые судебные решения.
- Неоправданно много надзора и регулирования. Надо дать больше свободы надежным банкам по кредитованию.
- Банковские специалисты предлагают введение упрощенной процедуры взыскания долга во внесудебном порядке.
- Прозрачно размещать привлеченные внешние финансовые источники различных кредитных линий, а также бюджетные средства в коммерческих банках на основе открытых конкурсов.
- Обеспечить защиту банков и акционеров от неправомерных действий судебно-правоохранительной системы, а также рейдеров и мошенников. На практике банки и акционеры вынуждены защищаться собственными силами.

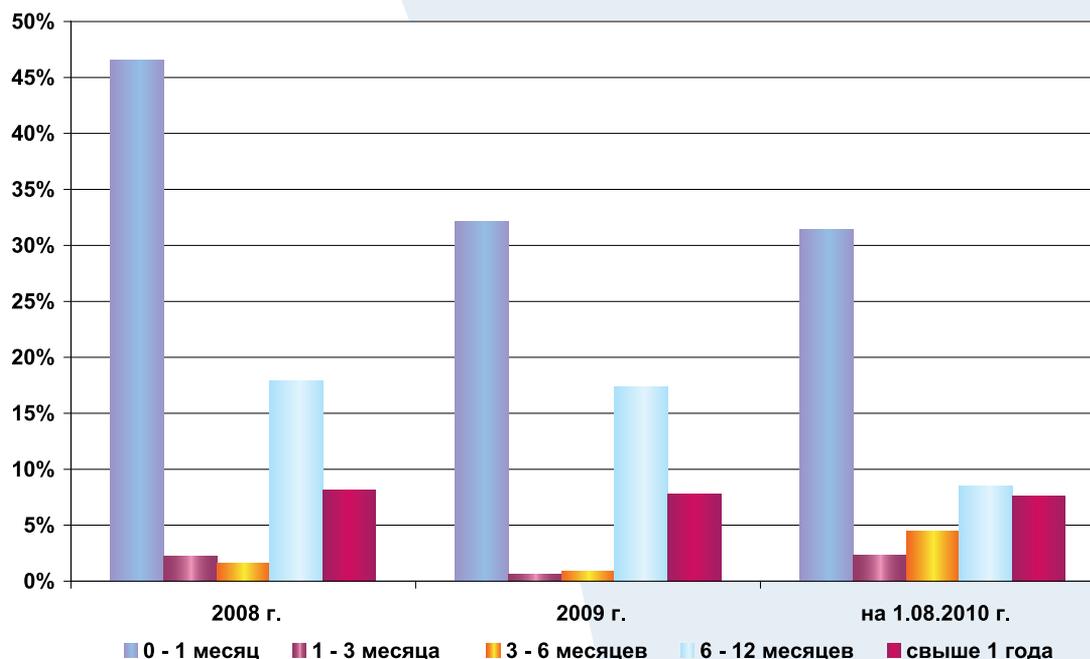
С другой стороны, многие граждане КР готовы брать кредиты, но они далеко не всегда реально оценивают свои возможности по их возврату. Чаще всего это происходит из-за финансовой неграмотности заемщиков. В результате накапливается просроченная задолженность, а горе-заемщик начинает ссылаться на плохую погоду, падеж скота, потерю работы, ухудшение финансового положения и т.п. Просроченная задолженность и необходимость погашения кредита является одной из причин трудовой миграции.

Распространяющаяся информация о печальном опыте банковских должников становится психологическим барьером для обращения за кредитом родственников, знакомых, соседей должников, в том числе вполне финансово дисциплинированных и платежеспособных.

Выяснено, что семьи мигрантов заинтересованы в потребительских кредитах, которые развиваются и составляют 9,6% в общем объеме кредитования. Однако самым желанным для семей мигрантов является ипотека на приобретение недвижимости, которая занимает только 3% всех кредитов, выдаваемых коммерческими банками. По объему выданных ипотечных кредитов Кыргызстан безнадежно отстает от России, которая, в свою очередь, отстает от развитых стран Европы в 300–400 раз. В КР сумма ипотечных кредитов на душу населения составляет 3,1 доллара США, в РФ – 183,3 доллара США.

Ипотека в КР возникла не как инструмент решения социальной проблемы, а как возможность для некоторых состоятельных граждан купить с помощью кредита недвижимость в целях увеличения своих активов или последующей спекуляции. Поэтому организованное возведение нового жилищного фонда наблюдается в основном в Бишкеке, где строится элитное жилье, при этом хозяевами многих объектов недвижимости является один и тот же узкий круг лиц. Доступ к ипотеке широких слоев населения – обычных граждан и представителей так называемого среднего класса – ограничен.

Диаграмма 10. Доля потребительских кредитов в общем объеме кредитов коммерческих банков¹² по сроку займа



В целом, говоря о потребительских кредитах, как видно на диаграмме 10, популярностью пользуются краткосрочные кредиты с периодом займа до 1 месяца, которые позволяют решить проблемы, связанные с временной недостаточностью денежных средств. Следующими по популярности являются кредиты на срок от 6 до 12 месяцев.

МИКРОКРЕДИТЫ

Микрокредитование – вид деятельности, связанный с оказанием финансовых услуг субъектам малого предпринимательства, которые не имеют доступа к банковским услугам, достаточного залогового обеспечения и необходимой кредитной истории.

Микрокредитование – форма кредитной деятельности, которая оказалась востребованной в условиях КР и является основным направлением деятельности небанковских финансово-кредитных учреждений (НФКУ). Большая часть населения КР, которая не занята в государственном секторе, занимается фермерством и другими формами малого предпринимательства, не имея стартового капитала и залоговых активов, но в то же время остро нуждается в денежных средствах.

Согласно данным диаграммы 11, объем микрокредитования вырос в период с 2006 по 2010 гг. более чем в три раза, и количество заемщиков за этот же период выросло в 2,5 раза. Банковскому кредитованию, которое по разным причинам оказалось недоступно для небольших субъектов, нашлась замена в форме займов микрокредитных и микрофинансовых организаций, несмотря на то, что ставка по кредитам в таких организациях выше, чем в банковском секторе.

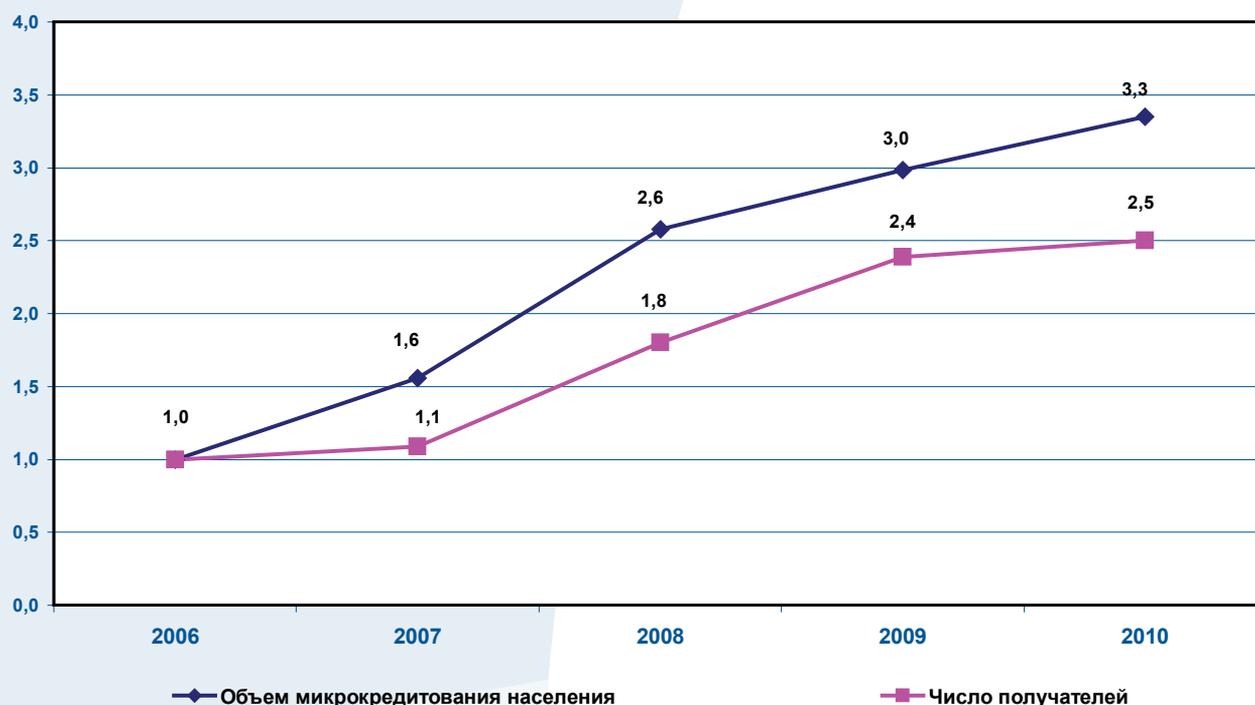
¹² Суммарно в национальной и иностранной валютах

Таблица 12. Средневзвешенные ставки по кредитам, выданным НФКУ, %

Организации	2008 г.	2009 г.	II кв. 2010 г.
Микрофинансовые организации	32,45	34,45	31,70
Кредитные союзы	27,99	29,55	28,43
Ломбарды ¹³	129,20	-	-

Источник: НБКР

Диаграмма 11. Темпы роста объема микрокредитования и числа заемщиков



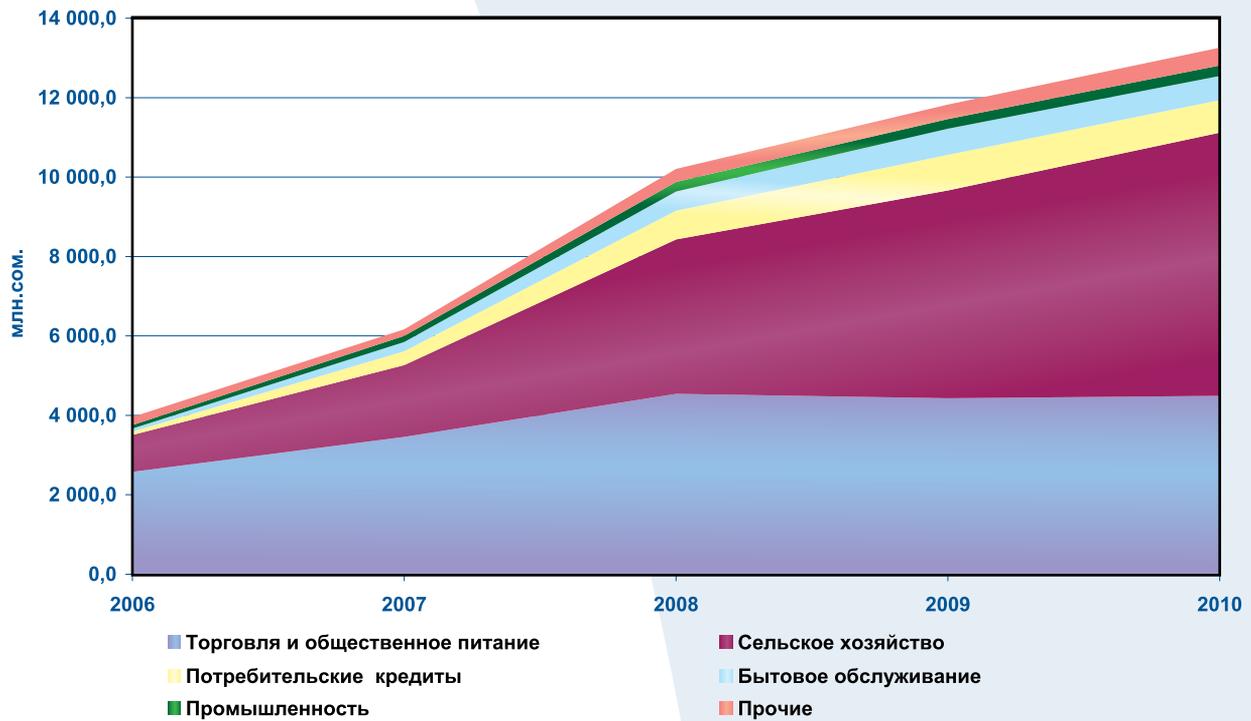
Источник: НСК КР

Развитие микрокредитования в КР в значительной степени обусловлено донорской помощью. Преимуществом НФКУ в КР является то, что они имеют более свободный режим организации, поэтому они открываются в малых городах, поселках и сельской местности, где нет представительств коммерческих банков. НФКУ динамично развиваются еще и потому, что по сравнению с банками имеют меньшие административные затраты и меньше регулируются со стороны НБКР.

Судя по диаграммам 11 и 12, на фоне общего роста объема микрокредитования, наиболее надежными и желательными партнерами для микрокредитных организаций являются предприниматели, занятые в сфере торговли. Второе место по направлениям микрокредитования занимает сельское хозяйство, что отчасти обусловлено требованиями кредитных линий некоторых доноров. Остальные направления микрокредитования с большим отрывом отстают, хотя потребительский кредит с 2006 г. показывает устойчивую тенденцию роста.

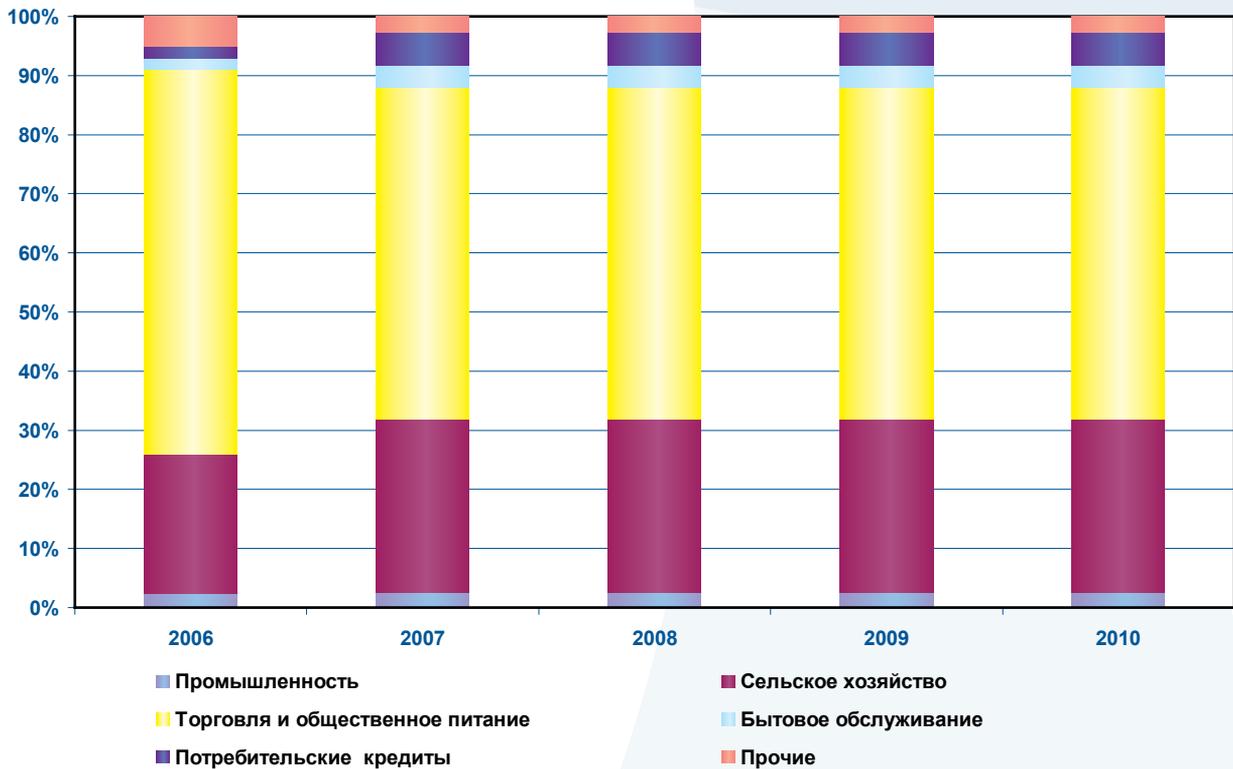
¹³ В соответствии с принятым 31.07.2009 г. Законом КР «О внесении изменений в Закон КР «О лицензировании» с 01.11.2009 г. ломбарды не предоставляют отчеты в НБКР

Диаграмма 12. Динамика объемов микрокредитования по направлениям, млн. сом.



Источник: НСК КР

Диаграмма 13. Динамика изменения структуры микрокредитования по видам экономической деятельности



Источник: НСК КР

В КР микрокредитованием в основном занимаются:

- микрофинансовые организации (компании, агентства), число и доля которых в совокупном кредитном портфеле НФКУ растет;
- кредитные союзы, число и доля которых в совокупном кредитном портфеле НФКУ снижается.¹⁴

Основная миссия микрокредитования заключается в следующем:

- обеспечение доступа к кредитным ресурсам;
- воспитание новой финансовой культуры населения;
- подготовка населения к получению кредитов в коммерческих банках, где условия кредитования (сроки, проценты), как правило, лучше.

ПЛАСТИКОВЫЕ КАРТЫ

Для подавляющего большинства жителей КР пластиковая карта остается экзотикой, хотя этот сервис развивается уже более 10 лет. Вполне возможно, что в ближайшие несколько лет всем работникам государственного сектора придется обзавестись «пластиком». На западе наибольшее распространение имеют кредитные карты. В КР развивается дебетовая пластика, так как основной канал развития – это зарплатные проекты¹⁵ в государственных организациях. Надо признать, что карты стали более доступными и разнообразными. Кыргызстан создает свою собственную платежную систему «Элькарт».

На практике редки случаи отказов сотрудников государственных и крупных коммерческих организаций в получении банковских карт, так как правила перечисления заработной платы регламентируются трудовым договором. Большинство сотрудников, особенно молодых, быстро осознает очевидное удобство карт – деньги можно снимать в любое время, в любом удобном месте, не нужно стоять в очереди в кассу бухгалтерии в конкретный день. При этом люди почти не теряют в деньгах, упрощают для себя контроль над расходами, повышается защищенность денег от потери или кражи.

В настоящее время, по оценкам экспертов, около 6% граждан КР пользуются «пластиком», из них 98% ограничиваются лишь снятием наличных. То есть, почти все держатели зарплатных карт проводят одну единственную операцию - снятие наличных, после чего совершают покупки на рынках и в небольших торговых павильонах, где цены на товары гораздо ниже, чем в супермаркетах города, оборудованных терминальными устройствами.

Сотрудница филиала коммерческого банка, г. Бишкек

Сначала в день зарплаты персонал бюджетных организаций приходил в банк, создавал большие очереди и полностью до копейки снимал свои денежные средства. Все кассы банка и терминалы работали для обслуживания бюджетных организаций по графику перечисления зарплат. В настоящее время данная тенденция все еще сохраняется, половина бюджетников забирает всю свою зарплату в первые три дня после начисления. При этом все больше людей постепенно понимает, что банк – надежный партнер, и их деньги никуда не исчезают.

Сотрудница филиала коммерческого банка, находящегося в здании одного из вузов г. Бишкек, просила не назначать встречу в день перечисления зарплаты вузовским работникам, так как ожидается ажиотажный спрос на деньги с утра до конца рабочего дня.

¹⁴ Снижение количества кредитных союзов обусловлено завершением в 2006 г. проекта АБР по развитию кредитных союзов в Кыргызстане «Сельские финансовые институты», который был начат в 1997 г., а также отзывом лицензий у ряда кредитных союзов за нарушение нормативных требований НБКР и самоликвидацией некоторых кредитных союзов

¹⁵ Зарплатный проект – это договор между банком и предприятием, в рамках которого предприятие переводит заработную плату на пластиковые карты сотрудников, выданные банком

Причины непопулярности пластиковых карт, по мнению сотрудников коммерческих банков КР, следующие:

- Низкие средние доходы населения. Нет смысла при зарплате в 150–200 долларов иметь карту. Ведь большинство людей покупает вещи и продукты на рынках. Карта для такой категории не нужна.
- Низкая банковская культура и финансовая неграмотность населения. Многие не уверены, что смогут научиться пользоваться картой или банкоматом («а вдруг банкомат «съест» мою карту») и др. Если в банкомате закончились деньги, некоторые клиенты в панике бегут в банк.
- Ограниченный прием карт торговыми точками и другими предприятиями, оказывающими услуги населению, поэтому сегодня преимущества карты как платежного средства в условиях КР не очевидны.¹⁶
- Высокая для граждан КР стоимость обслуживания карты – от 12 до 30 долларов США в год. Даже при незначительных и вполне приемлемых для работников бюджетной сферы комиссионных сборах по обслуживанию карты, очевидно, что они не готовы платить даже такую низкую комиссию.
- Работа банкоматов зависит от бесперебойной связи (Интернет, электроснабжение). А электричество в КР отключают систематически.
- Многие частные фирмы не переходят на зарплатные проекты, т.к. не хотят выводить из тени серые зарплаты, снижая тем самым уровень налогообложения.¹⁷

Так как получатели денежных переводов от мигрантов в настоящее время не являются широкими пользователями пластиковых карт в Кыргызстане, претензии¹⁸ пользователей карт приведены со слов читателей популярного сайта **www.diesel.kg**, которые можно рассматривать как направления для совершенствования работы банков.

Читатели сайта «diesel.kg»

1. В Бишкеке возле банкоматов выстраиваются очереди, и наличность в этих устройствах часто заканчивается. Столкнувшись с отсутствием денег в одном банкомате, надо ехать через весь город к другому, и нет уверенности, что он работает.
2. Банкоматы в основном сосредоточены в центре столицы, на окраинах г. Бишкек и в других городах их мало.
3. Банкоматы часто выходят из строя и по несколько дней не работают.
4. Когда банкомат портит карточку, нужно тратить время на ее замену.
5. Возмущает изменение первоначальных условий банка по комиссиям за обслуживание карт в сторону увеличения.
6. Тратишь больше времени, рассчитываясь по карточке, чем наличными. Особенно в сети магазинов «Народный».
7. Снимаемая с карточки наличность не превышает некоторой фиксированной суммы за одну транзакцию, независимо от количества денег на ней. Это неудобно.
8. По студенческой дебитной карте в Европе при стабильном положительном балансе мне начисляли 25 евро в конце квартала! Мелочь, но приятно, на сигареты можно потратить.

Лидерами на кыргызском рынке карт остаются MasterCard и Visa, на долю которых приходится до 85% всех эмитированных карт в стране. Преимущества относительно дорогих и полифункциональных пластиковых карт международных систем видны, прежде всего, за рубежом. Поэтому приобретение пластиковых карт системы MasterCard или Visa актуально для тех, кто совершает поездки за рубеж.

¹⁶ ЦУМ, «Бета Сторес», сеть магазинов «Народный», которые оборудованы для обслуживания по карточке

¹⁷ Взаимоотношения с налоговой службой - это личное дело каждой фирмы. Банки формально могут открыть информацию об объеме платежей и оборотов только на основании судебного решения, так как в Кыргызстане существует Закон о банковской тайне, который не позволяет банкам разглашать движения по счетам клиента. Однако люди знают, что фактически бывает по-другому

¹⁸ Удобства карты для читателей сайта «diesel.kg» очевидны и бесспорны, поэтому мы их здесь не приводим

2.2. ПОТРЕБНОСТИ МИГРАНТОВ И ЧЛЕНОВ ИХ СЕМЕЙ В БАНКОВСКИХ УСЛУГАХ

ПРЕДПОСЫЛКИ ГОТОВНОСТИ МИГРАНТОВ К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

Однозначно, что в настоящее время обслуживаемые банками системы денежных переводов без открытия счета наиболее востребованы трудовыми мигрантами и членами их семей – получателями этих переводов. Что касается других банковских услуг, то целевая категория может пользоваться ими на общих условиях, так как не представляет специального интереса для банков. После денежных переводов по популярности можно выделить кредиты, и самые непопулярные банковские продукты для целевой категории – депозиты.

В ходе глубинных интервью с мигрантами на территории РФ, РК и КР, получателями денежных переводов, членами семей мигрантов, а также с сотрудниками кыргызских банков, авторы попытались определить наличие потребности в банковских продуктах у целевой категории, за исключением денежных переводов.

Анализ полученных ответов показал явные предпосылки готовности к использованию широкого спектра банковских продуктов мигрантами и получателями денежных переводов, которые перечислены ниже:

- Мигранты, получившие гражданство РФ, получают заработную плату на карточку, и часть заработанных средств сберегают в банковской системе РФ.

Медет, мигрант, 30 лет, из Ошской области

г. Екатеринбург, рынок «Таганские ряды»

Большинство его знакомых, торгующих на рынке, не доверяют банковской системе, ничего про нее не знают. Однако сейчас появились временно свободные средства, и он хотел бы где-то держать деньги, пусть даже не под высокий процент, для сохранности.

- По различным оценкам самих мигрантов до 10% трудящихся из Кыргызстана имеют счета до востребования или депозиты в банках РФ, в основном в Сбербанке.

Аида, гражданка РФ, 32 года, из Баткенской области

г. Екатеринбург, общепит

Работают с мужем, деньги копят на приобретение собственного дома в Кыргызстане. Есть счет до востребования в Сбербанке, для сохранности денег.

Рохат, 42 года, из Джалал-Абадской области

г. Москва, общепит

Пользуется пластиковой банковской картой, денег на депозите не держит, так как более месяца деньги на счете не лежат, однако примерно 10% ее знакомых, работающих в Москве, пользуются депозитами в Российских банках. Сестра отдала деньги под проценты на один год в Сбербанк. Другим банкам не доверяет, а кыргызским банкам не доверяет совсем, особенно после того, как их семья пострадала от невозврата средств обанкротившимся банком.

- Мигранты, которые получают зарплату наличными, сразу переводят деньги в КР, чтобы избежать утери денег. Проживая на съемных квартирах по 10 и более человек, мигранты становятся жертвами кражи денег.

- Мигранты (в основном женщины) осведомлены в деталях о расходовании заработанных ими средств и часто не довольны тем, как тратят их деньги родственники в КР.

Чинара, гражданка РФ, 32 года, из г. Ош

г. Москва, коммерческий банк

Родители потратили мои деньги на ремонт старого сарая. Лучше бы построили новый, я бы еще денег прислала.

Надира, мигрантка, 28 лет, из г. Кызыл-Кия

г. Москва, общепит

Каждый месяц высылаю деньги домой, каждый месяц на мои деньги покупают новые джинсы младшей сестре-студентке. Это неправильно, так как деньги достаются мне нелегко.

Кымбат, мигрантка, 29 лет, из Ошской области

г. Екатеринбург, вещевого рынок «Таганские ряды»

Работаем с мужем и в зной и в стужу, каждый месяц высылаем родителям мужа в Ноокатский район в среднем 200–300 долларов. Когда нет торговли, занимаем деньги и обязательно высылаем.

Они – пожилые люди, ходят на поминки и другие многочисленные мероприятия и всегда носят по тысяче сом. Могли бы носить и по 500 сомов.

Мээрим, мигрантка, 36 лет, из г. Джалал-Абад

г. Екатеринбург, вещевого рынок «Таганские ряды»

Родители устраивали поминки по моему брату на высланные мной средства. По телефону я поинтересовалась, как прошло, кто приходил. Оказывается, покупали два ящика водки! Это же не той, а поминки! До этого никогда еще на юге не справляли поминки со спиртным, а теперь везде делают поминки с алкоголем. Я возмущена!

- Большинство получателей переводов в КР предпочитает рубли, которые не являются платежным средством.
- Часть родителей мигрантов, получив переводы от работающих за рубежом детей, собирают и хранят деньги дома до их приезда.

Аманат, 46 лет, получательница денежных переводов из Москвы

Таласская область

В Москве работают брат – водитель маршрутного такси и дочь – помощник повара в крупном офисе. Отправляют по 20 тыс. рублей в месяц через систему «Золотая корона». Дочь деньги высылает в день получения зарплаты. В 13:00 получает, в 15:00 высылает – не хочет держать деньги на съемной квартире, там проживает много человек, есть недоверие, тем более что были случаи краж.

В селе держат деньги дома, переживают, хотели бы держать в банке. Хотя бы как раньше в советское время под 2% – до востребования и под 6% – срочный вклад.

- Приобретение крупных активов (недвижимости, автомобилей, бизнеса и др.), крупные траты на средства, заработанные мигрантами.

Таким образом, можно утверждать, что определенная часть мигрантов и получателей денежных переводов - это не только пользователи систем денежных переводов, но и потенциальные клиенты коммерческих банков по использованию других банковских продуктов. Т. е. первый шаг уже сделан – дорогу в банк целевая категория знает, им осталось сделать следующий шаг. И здесь инициатива должна быть за банками.

МНЕНИЕ БАНКИРОВ О ПРИВЛЕЧЕНИИ ДЕНЕГ МИГРАНТОВ

Проведенные в рамках проекта экспертные интервью с компетентными работниками кыргызских банков были направлены на выяснение основного вопроса – **видят ли банки перспективу привлечения денежных средств трудовых мигрантов в банковский сектор для дальнейшего инвестирования в экономику.**

Ниже приведены вопросы и ответы, которые отражают спектр мнений работников банков КР о привлечении мигрантских денег в банковский сектор и создания специальных банковских продуктов, ориентированных на трудовых мигрантов и получателей денежных переводов от мигрантов:

ОТВЕТЫ БАНКОВСКИХ ЭКСПЕРТОВ СИСТЕМАТИЗИРОВАНЫ ПО ТЕМАМ:

- О внимании банков к денежным переводам мигрантов.
- В банковской среде известны размеры ежегодных объемов денежных средств, переводимых мигрантами в Кыргызстан.
- Коммерческие банки не видят необходимости работы с привлечением депозитов за счет средств мигрантов, так как все ограничивается обслуживанием денежных переводов без открытия счета – это, конечно, примитивная посредническая работа, зато доходы за услугу хоть и незначительные, но стабильные и не связанные с риском.
- Наметилось понимание, особенно после политических апрельских событий 2010 года, что устойчивость банков зависит от широты клиентской базы.

Коммерческий банк, г. Бишкек

Сейчас пришло понимание, что даже с мелкими вкладчиками и мелкими деньгами имеет смысл работать, так как в некотором смысле – это более устойчиво.

Мелкие сбережения – это основа устойчивости банка, тогда как крупный клиент может уйти безвозвратно.

- Основная масса мигрантов – южане. На сегодняшний день ситуация такова, что при получении денежных переводов из России они забирают их в рублях. Многие не хотят даже конвертировать деньги в банке, но при этом готовы делать это на базаре, даже если курсовой разницы нет.

О ВОЗМОЖНОЙ КОНКУРЕНЦИИ МЕЖДУ БАНКАМИ РОССИИ И КЫРГЫЗСТАНА ЗА ДЕНЬГИ МИГРАНТОВ:

- В целом уровень доверия мигрантов к банковской системе и России, и Кыргызстана невысок.
- Россия не сможет привлечь деньги мигрантов, поскольку в Кыргызстане депозитные ставки выше, чем в России.
- У российских банков есть перед кыргызскими преимущества, т.к. мигранты отправляют деньги из России и, соответственно они могут предлагать продукты первыми: если условия заинтересуют наших мигрантов, то деньги задержатся в России.
- У российских банков ставки процентов ниже, но у них более стабильная ситуация и выше конкуренция между банками. В Кыргызстане ставки выше, но банковский

сектор сильно политизирован и подвержен вмешательству со стороны государства. Люди это видят.

- Если Россия захочет обратить внимание на этот сегмент, то в экономической схватке за деньги мигрантов она выиграет, несмотря на то, что ставки в КР выше. В России больше и объемы денежных средств, поэтому возможны бонусы, льготы и т.д.
- Россия в конкурентной борьбе за деньги мигрантов, скорее всего, выиграет, так как может включить и административные рычаги.
- Если мигранты станут сберегать, то они предпочтут кыргызские банки, в силу своего патриотизма.
- Конкурировать с Россией готовы.

О СПЕЦИАЛЬНЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТАХ ДЛЯ МИГРАНТОВ И ЧЛЕНОВ ИХ СЕМЕЙ:

- Специальные банковские продукты, направленные на денежные средства мигрантов, пока не актуальны. Это связано с тем, что если продукт направлен исключительно на мигранта, то мигрант должен подтвердить происхождение денег, т.е. представить заверенные печатями справки с места работы из России и возможностью проверки. Как известно, большинство мигрантов работает нелегально. Может быть, со временем, когда Россия наведет порядок в миграционных потоках, и будет трудоустраивать на законных основаниях, банки проявят интерес к деньгам мигрантам. Сейчас надо развивать банковские продукты общего назначения.
- Надо продвигать современные банковские продукты и расширять круг пользователей, в это число попадут и мигранты.
- Сегодня наметилось явление – старики получают переводы от работающих в РФ взрослых детей в рублях, но не всю сумму и не сразу конвертируют в сомы. Непотраченные деньги хранят дома, а когда дети приезжают, родители возвращают им их же деньги. Т.е. родственники хранят денежные средства вне банковской сферы, а это – активы, которые банки могли бы привлечь.
- На Юге все равно придется продвигать рублевые депозиты, так как люди, получающие денежные переводы, хотят рубли, поэтому в кассах надо держать рублевую наличность, т.е. ее надо покупать, следовательно, имеет смысл привлекать рублевые депозиты.

Коммерческий банк, г. Бишкек

Банк предложил в 2008 г. продукт – «Рублевый депозит», причем ставки были льготные, но этот продукт не пошел. Всего было положено на счета порядка 15 млн. сомов. Из них – 10 млн. на юге. Сроки вкладов были до 1 года. Через год продукт был постепенно снят.

Коммерческий банк, г. Бишкек

В некоторых банках был рублевый депозит, он нигде особенно не прижился и не столько из-за того, что люди не хотели вкладывать деньги, со временем можно было бы приучить, но в большей степени потому, что размещать рублевые вклады достаточно сложно. Был проект с предпринимателями рынка «Дордой», но он тоже провалился.

ОБ АКТУАЛЬНОСТИ ДЕПОЗИТНЫХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ МИГРАНТОВ И ЧЛЕНОВ ИХ СЕМЕЙ:

- Мигрантские деньги интересны, но возиться с ними нет никакого желания.
- Нет никакого смысла создавать специальные банковские продукты, рассчитанные только на мигрантов.
- Спроса на депозиты, даже мелкие, на Юге нет. Люди лучше вложат в скот, чтобы сразу увидеть результаты.

- Для коммерческих банков Кыргызстана деньги мигрантов не очень интересны, так как кредитовать через депозиты очень дорого. Сейчас банки предпочитают длинные недорогие межбанковские кредиты.
- Интерес к мигрантским деньгам есть, но привлечь их сложно, так как население, в том числе мигранты, не доверяют банкам.
- Денежные переводы снимаются в тот же день, что и поступают. Операционисты предлагают положить деньги хотя бы на счет до востребования, но получатели отказываются.
- В целом, депозитные продукты гораздо более сложные и трудоемкие чем кредитные, так как клиента надо убедить отдать собственные деньги, не говоря уже о поиске способов их размещения, а если клиент – мигрант, то деньги достаются еще труднее и проблемы по их привлечению многократно возрастают.
- Если сегодня не обращать внимания на деньги мигрантов, то можно и опоздать, что уже осознано в профессиональной среде.

Коммерческий банк, г. Бишкек

Однажды мы уже опоздали с системами денежных переводов без открытия счета. Тогда мы были завязаны на Western Union и не хотели связываться с другими системами, в то время как Экобанк, всех опередив, снял серьезные купоны с широкого внедрения разных систем денежных переводов и гибкого графика работы своих отделений. Как бы теперь снова не опоздать с продуктами для мигрантов.

О ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ РЕКЛАМЫ:

- Социальная реклама обязательно нужна. Вообще надо как-то поворачивать сознание всего населения, в том числе мигрантов в сторону банков, так как миграция – это надолго.
- Социальная реклама необходима, так как люди должны понять, что они не просто оставляют деньги какому-либо российскому банку, но и кредитуют чужую экономику.

Коммерческий банк, г. Бишкек

Реклама должна быть простой, не отпугивающей, не такой, как когда-то была у Азия УниверсалБанка, где сюрреалистические люди в черных очках, с резкими движениями, что-то делали в банке. Такая реклама только отпугнет мигрантов и членов их семей. Надо создавать рекламу с привычными образами, например, азиатский базар, там существуют всем понятные отношения, и туда надо вписывать банк с его услугами.

- Социальная реклама не нужна, так как наши мигранты – и так патриоты, деньги пересылают в Кыргызстан и реально инвестируют в свою страну.
- Реклама ни в коем случае не должна быть направлена против иностранных банков. К тому же Россия – наш самый главный стратегический партнер, и даже если в рекламе не будет называться страна, экономику которой не стоит кредитовать деньгами кыргызских мигрантов, то и так всем будет понятно, что речь идет о России, где работает подавляющее большинство наших граждан. Совершенно не оправдано формирование отрицательного образа России, кыргызским банкам надо активней работать, тогда и реклама не будет нужна.
- Социальная реклама не очень важна, т.к. полезная информация быстро распространяется через «сарафанное» радио.

Как видно из вышеприведенных высказываний, у специалистов банковского сектора нет единого мнения о необходимости и актуальности привлечения денежных средств мигрантов в банковскую систему КР. Однако, несмотря на наличие скептиков, которые ссылаются

на сложность привлечения денег мигрантов в банковскую копилку, имеют место предположения того, что в банковской среде растет понимание роли банков в повышении инвестиционного потенциала денежных переводов.

Анализируя сайты кыргызских банков и предлагаемые ими банковские продукты, а также высказывания специалистов банков, можно сделать следующие выводы:

- Маркетинговые отделы коммерческих банков работают безынициативно. В лучшем случае они лишь копируют опыт друг друга, при этом немного играют условиями. Нигде нет творческого подхода, оправданного риска и работы на опережение.
- Несмотря на то, что все эксперты говорят об отсутствии и даже о нецелесообразности специальных банковских продуктов, направленных на обслуживание мигрантов и членов их семей, анализ показал, что в разные периоды отдельные банки пытались использовать феномен денежных переводов мигрантов и не оставляют эти идеи и сейчас.
- Отдельные банки начинают обращать внимание на мигрантов и получателей денежных переводов, иницируя специальные проекты.
- При этом ни в одном из банков КР не прорабатываются кредитные продукты, связанные с денежными переводами мигрантов. Главной причиной такой ситуации специалисты банков называют высокие риски, потенциально присущие подобным кредитным продуктам.
- По действующим нормам Гражданского Кодекса КР, при оформлении залога для открытия кредита в банке требуется письменное согласие супруга. Если один из супругов является мигрантом, то заявителю отказывают в кредите. Данный гражданин становится клиентом микрофинансовой организации, где требования не такие жесткие, но проценты – выше.
- Согласие супруга также требуется при оформлении группового кредита, где члены группы выступают поручителями друг друга. При этом согласие супруга на поручительство должен предоставить каждый член группы. И если один из супругов членов группы является мигрантом и работает за рубежом, то отказывают в кредите всей группе.

Как видно, энтузиазм у большинства банков в данном направлении невелик, так как работа с такими продуктами не является тривиальной. Надо исследовать спрос на кредитные продукты, разрабатывать и опробовать различные механизмы, анализировать результаты, затем продвигать эти продукты, ломать стереотипы, а это сложная и даже непосильная работа для кыргызских банков, тем более что хорошего опыта нет ни в России, ни в Казахстане. Ниже приведены краткие выдержки из интервью со специалистами банковского сектора.

Коммерческий банк, г. Бишкек

Сейчас специальных продуктов для мигрантов нет. Например, кредиты на тои, введенные в 2007 году и косвенно ориентированные на деньги мигрантов, не пошли. Неплохо идут потребительские кредиты, целевое использование которых доказывать не надо.

Примерно 10% кредитного портфеля физических лиц – кредиты на образование. Обучаться можно только в местных вузах. Для получения такого кредита достаточно предъявить приходники денежных средств из России за некоторый период.

Коммерческий банк, г. Бишкек

Специальных кредитных продуктов для мигрантов нет. Однако банк дает потребительские кредиты держателям зарплатных карт, так как видит периодичность и размер дохода. По аналогии можно было бы давать кредиты и родственникам мигрантов, если бы они всегда получали деньги в одном и том же банке и по одной системе денежных переводов. Или же надо иметь межбанковскую базу данных по переводам.

Коммерческий банк, г. Бишкек

Если депозиты мигрантов использовать как залоги, то можно подумать о кредитных продуктах, направленных на мигрантов и членов их семей. Банк проводил акцию в 2009 г. – лотерею по квитанциям денежных переводов в Москве. Банк организовал концерт звезд кыргызской эстрады в спортивно-развлекательном комплексе «Олимпийский», где на глазах у тысячи мигрантов-кыргызстанцев победительнице были вручены ключи от автомашины ВАЗ-21-07.

Коммерческий банк, г. Бишкек

В 2002 году возникли идеи кредитования мигрантов и членов их семей, в 2006 году они были внедрены, но тогда это было преждевременно.

Сейчас эти идеи реанимируются. Есть намерение давать кредиты под поручительство нескольких человек. Конкретные условия кредитования сейчас находятся в процессе разработки.

ИМЕЮЩИЕСЯ БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ, ОРИЕНТИРОВАННЫЕ НА МИГРАНТОВ

На основании доступной информации и экспертных интервью можно отметить три банка: Аман-банк, ФинансКредитБанк, Айыл банк, которые на сегодняшний день инициировали программы, прямо или косвенно ориентированные на мигрантов.

АМАН-БАНК

- Наряду с депозитами в сомах, долларах и евро есть возможность открыть рублевый депозит.
- Так как многие мигранты имеют российское гражданство, начат пилотный проект: если деньги, поступившие по системам денежных переводов сразу не забрали, то их автоматически перечисляют на счет, при условии, что счет открыт и согласие клиента имеется.¹⁹ Этот продукт ориентирован на тех получателей, которые не все деньги тратят на текущие нужды и, следовательно, часть могут держать на депозите в банке.

ФИНАНСКРЕДИТБАНК

В 2010 году запустил собственную **систему денежных переводов «Салам»**, проведя широкую рекламную кампанию, информирующую о самой низкой стоимости за услуги переводов среди всех систем, действующих на территории КР.

Цель – привлечение в систему «Салам» как можно большей части объемов переводов, идущих через прочие системы, и тех переводов, которые осуществляются помимо банков. В настоящее время система «Салам» запущена в гг. Челябинск, Омск, Сургут, Тюмень.²⁰ Следующие этапы запуска охватят города Екатеринбург, Ноябрьск, Салехард, Уфа, Иркутск, Якутск, Ростов-на-Дону, Новосибирск.

На стадии подписания находятся договора с другими банками РФ, выразившими заинтересованность в системе. Кроме того, ведутся переговоры по подключению к системе «Салам» ведущих банков Казахстана и Таджикистана. За счет подключения банков-партнеров в этих странах система «Салам» будет обеспечивать переводы физических лиц основных стран-доноров и стран-реципиентов.

¹⁹ Сайт банка по состоянию на октябрь 2010 года не работал, и соответственно не представлялось возможным проследить реализацию хода пилотного проекта.

²⁰ ЗАО «СтарБанк», РФ.

АЙЫЛ БАНК

Руководство Айыл банка понимает, что они вышли на рынок услуг денежных переводов поздно,²¹ и для повышения конкурентоспособности рискнули – приняли решение обратить внимание на мигрантов.

- В начале 2010 года банк получил лицензию на работу с депозитами физических лиц и сразу попытался привлечь денежные средства мигрантов, предложив им депозитный продукт, но опоздал по срокам, мигранты уже уехали.²²
- Идея депозита «Асыл Жер» – первого банковского продукта для мигрантов – заключается в том, что денежные переводы попадают на счет, открытый мигрантом в Айыл банке. Специалисты маркетингового отдела банка разработали памятку для клиентов-мигрантов на русском и кыргызском языках, где достаточно простым языком описали риски, связанные с хранением денег вне банковской системы, и представили преимущества хранения в банке. Памятку планировалось распространять в своей филиальной сети, а также на вокзалах, аэропортах и других местах массового присутствия трудовых мигрантов.

Учитывая тот факт, что мигранты пересылают деньги в рублях, а часть мигрантов и предпочитают сберегать их в рублях, банк предоставляет возможность выбора из двух вариантов:

1. Расчетный счет в рублях: пересылаемые из России деньги хранятся на счете. Проценты не начисляются, комиссия банка за обналичивание рублей составляет 0,6%.
2. Депозит «Асыл Жер» в сомах: деньги, переводимые в российских рублях, конвертируются в сомы по коммерческому курсу банка на день поступления и зачисляются на счет. Банк не удерживает комиссию за обналичивание, а на денежные средства начисляются проценты от 3% до 11% годовых, в зависимости от выбранного срока депозита.

Таблица 3. Условия депозита «Асыл Жер»

Срок	Годовая процентная ставка
3 месяца	3%
6 месяцев	6%
9 месяцев	7%
12 месяцев	9%
18 месяцев	10%
24 месяца	11%

Другие условия

Минимальная сумма вклада	300 сомов
Выплата процентов	В конце срока
Возможность пополнения вклада	Без ограничения сумм
Пролонгация вклада	По желанию и заявлению клиента
Досрочное расторжение договора	По истечении половины срока депозита предусмотрена выплата вознаграждения 75% от начисленных процентов на день расторжения

Айыл банк располагает широкой филиальной сетью,²³ и можно предположить, что при грамотном продвижении целевого депозитного продукта банку удастся привлечь клиентов.

²¹ Айыл банк преобразован из КСФК, поддерживаемой проектом ВБ

²² Трудовая миграция – это сезонный процесс, так как по законодательству РФ мигранты не могут больше года находиться на территории РФ, поэтому один раз в год, обычно перед Новым годом, мигранты возвращаются в КР, навещают семьи, отдыхают и ранней весной снова уезжают на заработки

²³ 19 филиалов, 17 сберкасс, 40 региональных представителей в районах и малых городах

2.3. БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ ДЛЯ КЫРГЫЗСКИХ МИГРАНТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В списке банковских услуг наиболее востребованными со стороны мигрантов остаются денежные переводы без открытия счета. Однако в ходе встреч и интервью на территории РФ и Казахстана были выяснены интересные факты, касающиеся темы исследования.

ВКЛАДЫ И ДЕПОЗИТЫ

Интервью, проведенные с компетентными специалистами банков гг. Москвы и Екатеринбурга, показали, что, несмотря на то, что банки имеют линейки вкладов и депозитов, рассчитанных на физических лиц, они не рассматривают трудовых мигрантов, особенно из Центральной Азии, как клиентов-вкладчиков.

Русславбанк, г. Москва

По результатам опыта работы с Таджикскими банками и таджикскими трудовыми мигрантами получен вывод, что пока большинство трудовых мигрантов из Средней Азии предпочитают наличные деньги. В силу этого обстоятельства трудно продвигаются вопросы, связанные с открытием счетов и с любыми безналичными расчетами.

Муниципальный банк «Екатеринбург»

Отмечены случаи, когда трудовые мигранты стали пользоваться банковскими депозитами, в том числе и «Пенсионным».

КРЕДИТЫ

Анализ нормативных требований РФ показывает, что кыргызские трудовые мигранты из той части, которая имеет кыргызский паспорт, не могут быть получателями кредитов ввиду отсутствия гражданства РФ. Те мигранты, которые имеют паспорт гражданина РФ, но поддерживают тесные связи с оставшимися дома в КР родственниками, а гражданство РФ получили под давлением обстоятельств, связанных с осуществлением трудовой деятельности в области розничной торговли на территории РФ,²⁴ в большей части случаев тоже не могут быть получателями кредитов, так как следующим нормативным требованием для банковского кредитования является наличие постоянной регистрации, что в практике кыргызских трудовых мигрантов встречается крайне редко.

Промсвязьбанк, г. Москва

Огромные потенциальные риски невозврата кредитов, связанные с особенностями пребывания и осуществления трудовой деятельности мигрантами, определяют общую практику банков – невыдачу кредитов трудовым мигрантам.

Гуля, гражданка РФ, 40 лет, из г. Кок-Янгал

г. Екатеринбург, рынок «Таганские ряды»

В банковском счете не нуждаюсь, но кредит несколько раз хотела взять, так как была неотложная потребность. Но гражданам с временной пропиской кредиты не дают, хотя читала в газете, что какие-то 2 банка пошли на то, чтобы людям с постоянной работой давать кредиты при наличии временной прописки.

²⁴ Воздействие мирового экономического кризиса на трудовую миграцию из Кыргызстана в Россию. OSCE, ACTED, European Commission, 2009

Бек, мигрант, 29 лет, из г. Кадамжай

г. Москва, общепит

Сестра давно и стабильно работает в Москве, имеет вклад до востребования в Юниаструм банке. Недавно обратилась в этот же банк за потребительским кредитом. В кредите отказали – только для граждан РФ.

СКБ банк, г. Екатеринбург

Единственная деятельность банков, фокусно направленная на мигрантов – денежные переводы. В силу этого обстоятельства потенциал мигрантов интересен для увеличения числа переводов. Банк старается привлечь мигрантов с помощью различных мероприятий. Перед Новым 2010 годом проводилась акция «Навести родных». Разыгрывалось 3 авиабилета (домой и обратно в Россию). Каждый мигрант, сделавший перевод, автоматически становился участником акции. Акция широко рекламировалась. Наблюдался рост переводов, осуществляемых через офисы банка.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ

В настоящее время в РФ набирает обороты процесс внедрения пластиковых банковских карт в повседневную жизнь людей. Важным этапом привлечения населения к использованию безналичных денег стал зарплатный проект.

Сегодня зарплатный проект служит основанием для начала сотрудничества банков не только с предприятиями, но и с физическими лицами, которые опосредованно прибегают к банковским услугам и начинают воспринимать их как часть повседневного быта.

При проведении интервью с кыргызскими трудовыми мигрантами в Москве выяснилось, что многие из тех, кто работает на легальной основе и имеет официально оформленный договор с работодателем, являются участниками зарплатных проектов.

Анализируя многочисленные высказывания мигрантов, удалось систематизировать их мнения относительно использования пластиковых банковских карт:

НА НАЧАЛЬНОМ ЭТАПЕ

- непривычный «кошелек»;
- нет ощущения, что есть деньги;
- все деньги снимались в день зарплаты.

НА ЭТАПЕ ПРИВЫКАНИЯ

- удобное средство безопасного хранения денег;
- сокращение ненужных трат, так как деньги снимаются только при необходимости.

Некоторые респонденты говорили о том, что нет возможности использовать пластиковую карту в тех местах, где обычно покупаются продукты и одежда²⁵ и что банкоматы их банка не всегда удобно расположены и что обслуживание карт все-таки дорогое.

²⁵ Мелкооптовые продуктовые и вещевые рынки

Гуля, гражданка РФ, 40 лет, из Джалал-Абадской области
г. Москва, общепит

Зарплату получает 50% наличными, 50% – на карту Visa. Считает, что обслуживание карты – очень дорогое. Деньги хранит на карте не более одного месяца, снимает остаток порциями. Приехав в Джалал-Абад к родным, осталась без наличных денег, так как не смогла снять деньги со своей карты. Разочаровалась в банковском сервисе в Кыргызстане.

Таалай, мигрант, 36 лет, из г. Кадамжай
г. Москва, разнорабочий в продуктовом магазине

Зарплату получает на карту Visa. В день зарплаты снимает только ту часть, которую переводит родным в Кыргызстан. То, что оставляет себе, снимает не сразу. Остерегается воровства. Несколько лет назад все его знакомые получали зарплату наличными, сейчас некоторые – на карту. Постепенно привык, сейчас очень нравится, по-старому не хочет.

При проведении обследования в Екатеринбурге выяснилось, что постепенно начался процесс использования мигрантами пластиковых карт для перевода денежных средств по системе «Золотая корона». Отправители могут осуществлять денежные переводы по данной системе в круглосуточном режиме, без выходных и без предъявления документов. Такой сервис стал возможным благодаря внедрению карты отправителя. Суть новой услуги состоит в следующем:

- При первом обращении клиента в банк с целью отправления денежного перевода сотрудник банка проводит его идентификацию по паспорту, вводит в систему реквизиты отправителя и получателя²⁶ денежных переводов и выдает клиенту карту отправителя и ПИН-код.
- Карта выдаётся бесплатно, срок действия 2 года.
- При использовании отправителем терминала самообслуживания система проводит идентификацию клиента по карте и ПИН-коду и разрешает транзакцию.
- Использование карты отправителя позволяет избежать заполнения форм, так как вся информация, включая ФИО и страну нахождения получателя, уже имеется на карте.
- Тарифы на отправку перевода с использованием терминалов самообслуживания такие же, как при отправке перевода из банка с помощью оператора банка.

Терминалы самообслуживания установлены на крупных рынках, в том числе вещевом рынке Екатеринбурга «Таганские ряды», автовокзале и железнодорожном вокзале. Отзывы трудовых мигрантов об этом сервисе – положительные. Прямой статистики количества денежных переводов с использованием терминалов самообслуживания нет, но есть косвенное подтверждение их роста со слов специалистов различных банков Екатеринбурга.

ОПЫТ РУССЛАВБАНКА

На сегодняшний день не прослеживается заинтересованности российских банков в разработке продуктов, направленных на привлечение денежных средств трудовых мигрантов. Единственным направлением деятельности банков, связанным с трудовыми мигрантами, остается обслуживание систем денежных переводов, которое не несет в себе рисков.

Единственным банком на рынке России, который системно позиционирует себя как активного игрока в плоскости трудовой миграции, является Русславбанк. Этот банк – владелец системы денежных переводов «Contact» и в отличие от других банков, также владеющих

²⁶ На карте возможно внесение реквизитов до четырех получателей

собственными системами,²⁷ делает в течение длительного времени серьезные попытки привлечь клиентов из Центральной Азии к банковским продуктам, которые имеют прямую направленность на трудовых мигрантов. При этом следует отметить, что содержательно продукты направлены на продвижение системы денежных переводов «Contact».

Анализируя рынок денежных переводов в РФ и наблюдая данные повсеместного роста объемов денежных переводов, с целью дальнейшего привлечения клиентов к системе «Contact», в 2006 году Русславбанк разработал несколько банковских продуктов, направленных на трудовых мигрантов, осуществляющих деятельность в РФ:

- погашение имеющегося кредита;
- пополнение счета кредитной банковской карты;
- открытие и пополнение депозитного счета;
- выдача дорожного кредита.

Все виды перечисленных банковских продуктов работают только при использовании системы денежных переводов «Contact».

Русславбанк, г. Москва

Стремясь повысить финансовую грамотность выходцев из стран СНГ, на практике научить их использовать все имеющиеся финансовые технологии в повседневной жизни и привлечь новых пользователей, банк в мае 2007 года запустил акцию «По Contact переводы – путь к подаркам для народа». Акция завершилась 1 ноября, а 5 декабря были подведены итоги.

С июня по ноябрь 2007 года клиенты системы «Contact» отправляли переводы, осуществляли платежи, а копии своих квитанций присылали в «Русславбанк». Более 120 тысяч человек из 700 городов России приняли участие в акции. Свыше \$100 млн. было переведено ее участниками. Среди них были граждане Узбекистана, Таджикистана, Кыргызстана и других стран СНГ, находившиеся в период ее проведения в России и отправлявшие домой переводы по системе «Contact». Многие из них стали победителями и получили в подарки аудио- или видеотехнику. А пятеро счастливиц из Москвы, Иркутска и Оренбурга стали обладателями автомобилей Лада Приора.

В настоящее время банками-партнерами Русславбанка по внедрению указанных выше продуктов являются три банка Республики Таджикистан и один банк Республики Казахстан.

- Для граждан Республики Таджикистан, временно находящихся на территории России и являющихся клиентами ОАО Агроинвестбанк, ОАО Точиксодиротбанк и ГСБ РТ Амонатбанк предоставляется возможность дистанционно гасить кредиты и пополнять счета кредитных пластиковых карт в долларах США через систему «Contact» на всей территории РФ в любом офисе Русславбанка.
- ОАО Агроинвестбанк и ОАО Точиксодиротбанк, совместно с Русславбанком, предоставляют для граждан Республики Таджикистан, выезжающих на заработки в Российскую Федерацию, возможность получения «Дорожного кредита», с последующим его погашением в течение 6 месяцев на территории России через систему «Contact».

²⁷ Банк «Анелик.РУ» – держатель системы Anelik, Юнистрим

ОАО «Агроинвестбанк»

Официальный сайт

Условия кредита:

- возврат средств через систему денежных переводов «Contact»;
- максимальный размер ссуды составляет 800 долларов США;
- срок погашения 6 месяцев со дня получения;
- размер ставки за пользование кредитом составляет 2,5% в месяц, или 30% годовых, при просрочке – 37,5%;
- погашение основного долга и процентов производится ежемесячно.

При оформлении «Дорожного кредита» необходимо:

- наличие заграничного паспорта;
- заключение кредитного договора;
- предоставление ликвидного залога или поручительство одного юридического или двух физических лиц.

- В офисах Русславбанка предоставляется возможность гражданам Республики Таджикистан дистанционно оформить и открыть с последующим пополнением в Агроинвестбанке депозитный счет «Хамватан».

Шариф Каракулов,

член правления и директор департамента депозитов и привлеченных ресурсов «Агроинвестбанка», Республика Таджикистан, 2007 г.

Услуга позволит нашим соотечественникам, пользуясь возможностями Русславбанка и Агроинвестбанка, решить проблему перевода и сохранности, зарабатываемых мигрантами средств. Вкладчиком «Хамватана» может стать гражданин Таджикистана, который находится в России, пользуется филиальной сетью Русславбанка, и будет отправлять заработанные средства через систему денежных переводов «Contact» в Агроинвестбанк. В нашем банке будет автоматически открыт счёт на его имя и, тем самым, его деньги поступят и будут храниться в республике. Процентная ставка по вкладу составляет 5% годовых. Снять деньги со счета может либо сам владелец счета, либо его доверенное лицо.

Не имея возможности получить экспертный взгляд на партнерство банковских работников из Таджикистана, приводим мнение экспертов Русславбанка об опыте сотрудничества.

РЕСПУБЛИКА ТАДЖИКИСТАН

- В Республике Таджикистан только Агроинвестбанк разместил у себя все продукты и услуги, предлагаемые Русславбанком, остальные банки – их урезанную часть.
- Дорожный кредит продемонстрировал 100% возврата, но сейчас этот продукт ушел из-под Русславбанка, так как таджикские банки переняли технологии и сами предоставляют дорожный кредит, только в натуральной форме – билетом, а не деньгами.
- Вклад «Хамватан» удобный, по мнению специалистов, вид продукта – публичная оферта – отсутствие договора с банком, квитанция первого денежного перевода приводит к автоматическому открытию депозитного счета. Однако ожидания не оправдались. Спрос крайне низкий – население предпочитает наличные деньги.
- Погашение кредитов через систему «Contact» также не работало.

Русславбанк, г. Москва

Причины, которые тормозили гашение кредитов через систему «Contact»:

- Только в пунктах Русславбанка, а не во всей банковской сети, где присутствует система денежных переводов «Contact».
- Слабое продвижение продукта среди мигрантов.
- Мигранты предпочитают наличные деньги.

Специалисты, разработавшие продукт, считали, что гашение кредитов в том же Агроинвестбанке будет идти безналичным путем, через счета, которые можно было бы открыть. Но на практике это выглядело так – мигранты переводили наличные через систему денежных переводов родственникам, а те наличные деньги несли в банк для погашения кредита. Несмотря на то, что это более дорогой способ, именно он работает и до сих пор.

КЫРГЫЗСКАЯ РЕСПУБЛИКА

- Русславбанк делал попытки работать с банками и небанковскими организациями Кыргызстана, которые, со слов сотрудников Русславбанка, можно оценить так: банки КР не заинтересованы работать самостоятельно или в партнерстве в направлении разработки банковских продуктов или предоставления услуг трудовым мигрантам, так как не хотят нести финансовую ответственность и видят в этом повышенные риски.
- До событий 7 апреля 2010 года Русславбанк с участием Посольства Кыргызской Республики и Министерства труда, занятости и миграции подписали договор о намерениях с «Микрокредитной организацией по предоставлению кредитов временно безработным гражданам Бишкека». После переворота компания пропала из информационного пространства, на связь не выходит, на звонки не реагирует. С этой компанией было решено заниматься микрофинансированием по принципу «дорожного кредита».



По итогам встреч с мигрантами, представителями российских банков и по контент-анализу Интернет-сайтов банковской системы РФ был оценен интерес российских банков к трудовым мигрантам, как к клиентам, и сделаны следующие выводы:

- Банки готовы открывать счета и предлагать депозитные продукты трудовым мигрантам.
- Банки ни на каких условиях не предоставляют кредиты трудовым мигрантам с кыргызским гражданством.

- Денежные переводы – одна из самых популярных банковских услуг. Целевая аудитория систем денежных переводов без открытия счета – трудовые мигранты.
- Банки, получая комиссионный доход от денежных переводов мигрантов, становятся операторами различных систем денежных переводов, доступных мигрантам в одном месте без открытия счета.
- Банки рекламируют себя и системы денежных переводов, поддерживая связи с лидерами крупных диаспор, спонсируя национальные мероприятия и влияя через лидеров на решение рядовых членов диаспор о выборе банка, через который можно осуществлять денежные переводы.
- Банки проводят маркетинговые акции, рекламные мероприятия, лотереи и другие мероприятия, направленные на широкую узнаваемость бренда и, как следствие, ведущие к увеличению клиентов из числа трудовых мигрантов, осуществляющих денежные переводы.

2.4. БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ ДЛЯ КЫРГЫЗСКИХ МИГРАНТОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

подавляющее большинство кыргызских трудовых мигрантов из всего перечня банковских услуг Казахстана ограничиваются использованием систем денежных переводов. Об этом говорят сами мигранты, а также эксперты, сотрудники коммерческих банков в гг. Астана и Алматы. Выбор той или иной системы денежных переводов, в первую очередь, зависит от предоставления услуги в пункте отправления средств и в пункте выдачи средств и во вторую очередь – от стоимости перевода.

Ниже приведен спектр мнений экспертов и мигрантов о банковских продуктах и возможности их использования.

Начальник филиала «БТА Банка», г. Астана

Для денежных переводов используем свою собственную БТА систему «Фастер», комиссия 2%. Также обслуживаем WESTERN UNION. Средний перевод для мигрантов из стран Центральной Азии составляет 300 долларов США.

Многие опрошенные мигранты говорили, что при открытии даже накопительного счета в банках требуют республиканский налоговый номер (РНН).

Сотрудник филиала «БТА Банка», г. Астана

Для открытия депозита и накопительного счета РНН не требуется, нужен только паспорт, 15 тыс. тенге или 100 долларов, или 100 евро. Для пересылки денежных средств со счета на счет надо предъявить паспорт и РНН.

Сотрудник Нурбанка, г. Алматы

При открытии накопительного счета нужен РНН, которого у мигрантов нет.

В Астане мигранты больше пользуются системами денежных переводов, по сравнению с мигрантами в Алматы, так как вторые чаще ездят в Кыргызстан и возят деньги с собой. Имеют место факты, когда функции хранения средств и кредитования берут на себя частные лица.

**Айнура, мигрантка, 42 года, из г. Талас
Центральный рынок, г. Астана**

Никакие банковские услуги не нужны, кроме денежных переводов. Все деньги вложены в товар и находятся в обороте.

Реализаторы, которые работают на хозяина, могут держать деньги у хозяина столько, сколько требуется, и быть спокойными за деньги. При необходимости у хозяина можно взять небольшие деньги авансом вперед.

Если есть вид на жительство и постоянная прописка, то любой может брать кредиты в Казахстане.

Многие мигранты полагают, что делать сбережения в деньгах не стоит вообще, особенно гражданам КР в Казахстане.

**Касымбек, мигрант, 31 год, из Джалал-Абадской области
Центральный рынок, г. Астана**

Уверен, что большинство граждан из Кыргызстана считают, что если есть немного денег, то лучше всего покупать домашний скот. Также убежден, что если денег будет много, то надо начинать строить дом – это будет и накоплением, и инвестицией одновременно.

Однако бывают исключения.

**Равшан, мигрант, 40 лет, из Ошской области
Вещевой рынок «Барыс», г. Алматы**

«В Казахстане нам сберегать невозможно, так как завтра выгонят и деньги не дадут забрать». В КР чуть-чуть доверяет Аман-Банку. Один знакомый старик в Оше деньги сына мигранта не тратит, а кладет на депозит для сына, и за год к зиме на процентах зарабатывает себе средства на покупку угля.

**Уланбек, мигрант, 38 лет, из Ошской области
Вещевой рынок «Барыс», г. Алматы**

Несколько лет подряд берет кредиты в Микрофинансовом агентстве «Бай-Тушум» в КР под 24% годовых. Кредитом распоряжаются родители, на хозяйство. Хотя процент выше, чем в «ЭкоИсламикБанке», но в последнем требуют большой залог, которого нет. Весь запас денег в товаре.

Самой распространенной формой кредитования среди мигрантов является доверительное взаимокредитование.

**Абдудалип, мигрант, 37 лет, из Джалал-Абадской области
Вещевой рынок «Барыс», г. Алматы**

Банки работают только в рабочее время до 4-х часов и в рабочие дни. Чтобы взять кредит, только месяц будешь оформлять документы, то одно надо, то другое, а деньги обыкновенно в бизнесе нужны срочно, поэтому занимаем друг у друга на рынке.

Руководитель кыргызского культурного центра, г. Алматы

Мигранты – это своеобразные цыгане. Банковскими услугами, кроме переводов, здесь никто не пользуется. И вообще мигрантам сейчас не до банков, надо решать многие другие проблемы с легализацией, со школами.²⁸ Кто знает, вдруг так же, как и с детьми, неожиданно придет какое-нибудь руководящее письмо, или будет принят указ, о котором узнаешь в последний момент, т.е. когда будет поздно и выяснится, что денег из банка взять будет уже нельзя. А если вдруг случится депортация – сколько проблем со снятием денег! Мигранты, несмотря на то, что в целом финансово безграмотные, имеют рациональное мышление.

Руководитель Таджикского культурного центра, г. Алматы

Менталитет мигрантов-азиатов такой, что они никому не доверяют и деньги никому никогда не отдадут. Кроме того, в Кыргызстане власть все время меняется, никто не может дать гарантии, что ничего не случится с деньгами, которые не ворованы, а заработаны честно тяжелыми годами труда и лишения. Каждая власть меняет законы под себя. Казахстанские банки все же более устойчивы.

Банковские кредиты – рабство. Все можно решить через родственные отношения. Мусульмане доверяют друг другу.

Россия хорошо работает с мигрантами, Азия – плохо. России в части банковских услуг можно доверять.

По итогам встреч с мигрантами и представителями казахстанских банков можно сделать следующие выводы:

- Главная причина плохого настроения кыргызских мигрантов – запрет посещения школ детьми мигрантов, нестабильное положение иностранцев в чужой стране (риск депортации). Поэтому вопросы о банках и банковских продуктах были не актуальными.

<http://ca-news.org/news/493431>

CA-NEWS (KZ)

28 сентября 2010

В Алматы началась операция «Мигрант»

В Алматы началась операция «Мигрант». За 4 дня сотрудники ДВД и миграционной полиции выявили 1 500 нелегальных иностранцев.

Из них 1372 – граждане Узбекистана, Кыргызстана и Таджикистана. Тщательная проверка коснулась так называемых пораженных мест города. Это – рынки, строительные объекты, учебные заведения, предприятия общепита.

В частности, проверены 67 предприятий и организаций, использующих иностранную рабочую силу.

По итогам этого оперативно-профилактического мероприятия к административной ответственности привлечены 592 должностных лица и граждан РК, в том числе за проживание без документов и регистрации – 487, за нарушение правил пребывания иностранных граждан – 84, за нарушение правил привлечения и использования иностранной рабочей силы – 21.

- Денежные переводы:
 - Лидером среди банков Казахстана является «БТА Банк», самая востребованная си-

²⁸ Во время проведения интервью с трудовыми мигрантами из Кыргызстана, на территории Республики Казахстан проводилась запланированная властями акция недопуска детей мигрантов в школы

стема денежных переводов – локальная система «Фастер», принадлежащая этому банку.

- Мигранты, работающие в Алматы, меньше пользуются системами денежных переводов, так как чаще ездят домой и деньги возят сами.
- Депозиты:
 - Мигранты не имеют депозитов и не знают правил открытия счетов в банке. Заработанные деньги сразу используют путем переводов партнерам или помощникам в КР для поставки очередной партии товара, а часть средств пересылают родственникам.
 - В 2006 году был пожар в торговых рядах на рынке в г. Алматы, где работали кыргызские мигранты. Вместе с товаром сгорели деньги, которые хранились в контейнерах. Но и этот опыт не заставил мигрантов пользоваться услугами банков – они продолжают прятать деньги в контейнерах.
- Кредиты:
 - Кредиты в банках Казахстана трудовым мигрантам из Кыргызстана не дают.
 - Если нужны деньги на относительно долгий срок – собирают по родственникам и знакомым, на короткий срок – друг у друга на рынке.
 - Чужой опыт получения банковских кредитов в основном негативный (много документов и справок, долгая процедура получения кредита, высокие проценты).
 - По телевизору в Казахстане регулярно ведутся передачи о том, как банки забирают недвижимость у заемщиков-казахстанцев, которые не могут рассчитаться по кредитам.

3. КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ МИГРАНТАМИ И ЧЛЕНАМИ ИХ СЕМЕЙ

ХАРАКТЕРИСТИКА ВЫБОРКИ

Во время проведения полевого этапа проекта было опрошено 1200 респондентов из домохозяйств южного региона Кыргызской Республики. Критерием проведения опроса было наличие в составе домохозяйства хотя бы одного внешнего трудового мигранта и получение от него не менее одного денежного перевода в 2010 г. Структура выборки в областном разрезе состоит из 301 домохозяйства из Ошской, 450 – из Джалал-Абадской и 449 – из Баткенской областей. Все мигранты осуществляют трудовую деятельность в России.

Распределение респондентов по районам, городам и селам трех областей показано в Приложении 2.

Диаграмма 14. Общее распределение домохозяйств по типу населенного пункта



Респондентами выступали как сами мигранты, вернувшиеся домой по различным причинам, так и члены их семей. Структура респондентов по отношению к трудовой миграции следующая:

- 88,3% – члены семей трудовых мигрантов;
- 11,7% – мигранты, временно пребывающие в Кыргызстане и находящиеся на момент опроса дома.²⁹

В таблице 4 представлена структура респондентов по отношению к трудовой миграции по областям.

Таблица 4. Структура респондентов по отношению к миграции в разрезе областей, %

Респондент		Область		
		Ошская	Джалал-Абаская	Баткенская
Член семьи трудового мигранта	88,3	91,0	85,6	89,3
Трудовой мигрант	11,7	9,0	14,4	10,7
Итого	100	100	100	100

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ ОБСЛЕДУЕМЫХ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Для того чтобы понять и проанализировать мотивы сбережений и займов, а также возможного инвестиционного поведения, необходимо составить представление о социально-экономическом положении семей трудовых мигрантов.

В целом по южному региону средний размер семьи без учета трудовых мигрантов, т.е. семьи, проживающей и ведущей хозяйство в Кыргызстане, составляет 5,4 человек. В составе семьи 60% – лица старше 17 лет и 40% – младше.

²⁹ Ни один из опрошенных мигрантов не планировал прекратить трудовую деятельность в миграции

Для комплексного изучения реального и потенциального спроса на существующие банковские услуги и продукты необходимо оценить уровень экономического благосостояния обследуемых домохозяйств. При этом кроме денежных доходов, получаемых в виде зарплат, пенсий, пособий и денежных переводов от мигрантов, надо учесть и имеющиеся материальные активы, которые являются основой экономического благосостояния домохозяйств.

Таблица 5. Наличие основных материальных и денежных активов домохозяйств, % от всех домохозяйств

Активы	Областной город	Районный город, ПГТ	Село
Земельный надел	29	29	73
Скот	28	33	71
Постоянная работа	38	26	15
Временная работа	17	14	7
Предпринимательская деятельность	16	19	5
Пенсии	29	37	34
Пособия	9	12	20
Переводы от родственников-мигрантов	100	100	100

Как видно из таблицы, активы домохозяйств зависят от места проживания. В селе, с присущим ему укладом жизни и сложившейся социальной инфраструктурой, вероятность получения доходов от постоянной работы и предпринимательской деятельности мала, в то время как в городе – это одни из основных источников доходов. В селе основной доход получают от занятий растениеводством и животноводством.

Таблица 6. Доля домохозяйств в сельской местности не имеющих основных источников доходов, %

Земельный надел	Скот	Приусадебный участок	Постоянная работа	Временная работа	Предпринимательская деятельность	Пенсии	Пособия
26.9							
6.9							
4.4							
3.4							
3							
2.3							
1.4							
1							

По итогам опросов (табл. 6), 26,9% сельских домохозяйств не имеют земельных наделов. Одновременно не имеют земельных наделов и не занимаются животноводством 6,9% домохозяйств, и практически не занимаются никакой доходоприносящей деятельностью 1% домохозяйств. В городе таких домохозяйств, по различным причинам не занимающихся никакой доходоприносящей деятельностью, относительно больше – 5,3% (табл. 7). Поскольку все обследованные домохозяйства получают денежные переводы, то становится понятно, что переводы могут играть различную роль – от единственного источника дохода, который покрывает текущее потребление, до полностью сберегаемых денежных средств.

Таблица 6. Доля домохозяйств в сельской местности не имеющих основных источников доходов, %

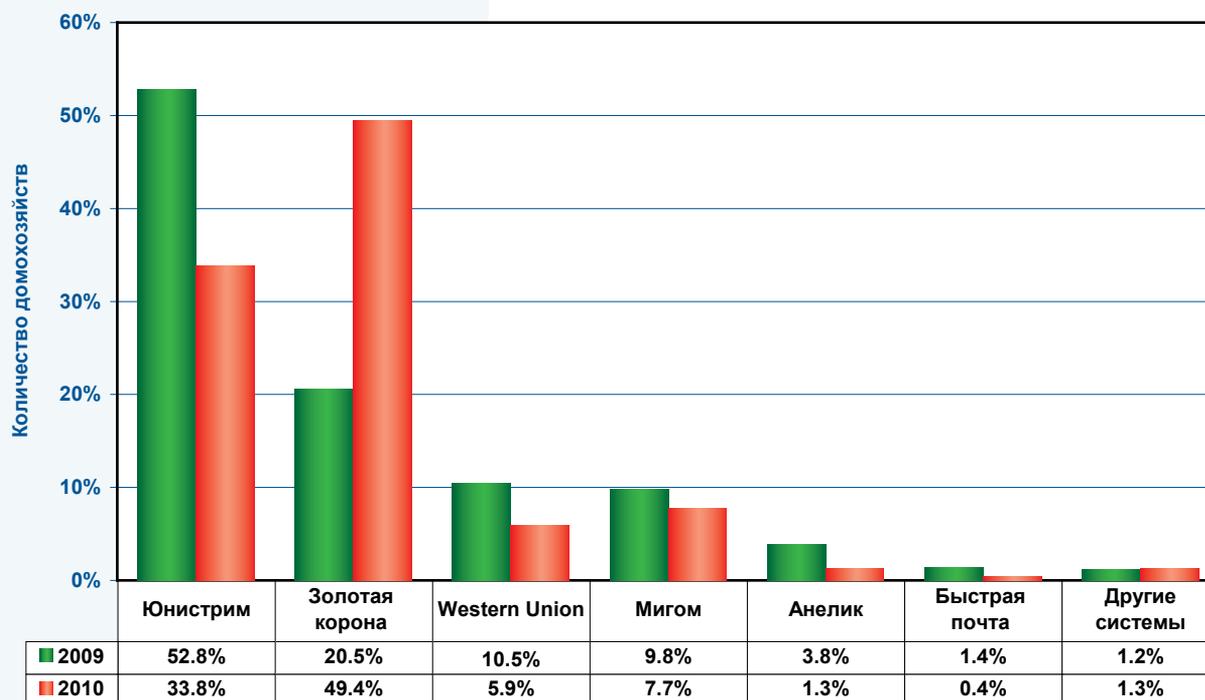
Земельный надел	Скот	Приусадебный участок	Постоянная работа	Временная работа	Предпринимательская деятельность	Пенсии	Пособия
71,1							
59,0							
53,9							
31,8							
23,3							
14,6							
6,6							
5,3							

СПРОС НА УСЛУГИ ПО ОСУЩЕСТВЛЕНИЮ ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ

Спрос трудовых мигрантов на услуги, предоставляемые различными системами денежных переводов, эластичен по цене и чувствителен к факторам, связанным с удобствами получения денег на Родине. Количественное обследование подтверждает тенденцию перераспределения спроса в пользу высокотехнологичной системы «Золотая корона», отличающейся самой дешевой услугой, безадресностью получения денежного перевода в КР и динамичным расширением географии предоставления услуги перевода в РФ. Так, только за 2010 год, по данным обследования, система «Юнистрим» потеряла 19% и остальные системы суммарно – 10% клиентов, которые стали клиентами системы «Золотая корона».

Из вновь уехавших в трудовую миграцию в 2010 году, 59% мигрантов использовали для денежных переводов систему «Золотая корона», 30% – «Юнистрим» и 11% переводов распределились по другим системам (диаграмма 15).

Диаграмма 15. Системы денежных переводов



Если среди систем по выборке лидирует «Золотая корона», то среди банков, предоставляющих услуги по осуществлению денежных переводов в Южном регионе КР, лидирует «ЭкоИсламикБанк» (табл. 8).

Таблица 8. Количество домохозяйств, пользующихся услугами банков по получению денежных переводов, %

Название банка	Кол-во домохозяйств	Кол-во филиалов
ЭкоИсламикБанк	54,5%	11
Аманбанк	14,4%	7
Коммерческий банк КЫРГЫЗСТАН	8,6%	30
РСК Банк	7,3%	51
БТА Банк	6,3%	14
Дос-Кредобанк	3,4%	9
Инвестбанк "Иссык-Куль"	2,3%	6
АзияУниверсалБанк	1,8%	36
Айыл Банк	0,7%	21
Банк-Бакай	0,6%	5

Несмотря на значительное количество филиалов и сберкасс, большая часть получателей – 64% – вынуждена перемещаться в другой населенный пункт для получения денежных переводов, что влечет за собой транспортные, временные и другие издержки.

СБЕРЕЖЕНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Один из этапов анализа – выяснение спроса на сберегательные банковские продукты со стороны домохозяйств, получающих денежные переводы от трудовых мигрантов. Здесь принципиально важными являются вопросы:

- Есть ли сбережения?
- Если есть, то на какие цели и как долго хранятся денежные средства?
- Как востребованы существующие банковские продукты?

90% обследованных семей ответили, что перед ними стоит задача либо проведения запланированного мероприятия, либо приобретения товаров длительного пользования, либо того и другого одновременно. Из них 90% сберегают денежные средства. Период сбережений колеблется от нескольких месяцев до нескольких лет. Так, до начала строительства недвижимости период сбережений может достигать 4 года, на свадьбы, ремонты и приобретение автомобиля – до 3 лет (табл. 9).

Таблица 9. Сбережение денежных средств домохозяйствами на различные мероприятия

Мероприятия	Кол-во домохозяйств, %	Из них копят на мероприятие, %	Среднее количество месяцев накопления	Медианное кол-во месяцев накопления
Строительство недвижимости	33,5	91,0	17	12
Проведение свадьбы	26,8	92,2	14	12
Ремонт и расширение недвижимости	24,6	91,0	15	12
Обучение детей (оплата контракта)	18,4	88,0	17	12
Другие тои и поминки	18,5	72,4	6	4
Лечение	12,1	89,0	11	10
Приобретение и содержание скота	11,3	86,0	18	12
Приобретение автомобиля	9,0	83,5	14	9
Приобретение недвижимости	7,5	87,0	14	12
Приобретение бытовой техники	6,4	92,6	13	12

Известно, что строительство недвижимости в Южном регионе тесно связано с денежными переводами трудовых мигрантов, 50% всех домохозяйств, имеющих в своем составе хотя бы одного трудового мигранта,³⁰ строят, расширяют или ремонтируют недвижимость. Если рассмотреть сроки сбережений на эти мероприятия, то проявляется вполне объяснимая тенденция – чем большая часть денежных переводов мигрантов идет на текущие расходы, тем длительнее срок сбережений. Домохозяйства, которые ответили, что для начала строительства недвижимости длительность сбережений равна 6 и менее месяцев, тратят в среднем 47% денежных переводов на текущие расходы, от 6 до 12 месяцев – 53%, более 12 месяцев – 60%. Однако 10% домохозяйств, на повестке дня которых стоит проведение мероприятий или приобретение товаров длительного пользования, не делают сбережений вовсе. Этот вопрос был изучен более глубоко и получены следующие результаты.

41,4% домохозяйств, не сберегающих денежные средства, ориентированы на деньги мигрантов, которые будут присланы при необходимости требуемой суммой. 6,0% – имеют скот, который планируют продать, 6,8% – находятся в процессе строительства недвижимости и поступающие от мигрантов средства сразу вкладывают в строительство, 4,5% – уже накопили необходимые денежные средства, 34,6% – не имеют возможности сберегать, так как все тратится на текущее потребление.³¹

Итак, по результатам опросов получен результат: 90% респондентов делают сбережения по срокам различной длительности. 77,6% всех респондентов независимо от наличия сбережений знают, что деньги можно хранить в коммерческих банках. При этом областных различий не отмечено. Незначительные различия в знаниях есть в зависимости от типа населенного пункта: 82,9% респондентов, проживающих в областных городах, 76,6% – в селах и 71,2% – в ПГТ и районных городах, знают, что деньги можно хранить в коммерческих банках.

2,3% всех респондентов,³² знающих, что деньги можно хранить в коммерческих банках, имеют банковский счет. И только 3 респондента отметили, что это решение было принято под влиянием банковских работников.

СБЕРЕЖЕНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ И БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ

В связи с положением дел, описанным выше, чрезвычайно важным становится выяснение причин: почему люди, имея свободные денежные средства, сберегая их на конкретные нужды, в массовом порядке не пользуются банковской системой? Очевидно, что здесь имеют место системные причины, знание которых было бы полезно для банковской системы.

Диаграмма 16. Причины неиспользования банковской системы



³⁰ Воздействие мирового экономического кризиса на трудовую миграцию из Кыргызстана в Россию. ОБСЕ, АКТЕД Европейский Союз, 2009.

³¹ Оставшиеся 6,7% респондентов назвали другие причины

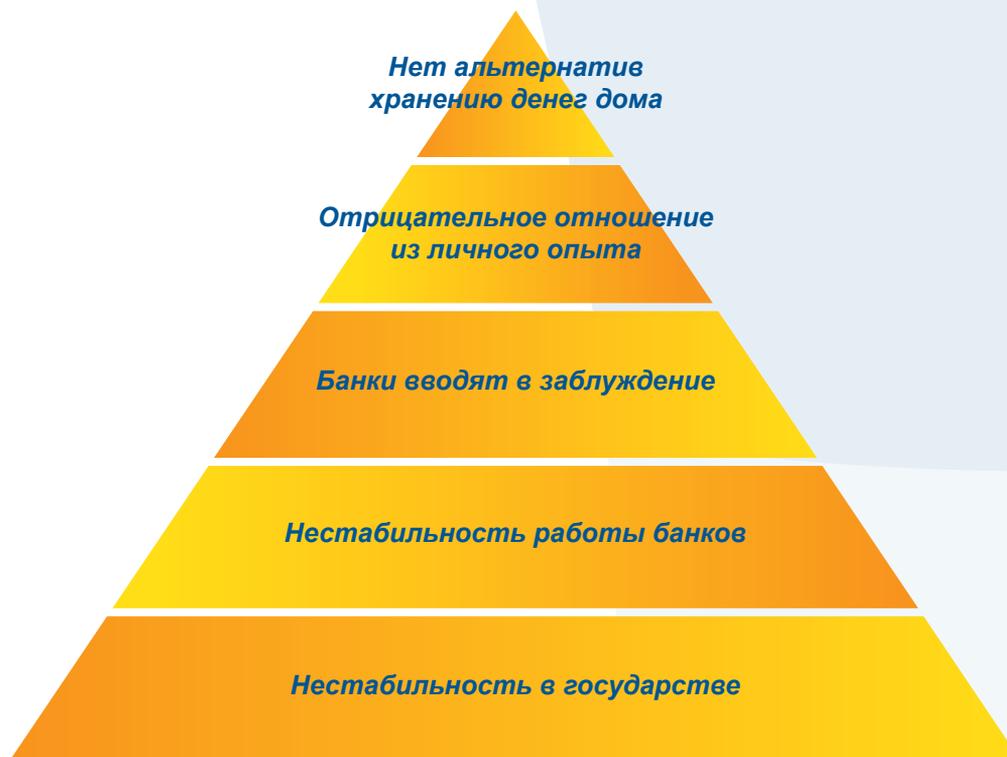
³² 21 человек

Подавляющее большинство респондентов считает, что они обладают слишком малыми суммами денег, которые нет смысла держать в банках, да и банки – это настолько солидные организации, что призваны заниматься чем-то серьезным и внушительным, а мелкие сбережения простых жителей не заслуживают никакого внимания. Однако именно эти люди могли бы стать пользователями банковской системы и оказывать стабильный спрос на банковские продукты, если бы были уверены, что банки готовы работать с мелкими клиентами. Кроме того, 7,8% респондентов в принципе не отказались бы пользоваться банками, но не знают, как это сделать (диаграмма 16).

Несмотря на то, что абсолютное большинство ответило, что имеет слишком малые суммы денег для хранения в банке, вопрос о барьерах к использованию банковских услуг задавался всем респондентам. Это было сделано с целью выяснения других причин предпочтения хранения денежных средств вне банковского сектора.

Полученные ответы можно распределить по частоте ответов на ряд уровней (диаграмма 17).

Диаграмма 17. Причины недоверия банкам



Самое большое количество ответов респондентов пришлось на существующие риски нестабильности в государстве, при возникновении которых, как показал опыт событий лета 2010 года на юге страны, деньги должны быть рядом. На втором месте по количеству ответов стоит нестабильность работы самих банков – сказочно быстрый рост и еще более стремительное падение АзияУниверсалБанка, смена вывесок на зданиях банков, когда в течение короткого промежутка времени одни банки сменяются другими и т.д. Часть респондентов отметила, что служащие банков не помогают разобраться в многообразии процентов, комиссий, единоразовых платежей и т.д., которые делают эффективную ставку при займах чувствительно отличной от объявленной. Кроме того, в сообществах бытует мнение, приправленное опытом и воспоминаниями вкладчиков недавних лет, что от банков не получишь все деньги в полном объеме, а если и отдадут, то без процентов и не сразу, придется много раз ходить за своими деньгами, получать их по частям, нервничать и т.д. И,

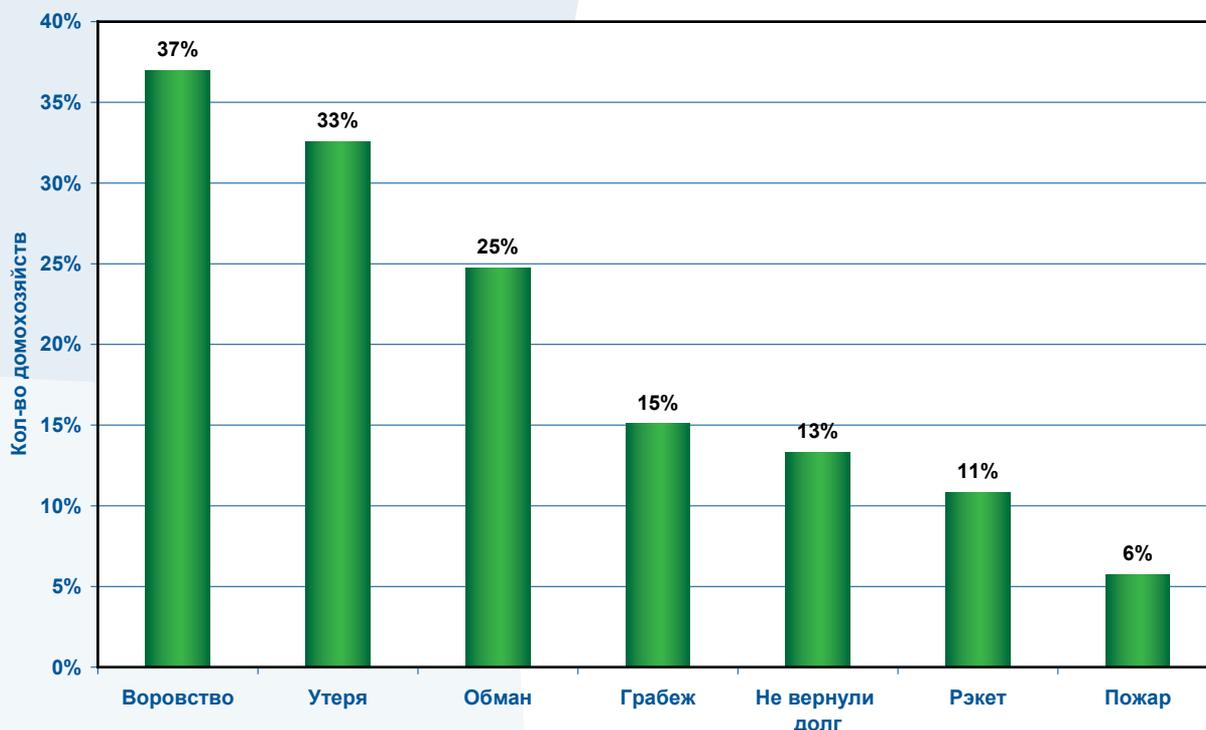
наконец, малая часть респондентов считает, что деньги надежнее держать дома, и альтернативы этому проверенному способу сохранности денег просто нет.

Если судить по полученным ответам, то можно отвергнуть бытующее у специалистов банков мнение, что именно ментальность населения не позволяет им держать деньги в банках, что традиционно они должны быть у главы домохозяйства, который отвечает и за их сохранность, и за надлежащее использование.

Согласно ответам, абсолютное большинство респондентов, с одной стороны плохо информированы об услугах банков, а с другой – рациональны в современной ситуации. Их цель – не потерять трудно достающиеся деньги, ни при каких, даже форс-мажорных обстоятельствах.

64% респондентов знают о фактах, когда люди в разных обстоятельствах лишались денег, в том числе и крупных сумм, и понимают, что в некоторых случаях утраты денег можно было бы избежать посредством банковских сбережений (диаграмма 18). Однако в реальной жизни этого не происходит.

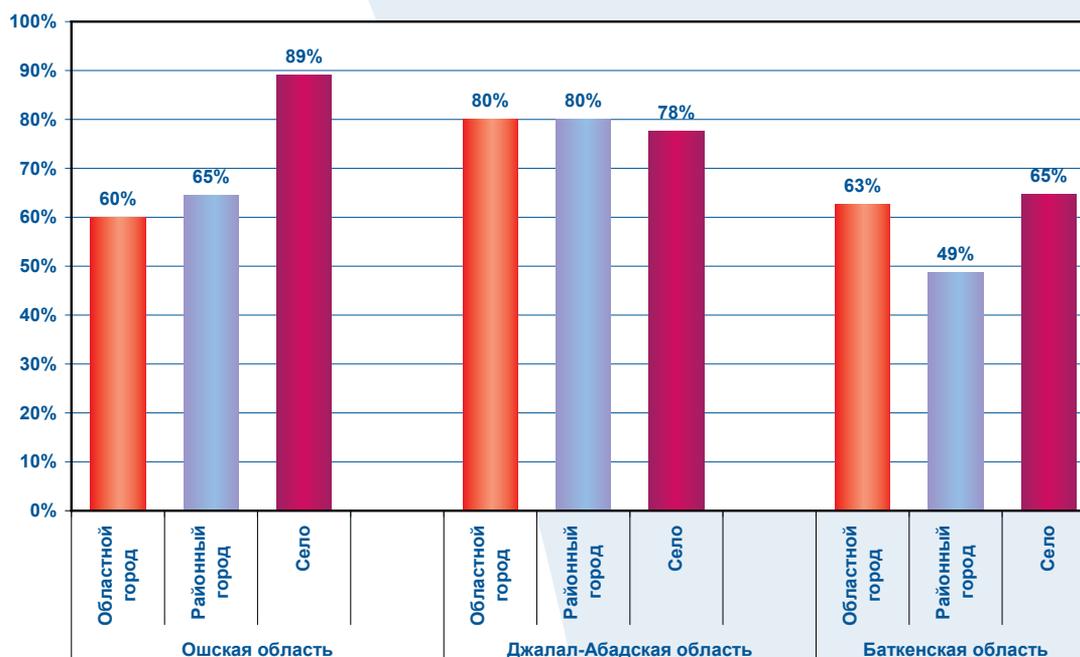
Диаграмма 18. Причины утраты денежных средств



Следует отметить, что, несмотря на отрицательное в целом отношение к банковской системе, 73,3% респондентов заявили, что хотели бы держать деньги в банке.

В ответах на этот вопрос есть значимое различие, как между областями, так и между типами населенных пунктов (диаграмма 19).

Диаграмма 19. Желание хранить деньги в банке



Больше всего заинтересованы в хранении денег в банке жители Ошской области, причем именно в сельской местности, а менее всего – в Баткенской. В Джалал-Абадской области значимых различий по типам населенных пунктов нет.

Различными способами коммерческие банки регулярно проводят рекламные компании, вывешивают баннеры и привлекают внимание к предлагаемым продуктам и услугам. В этом случае чрезвычайно важным является уровень проникновения рекламной информации. По ответам респондентов, 56% обращают внимание на уличную рекламу коммерческих банков, а также на рекламу, которая идет по телевизору и по радио. При этом в Ошской области эта цифра составляет 59,8%, в Джалал-Абадской – 61,6%, в Баткенской – 49,7%. Это достаточно позитивный сигнал коммерческим банкам, так как, несмотря на то, что респонденты практически не пользуются банковскими продуктами, все они являются получателями денежных переводов. Т.е. в некотором смысле являются постоянными клиентами банков и своими регулярными посещениями дают банкам возможность проводить на собственной площадке информационные и рекламные акции с целью привлечения к более тесному сотрудничеству.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПЕРСОНАЛА БАНКОВ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ КЛИЕНТОВ

Интервью, полученные от банковских специалистов управленческого звена, дают основания считать, что каждому получателю денежных переводов предлагается открыть счет в банке с целью сохранности части переводов, которая не идет на текущие расходы.

Сотрудник коммерческого банка, г. Талас

Рекомендуем всем без исключения получателям переводов оставлять деньги в банке на депозитных счетах, как в целях безопасности, так и с целью получения процентного дохода. Но процентный доход до востребования составляет всего 2% в год. Получатели переводов не хотят открывать депозитные счета по разным причинам, в том числе желая иметь более высокий процентный доход – 7% – 8% в год. Люди, которые приходят за денежными переводами из России, бывает, сразу конвертируют весь рублевый перевод в сомы, бывает, обращаются в обменные бюро на городском рынке и меняют рубли на сомы там, где более выгодный курс.

Информация, полученная от респондентов, уточняет это положение следующим образом: 20,7% респондентов подтвердили, что получают такие предложения, причем в Ошской области – 31,9%, в Джалал-Абадской – 14,4%, в Баткенской – 19,4%. Остальные респонденты были, скорее, удивлены такой постановкой вопроса. Таким образом, можно констатировать, что в целом эта работа ведется слабо, и особенно – в Джалал-Абадской области.

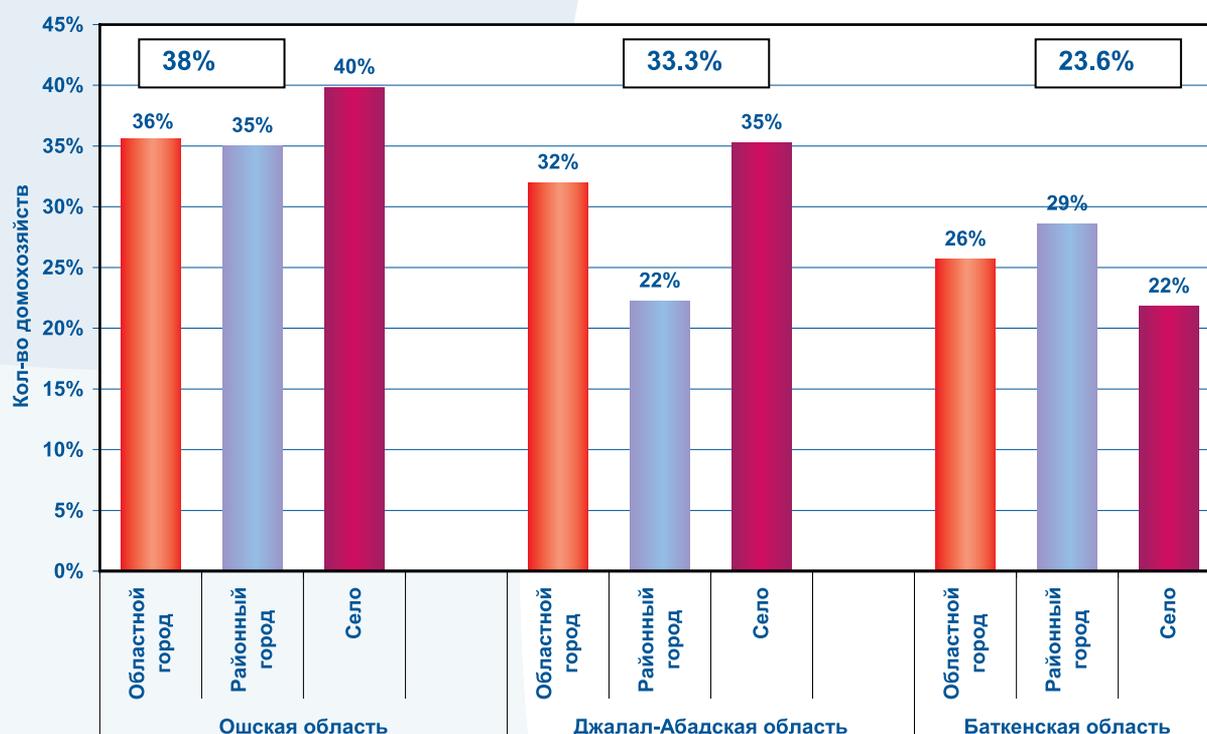
СПРОС НА КРЕДИТНЫЕ ПРОДУКТЫ

Следующим этапом анализа является выяснение спроса на кредитные продукты со стороны мигрантов и членов их семей – получателей денежных переводов. Здесь представляется важным получение ответов на вопросы:

- Есть ли спрос на заемные средства?
- Если есть, то на какой срок, и на каких условиях берут респонденты займы?
- Какие организации представлены на рынке заемных средств?

По данным обследования, 31% домохозяйств обращались за кредитами за несколько последних лет. Областная структура заемщиков показана на диаграмме 20.

Диаграмма 20. Спрос на кредиты в областном разрезе



На диаграмме 21 представлены цели, на которые направлены кредиты. 48% всех кредитов брались на сельскохозяйственную деятельность, куда включаются животноводство и растениеводство, 12% – на потребительские нужды. Хотя кредит на потребительские нужды обобщенно называется «Потребительский», в эту категорию могут попасть и расходы на свадьбу, и оплата за обучение, и приобретение мебели, и другие расходы, которые необходимо сделать домохозяйствам. 13% всех кредитов идет на предпринимательство.

Интересно рассмотреть спрос на кредиты в разрезе типа населенного пункта (диаграмма 22).

Диаграмма 21. Назначение кредитов

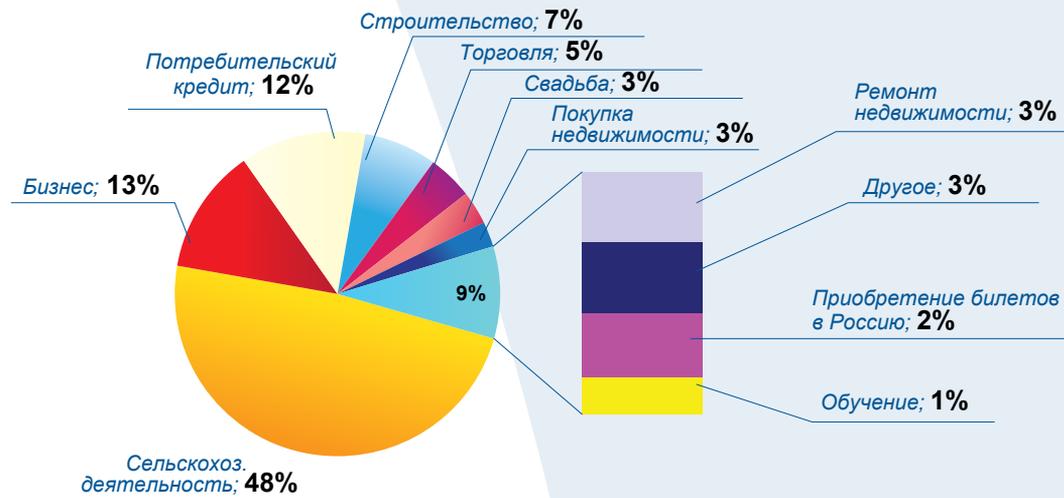
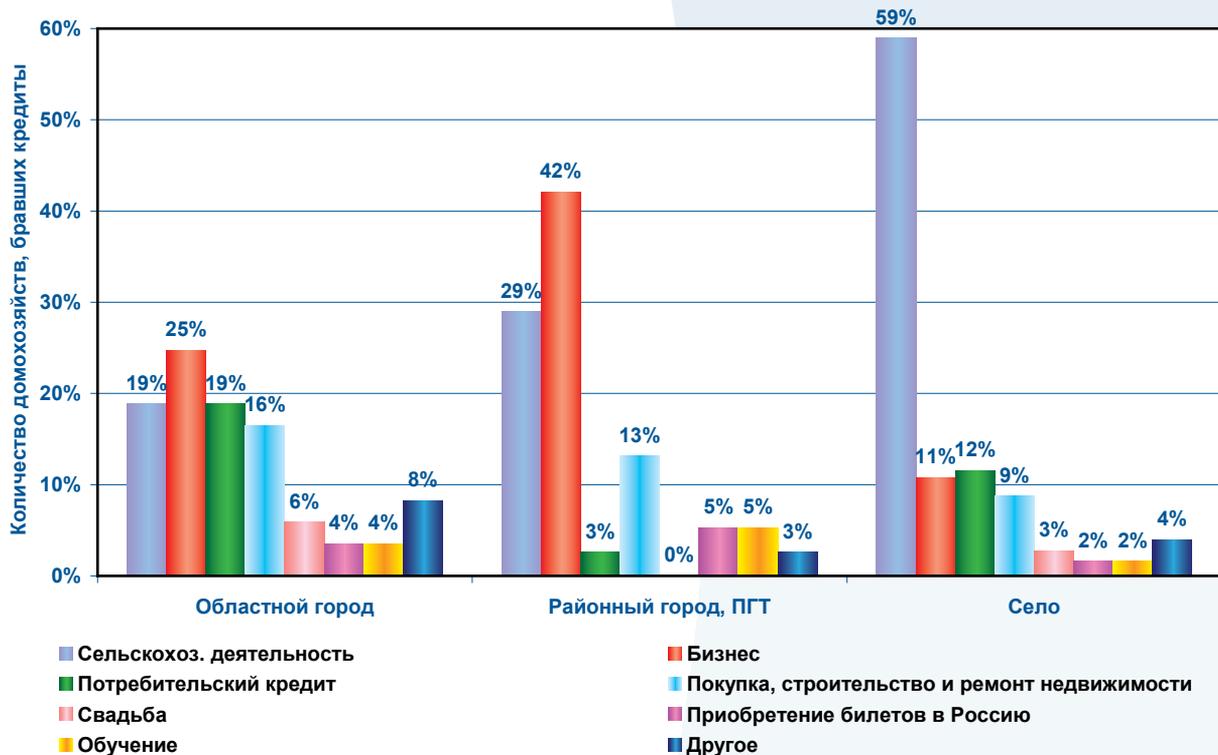
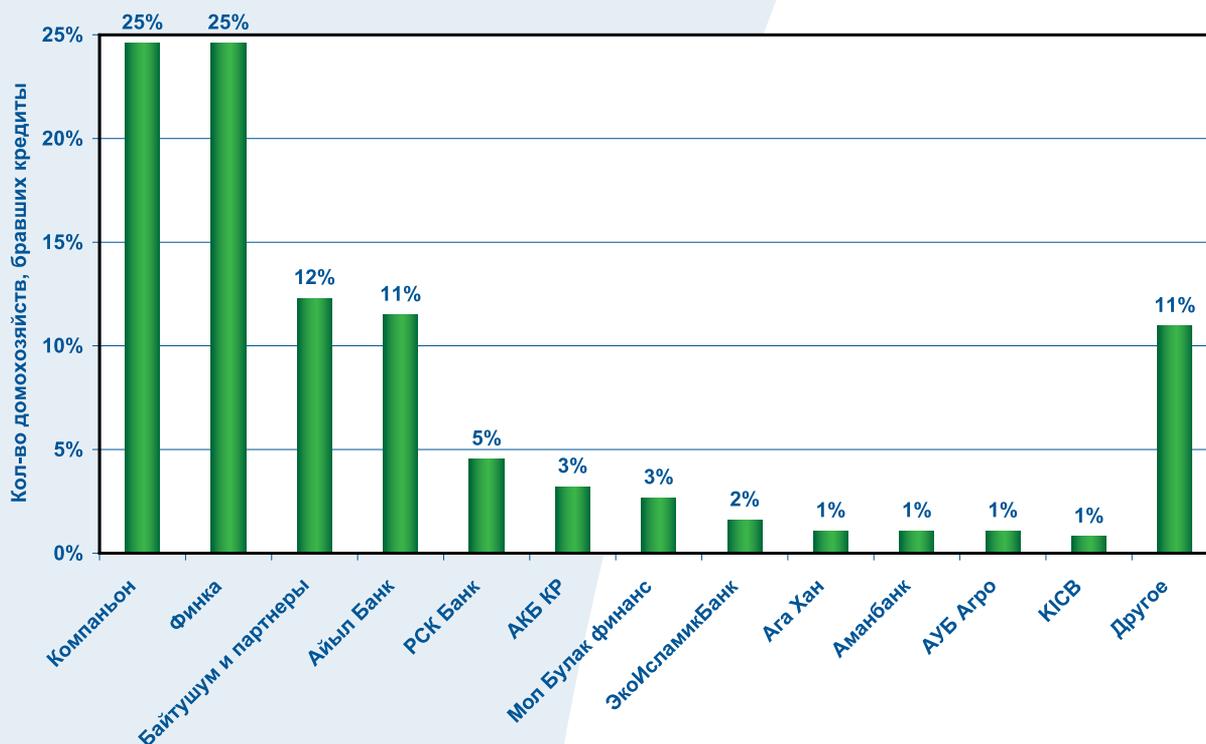


Диаграмма 22. Назначение кредитов в разрезе типов населенных пунктов



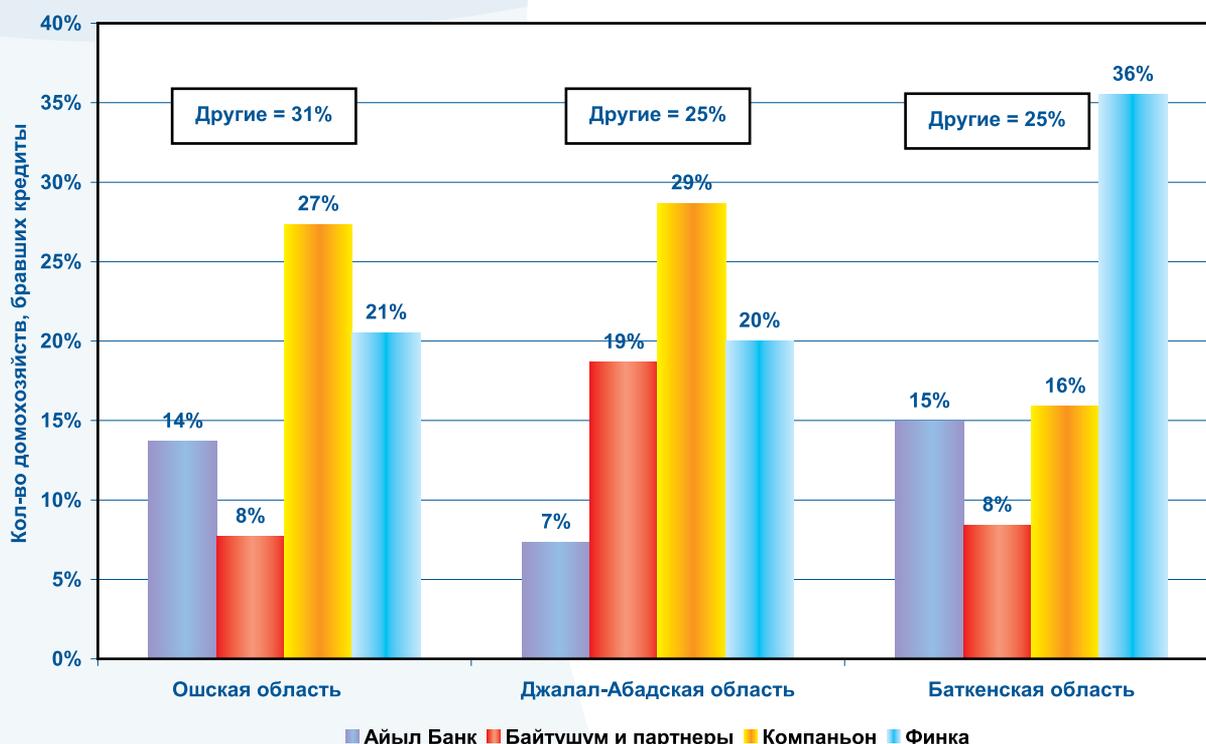
В сельской местности самый большой спрос осуществляется на кредиты в целях осуществления сельскохозяйственной деятельности, в городах – на предпринимательскую деятельность. Потребительские кредиты и кредиты, направленные на недвижимость, более всего востребованы в областных городах.

Диаграмма 23. Финансовые организации, выдававшие кредиты



Микрофинансовые компании удовлетворяют 65% спроса домохозяйств, берущих займы в финансовых организациях.

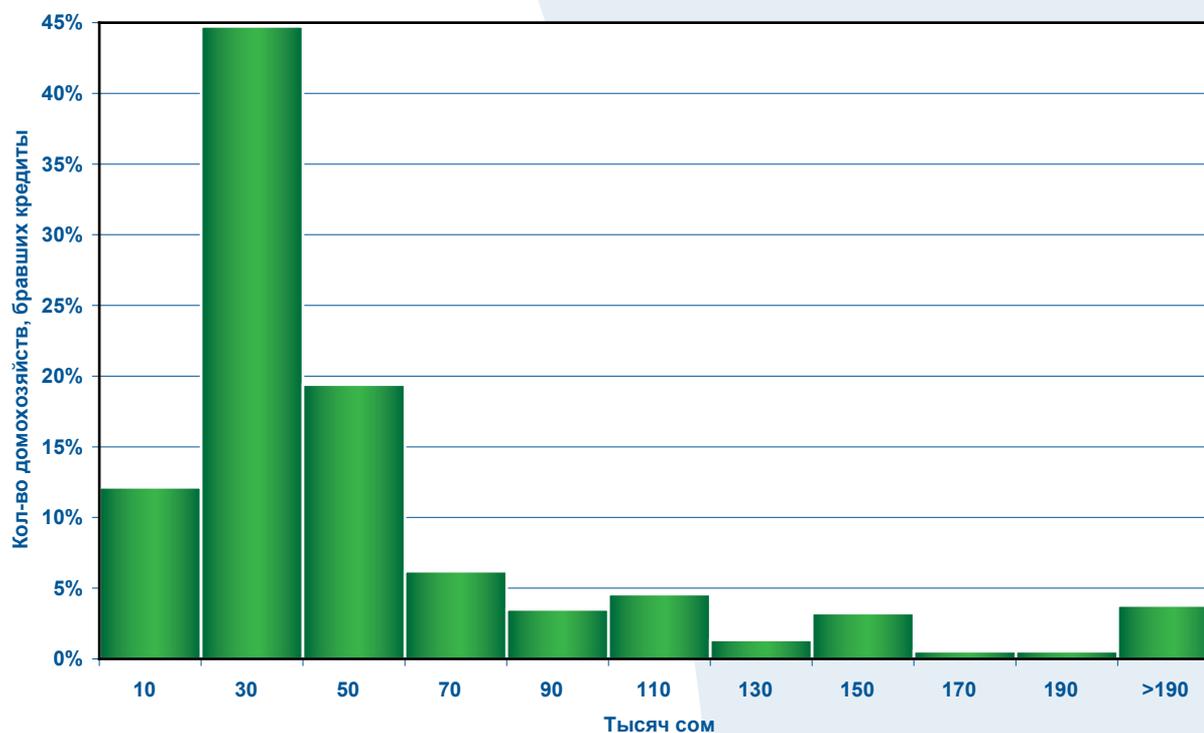
Диаграмма 24. Финансовые организации, выдававшие кредиты в областном разрезе



Основными кредиторами респондентов в части займов являются микрофинансовые компании «Финка», «Компаньон», «Байтушум и партнеры» и «Айыл Банк» – наследник сельскохозяйственной финансовой корпорации. Справедливости ради следует отметить, что

почти треть кредитов в Ошской области и по четверти в Джалал-Абадской и Баткенской областях приходится на другие финансовые организации, в числе которых коммерческие банки «КІСВ», «КБ Кыргызстан», «БТА Банк», «РСК Банк», «ЭкоИсламикБанк» и др., а также микрофинансовые организации: «Бердикул бий», «Кайратбол», «МигНур», «Ондуруш» и др. На каждую из этих компаний в целом, по обследованным домохозяйствам, получавших кредит, приходится не более 2% домохозяйств.

Диаграмма 25. Распределение размеров кредитов



Ясно, что домохозяйства берут в кредит ровно столько денежных средств, сколько необходимо для решения какой-либо конкретной стоящей перед ними задачи. Получившееся распределение показывает, что модальное значение размеров кредитов – 45% от всех кредитов, попадает в интервал от 10 до 30 тысяч сомов – 76% всех кредитов приходится на размеры до 50 тысяч сомов – и только 24% – выше 50 тысяч сомов.

Таблица 10. Структура кредитов по назначению в зависимости от цели и размера, %

Цель кредита	< 50 тысяч сомов	> 50 тысяч сомов
Сельскохозяйственная деятельность	49,5	45,4
Бизнес	15,5	22,7
Потребительские расходы	12,0	11,4
Расходы на покупку, строительство и ремонт недвижимости	4,7	15,9
Расходы на билеты в Россию	3,2	0
Другое	15,1	4,6
Итого	100	100

Структура кредитов по назначению меняется в зависимости от размера кредита. Так в структуре кредитов размером выше 50 тысяч сомов в разы увеличивается доля на бизнес и недвижимость, и сохраняется примерно постоянной доля на потребительские и сельскохозяйственные нужды.

Среднее и медианное значение годовой процентной ставки по кредитам соответствует 25%. Названные респондентами значения процентной ставки находятся в интервале от 18 до 36% годовых.

Сроки кредитов колеблются от 4 месяцев до 5 лет. При этом 71% всех кредитов берется на срок до 1 года, 20% – от 1 года до 2 лет, 8% – от 2 лет до 3 лет и лишь 1% – на более длительные сроки.

95% респондентов вовремя расплатились за взятые кредиты, а соответственно 5% – не смогли этого сделать.

68% домохозяйств, обращавшихся за кредитами в финансовые организации, планируют снова сделать это при необходимости, а 32% будут по возможности избегать обращений за кредитами в финансовые организации и искать другие способы решения проблем денежных затруднений. Из тех респондентов, кто никогда не обращался за кредитами в финансовые организации, 34% не отвергают такой возможности, в то время как 66% – даже не рассматривают такие варианты.

Было выяснено мнение респондентов, которые уже брали кредиты и планируют брать кредиты в будущем, о проблемах, связанных с предоставлением кредитов. В итоге был получен основной тренд проблематики – высокие ссудные проценты за кредит и, как следствие, трудности с возвратом, как основного долга, так и набегающих процентов. Меньшая часть респондентов сетовала на бюрократизм (табл. 11).

Таблица 11. Основные проблемы, тормозящие использование кредитных продуктов ³³

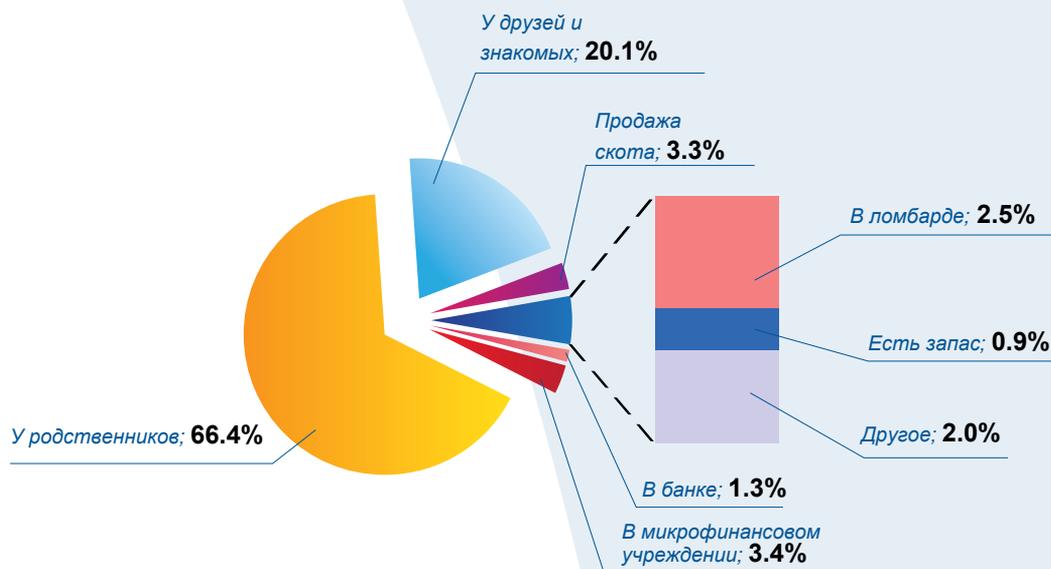
Проблема	Ответившие, %
Высокий процент	56,2
Трудно расплачиваться	38,9
Много справок	17,2
Долгая процедура	13,1
Требование взятки	3,2
Другое	11,1
Итого	100

Полученные ответы корреспондируют с ответами тех респондентов, которые имели опыт получения кредитов и больше не планируют для себя такую возможность. Из них же 6,1% респондентов дополнительно отметили, что в сельском хозяйстве бессмысленно брать кредиты, так как никогда заранее не знаешь, как пройдет сельскохозяйственный сезон, и поэтому рискуешь, в то время как заемщики не рискуют ничем.

Моделируя ситуацию отсутствия денег при обстоятельствах острой и срочной нуждаемости в них, выяснялось, где будут осуществляться займы. Получена следующая картина (диаграмма 26).

³³ Сумма ответов больше 100%, так как использовалась возможность выбора нескольких ответов

Диаграмма 26. Источник срочного займа денег, % от количества домохозяйств



Ментальность и культура респондентов в условиях больших семей, крепких родственных уз, прочных землячеств определяют главные источники срочных займов – родственники, друзья, знакомые. Одним из традиционных активов, выступающих в данном контексте как форма сбережений, является скот – относительно высоколиквидный товар, который может быть превращен в наличные деньги. На банки и микрофинансовые организации рассчитывают 4,7% домохозяйств. Банки в этой иерархии стоят крайне низко, уступая даже ломбардам.

49% всех опрошенных домохозяйств брали крупные суммы денег в долг у родственников, друзей и знакомых. 7% из них – брали деньги под процент. Колебания процентной ставки находились в диапазоне от 5 до 25% в месяц, со средним значением 13,5% и модальным – 10%. Согласие заемщиков на такие высокие значения процентной ставки связано с простотой получения займа, ненужности залогов, отсутствием бюрократических процедур и кратким сроком займа.

49% домохозяйств давали крупные суммы в долг. 2% из них давали под процент со средним и модальным значением, равным 10% в месяц. Из полученной информации следует, что востребованной на сегодняшний день является функционирующая кредитная система, которая действует параллельно банковской и парабанковской системам.

В таблице 11 представлены потенциальные источники займов отдельно по респондентам, которые имели опыт получения кредитов в финансовых организациях, и по респондентам, которые его не имели.

Таблица 11. Структура источников финансирования срочных расходов, %

Источник срочного займа	Есть опыт получения кредитов	Нет опыта получения кредитов
У родственников	52,9	67,1
У друзей и знакомых	18,6	19,1
Другое	9,9	7,1
В микрофинансовой организации	7,4	1,3
В ломбарде	4,0	1,3
В банке	3,2	0,3
Продажа скота	3,2	3,0
Есть запас	0,7	0,9

Несмотря на то, что абсолютные цифры достаточно малы, есть значимые различия в отношении к финансовым организациям. 14,6% респондентов из группы с предшествующим опытом получения кредитов готовы обращаться в банки, ломбарды и микрофинансовые организации, в то время как в группе респондентов без опыта эта цифра суммарно составляет 2,9%. Таким образом, несмотря на претензии к уровню ссудных процентов и правилам возврата займов, сформирована категория населения, потенциально готового пользоваться банковскими кредитными продуктами.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВАМИ ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ МИГРАНТОВ

В 2008 г. все домохозяйства из выборки получали денежные переводы от мигрантов, за 5 месяцев 2009 г. число домохозяйств, не получавших переводы, составило 16%,³⁴ а по итогам 2009 г. доля таких домохозяйств в выборке достигла 26%. За 9 месяцев 2010 г. количество переводов в обследуемые домохозяйства по отношению к 2009 г. выросло на 35%. Кризисные явления в экономике России ослабили и ситуация возвращается в докризисное состояние (диаграмма 27).

Диаграмма 27. Количество переводов от мигрантов

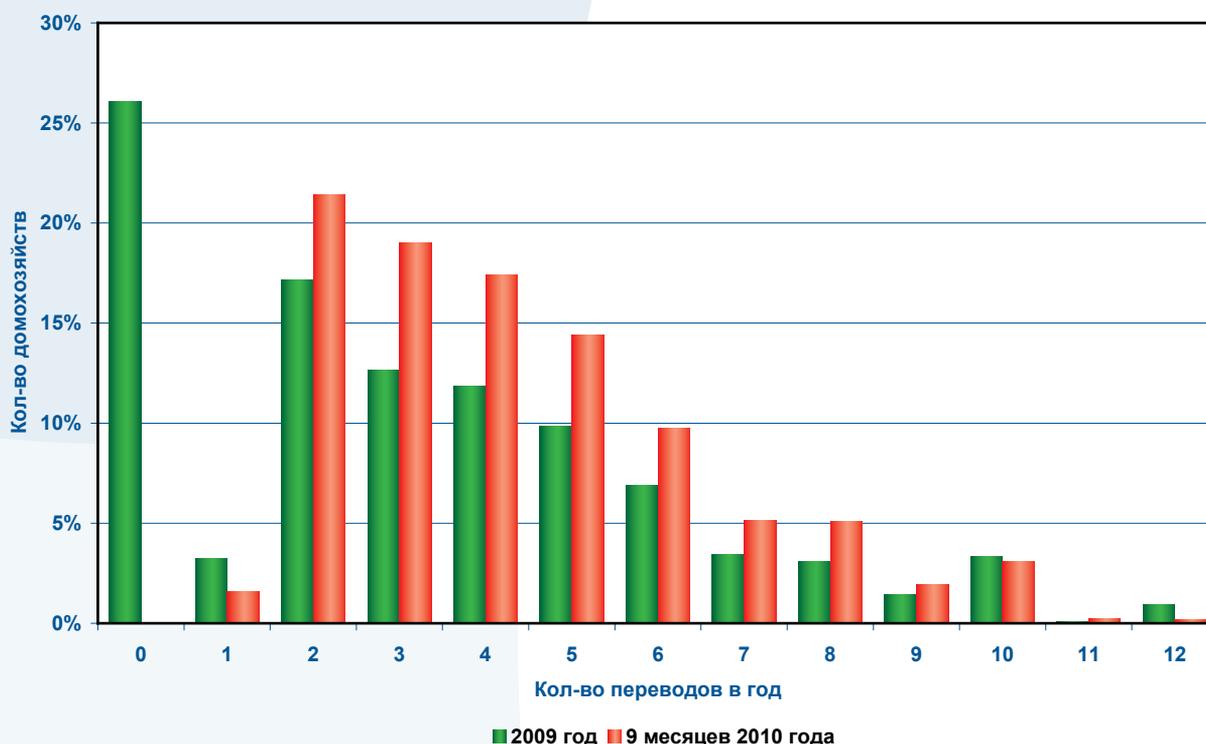


Таблица 12. Сравнительные параметры денежных переводов мигрантов

Параметры денежных переводов	2008 г. ³⁵	2009 г.	9 месяцев 2010 г.
Средний размер одного перевода, руб.	11 037	7 237	11 725
Медианный размер одного перевода, руб.	10 000	6 000	10 000

³⁴ Воздействие мирового экономического кризиса на трудовую миграцию из Кыргызстана в Россию. ОБСЕ, АКТЕД, Европейский Союз, 2009.

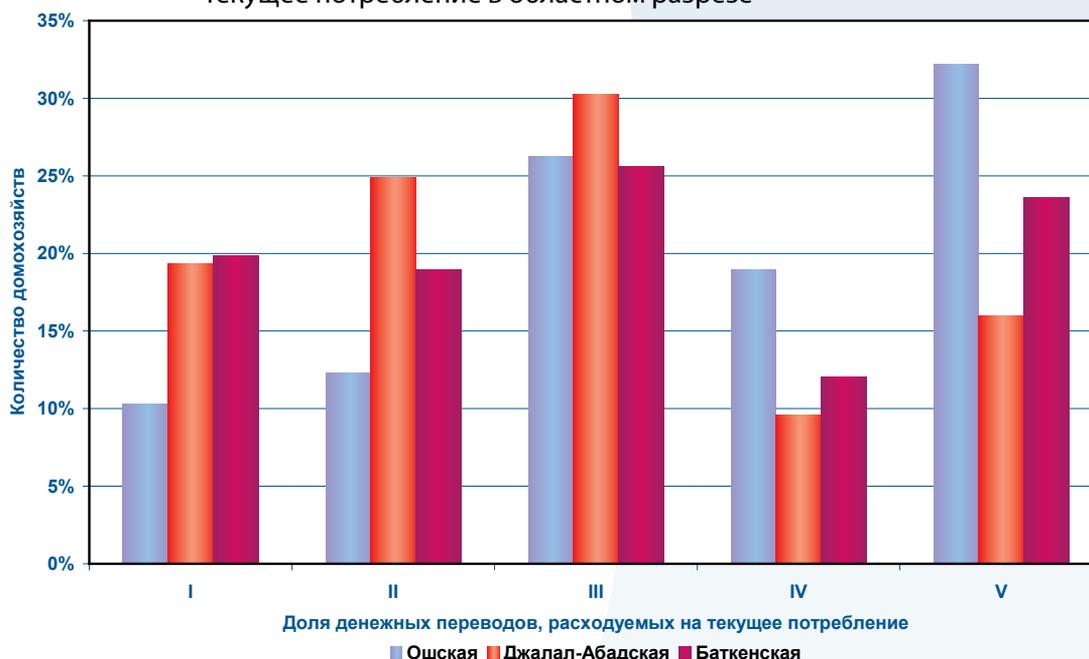
³⁵ Воздействие мирового экономического кризиса на трудовую миграцию из Кыргызстана в Россию. ОБСЕ, АКТЕД, Европейский Союз, 2009.

Таблица 13. Решение задач, стоящих перед домохозяйствами, с участием денег мигрантов

Мероприятие	Кол-во домохозяйств, %	Деньги переводились регулярно небольшими суммами, % домохозяйств	Переводилась сразу крупная сумма, % домохозяйств
Тои	30,8	25,7	5,1
Приобретение и содержание скота	18,8	14,2	4,6
Строительство недвижимости	16,9	10,6	6,3
Ремонт и расширение недвижимости	21,3	17,1	4,2
Обучение	17,4	15,6	1,8
Обработка земельного надела и получение урожая	14,5	12,5	2,0
Лечение	14,2	11,8	2,6
Приобретение бытовой техники	7,5	5,7	1,8
Свадьба	10,1	4,4	5,7
Приобретение автомобиля	7,0	2,1	4,9
Поминки	2,3	1,4	0,9
Приобретение недвижимости	3,2	1,8	1,4

За исключением приобретения автомобилей и расходов на свадебные мероприятия, когда в большинстве домохозяйств деньги были получены от мигрантов сразу большой суммой, на все остальные мероприятия в большинство домохозяйств деньги поступают небольшими суммами и если сразу не тратятся, то, следовательно, какое-то время сберегаются.

Диаграмма 28. Квнтильное распределение денежных переводов, расходуемых на текущее потребление в областном разрезе



На диаграмме 27 в I квинтиле находятся домохозяйства, которые тратят на текущее потребление от 0 до 20% суммы денежных переводов, во II – от 21 до 40%, в III – от 41 до 60%, в IV – от 61 до 80% и, соответственно, в V квинтиле – от 81 до 100%.

Судя по полученным данным, большая часть денежных переводов тратится на текущее потребление в Ошской области, среднее значение доли расходов от денежных переводов составляет 63%, в Баткенской области и Джалал-Абадской областях – 50%.

В разрезе типа населенного пункта меньшая часть переводов тратится на текущие расходы в областных городах – 51%, в районных городах, ПГТ и в селах эта величина значительно не различается и составляет 58%.

ПОСЛЕДНИЙ ПОЛУЧЕННЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПЕРЕВОД

Для уточнения того, как используются денежные переводы мигрантов, было принято решение детально разобраться с последним полученным денежным переводом, т.к. информация об его использовании является относительно свежей и не смещенной под влиянием других факторов (диаграмма 30).

Средний размер последнего перевода равен 11 435 сомов и медианный – 10 000 сомов.

Диаграмма 29. Гистограмма распределения размера последнего денежного перевода

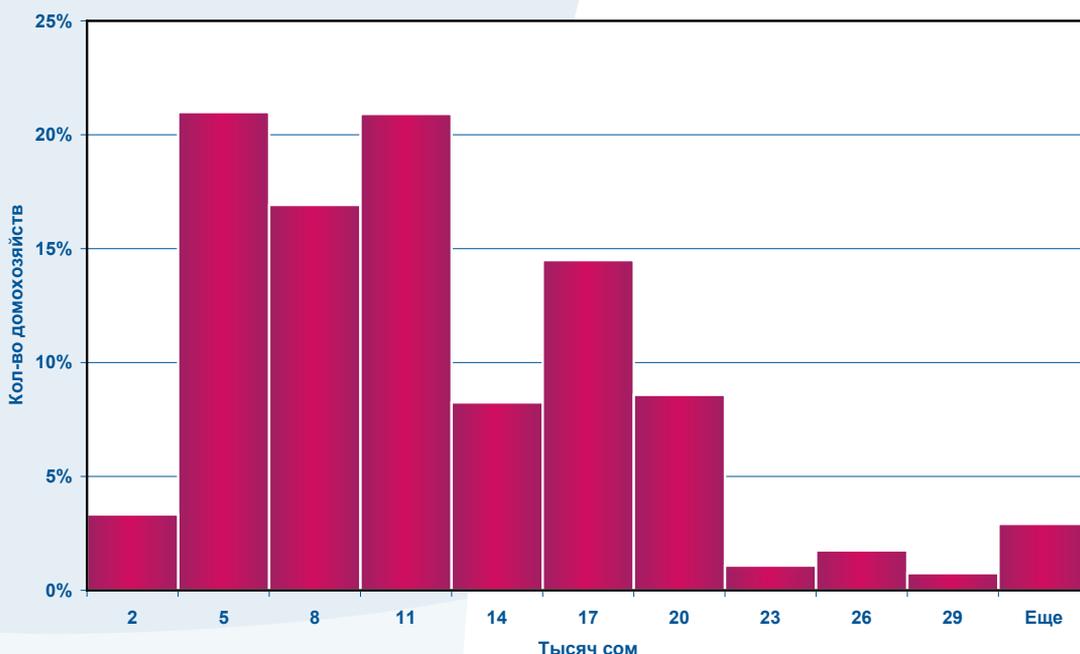
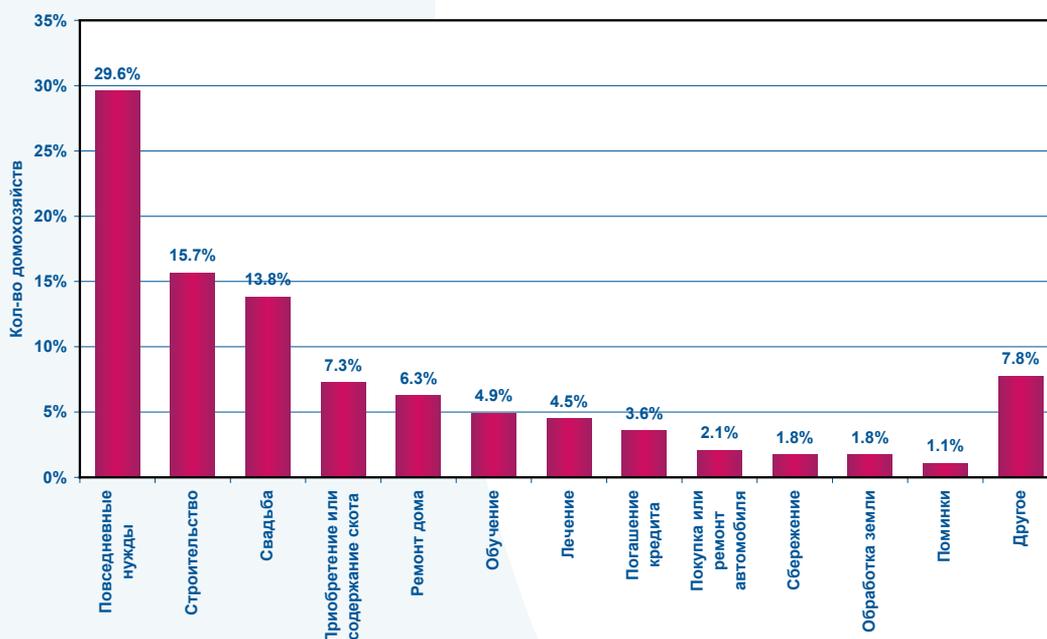


Диаграмма 30. Использование последнего денежного перевода

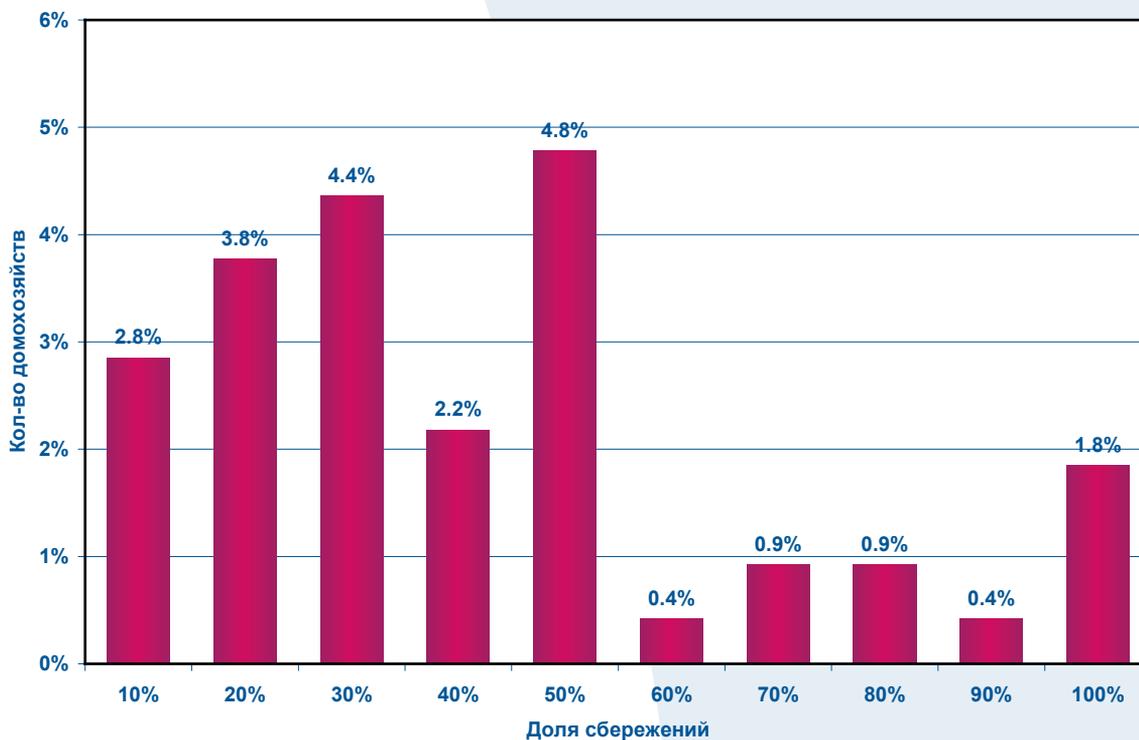


Почти 30% домохозяйств потратили последний перевод только на текущие расходы, 22%

– инвестировали в недвижимость, 9% – в сельскохозяйственную деятельность, 9,5% – в образование и здоровье, 15% – на свадебные и поминальные мероприятия.

Из последнего перевода 78% домохозяйств не сделали сбережений, остальным удалось это сделать в разных объемах (диаграмма 31).

Диаграмма 31. Доля сбережений из последнего перевода

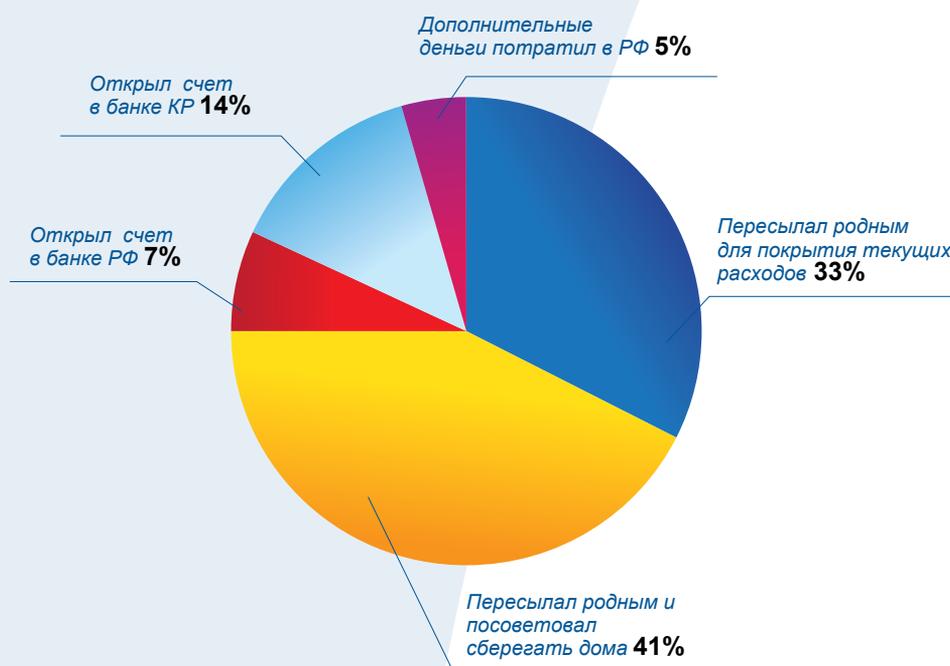


22% домохозяйств удалось сделать некоторые сбережения, однако, это краткосрочные или, в лучшем случае, среднесрочные сбережения, направленные на решение стоящих перед домохозяйствами задач. Примечателен тот факт, что есть домохозяйства, которые полностью сберегают все присылаемые денежные переводы или большую их часть. Часто деньги сберегаются для самих мигрантов, которые будут использованы ими по возвращению – свадьбы, строительство или покупка недвижимости и т.д. В данном случае родственники в Кыргызстане играют роль сберегательных организаций.

ОБОБЩЕННЫЕ МНЕНИЯ МИГРАНТОВ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

Среди мигрантов, оказавшихся респондентами, 16,8% пользуются пластиковыми картами. Половина из них сразу снимает все деньги, как только они поступают на счет, другая часть мигрантов – только тогда, когда в этом есть необходимость, справедливо полагая, что на карте деньги находятся не только в безопасности, но и снижается риск незапланированных расходов. Среди респондентов-мигрантов появились те, которые не только пользуются пластиковыми картами, но и используют технологии для перевода денежных средств через пластиковые карты.

Диаграмма 32. Стратегия поведения мигрантов в случае увеличения дохода в 3 раза, % мигрантов-респондентов



Как видно на диаграмме 32, 21% мигрантов-респондентов готовы пользоваться банковской системой,³⁶ но 41% предпочитают сберечь деньги дома. 33% мигрантов ответили, что увеличили бы размеры текущих расходов. Это говорит о том, что уровень жизни этих домохозяйств пока еще очень низкий.

50,4% мигрантов-респондентов считают российские банки более надежными, 19,0% – больше рассчитывают на кыргызские банки, 30,6% – не имеют никакого мнения на этот счет.

47% мигрантов-респондентов брали крупные суммы в долг, находясь в миграции, 58% – давали в долг. При этом только в единичных случаях это происходило под проценты.

84% мигрантов не вмешиваются в процесс расходования переводов семьями на Родине. 40,6% мигрантов-респондентов отметили, что, несмотря на то, что они не вмешиваются в процесс расходования присылаемых средств и не контролируют его, деньги можно было бы потратить более эффективно, а 47,1% заметили, что часть денег можно было бы сберечь.

32,8% мигрантов считают, что для решения домашних проблем и для проведения различных мероприятий нужны кредиты, которые могли бы постепенно гасить мигранты, 40,6% мигрантов хотели бы воспользоваться кредитом для покупки авиабилета в РФ, а 47,9% приветствуют идею перевода заработанных в миграции денежных средств на их счета в Кыргызстане, с возможностью управления счетом.

По результатам количественного обследования домохозяйств, в чьем составе есть трудовые мигранты, присылающие денежные переводы, можно сделать следующие выводы:

- Средний размер денежных переводов и их количество достигли докризисного уровня.
- Трудовые мигранты рациональны и перемещаются между системами денежных переводов, предоставляющих более дешевые и удобные услуги.
- «Чулочные» сбережения есть у 90% домохозяйств. Срок сбережений от 6 месяцев до 4 лет.
- После летних событий 2010 года у 73% домохозяйств есть желание хранить деньги в банке.

³⁶ 7% – в России и 14% – в Кыргызстане.

- На недоверие к банкам самое большое влияние оказывает нестабильность в государстве.
- Население обращает внимание на рекламу коммерческих банков.
- Персонал банков в региональных офисах чрезвычайно слабо работает с получателями денежных переводов на предмет открытия сберегательных счетов.
- 30% домохозяйств предъявляют устойчивый спрос на кредитные продукты.
- 66% всех кредитов используется в доходоприносящей деятельности.
- 65% всех кредитов выдают микрокредитные организации.
- 75% всех кредитов – сумма до 50 тысяч сомов на срок до 1 года.
- В случае срочного займа 86% домохозяйств обратятся к родственникам, друзьям, знакомым, что говорит о наличии параллельной банкам и микрокредитным организациям действующей системы.

ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

По результатам проведенного исследования можно сформулировать следующие выводы.

ПО БАНКАМ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

- Самой главной и постоянно растущей банковской услугой, прямо направленной на мигрантов и членов их семей, являются денежные переводы мигрантов без открытия счета, которой занимаются все банки КР без исключения.
- Несмотря на то, что все эксперты говорят об отсутствии и даже о нецелесообразности специальных банковских продуктов, направленных на мигрантов и членов их семей, анализ показал, что в разные периоды некоторые банки пытались использовать феномен денежных переводов мигрантов и не оставляют эти идеи и сейчас.
- Отдельные банки начинают обращать внимание на мигрантов и получателей денежных переводов, инициируя специальные проекты.
- При этом ни в одном из банков КР не прорабатываются кредитные продукты, связанные с денежными переводами мигрантов. Главной причиной такой ситуации специалисты банков называют высокие риски, потенциально присущие подобным кредитным продуктам.

ПО БАНКАМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

- Банки готовы открывать счета и предлагать депозитные продукты трудовым мигрантам.
- Банки ни на каких условиях не предоставляют кредиты трудовым мигрантам.
- Денежные переводы – одна из самых популярных банковских услуг. Целевая аудитория систем денежных переводов без открытия счета – трудовые мигранты.
- Банки, получая комиссионный доход от денежных переводов мигрантов, становятся операторами различных систем денежных переводов, доступных мигрантам в одном месте без открытия счета,
- Банки рекламируют себя и системы денежных переводов, поддерживая связи с лидерами крупных диаспор, спонсируя национальные мероприятия и влияя через лидеров на решение рядовых членов диаспор о выборе банка, через который можно осуществлять денежные переводы.
- Банки проводят маркетинговые акции, рекламные мероприятия, лотереи и другие мероприятия, направленные на широкую узнаваемость бренда и, как следствие, ведущее к увеличению клиентов из числа трудовых мигрантов, осуществляющих денежные переводы.
- Единственным банком на рынке России, который системно позиционирует себя, как активного игрока в плоскости трудовой миграции, является Русславбанк. Это банк – владелец системы денежных переводов «Contact» и, в отличие от других банков, также владеющих собственными системами, делает в течение длительного времени серьез-

ные попытки привлечь клиентов из Центральной Азии к банковским продуктам, которые имеют прямую направленность на трудовых мигрантов. При этом следует отметить, что спектр предлагаемых продуктов невелик, содержательно продукты завязаны на продвижение системы денежных переводов «Contact».

ПО БАНКАМ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

- Мигранты, попадая под пресс миграционной политики РК, не имеют никакого, даже потенциального, желания пользоваться депозитными продуктами банков РК, так как большинство из них живет под страхом депортации.
- Кредиты в банках Казахстана мигрантам не дают.

ПО РЕЗУЛЬТАТАМ КОЛИЧЕСТВЕННОГО ОБСЛЕДОВАНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ

- Средний размер денежных переводов и их количество достигли докризисного уровня.
- Трудовые мигранты рациональны и перемещаются между системами денежных переводов, предоставляющих более дешевые и удобные услуги.
- Мигранты и члены их семей предъявляют устойчивый спрос на:
 - услуги по денежным переводам;
 - кредитные продукты.
- «Чулочные» сбережения есть у большинства домохозяйств. Срок сбережений от краткосрочного до среднесрочного.
- На недоверие к банкам самое большое влияние оказывает нестабильность в государстве.
- Персонал банков в региональных офисах чрезвычайно слабо работает с получателями денежных переводов на предмет открытия сберегательных счетов.
- Население обращает внимание на рекламу коммерческих банков и демонстрирует предпосылки для начала процесса хранения денег в банках.
- По кредитным продуктам, востребованным семьями мигрантов, банки проигрывают микрофинансовым организациям.

В целом можно констатировать, что созрели объективные предпосылки для начала активной деятельности коммерческих банков с целью привлечения денежных средств мигрантов и членов их семей.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

SWOT-АНАЛИЗ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ ТРУДОВЫХ МИГРАНТОВ

Условия:

1. РФ не меняет миграционную политику в отношении КР.
2. В КР не происходит революций с целью смены власти.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

Наличие устойчивого института – банковской системы КР

- либеральное банковское законодательство;
- наличие филиалов банков, в том числе в регионах;
- коммерческие банки предлагают широкий спектр услуг и продуктов, в том числе депозиты, кредиты, денежные переводы и др.;
- наличие микрофинансовых организаций и рост числа их клиентов, которые являются подготовленными клиентами для банков.

Наличие объективных предпосылок возрастающего спроса на банковские услуги со стороны мигрантов и получателей денежных переводов

Денежные переводы без открытия счета:

- денежные переводы приучили мигрантов и получателей денежных переводов совершать систематические походы в банки и их филиалы;
- пользователи систем денежных переводов из числа мигрантов и получателей денежных переводов показывают свою мобильность и рациональность, переходя от пользования одной системы к другой, минимизируя свои расходы.

Потребность в банковских вкладах:

- мигранты, граждане КР, работающие легально, а также мигранты, имеющие гражданство РФ, получают заработную плату на карточку, и часть заработанных средств сберегают в банковском секторе РФ. По различным оценкам, до 10% трудящихся из Кыргызстана имеют счета до востребования или депозиты в банках РФ, в основном в Сбербанке;
- мигранты, которые получают заработную плату наличными, сразу переводят средства в КР во избежание их утери;
- мигранты подробно осведомлены, как расходуются заработанные ими средства получателями и часто недовольны, как эти средства тратятся;
- большинство получателей переводов в КР предпочитает получать в банках рубли;
- часть родителей, получив переводы от работающих за рубежом детей, собирают и хранят деньги дома до приезда мигрантов;
- накопления, направленные на приобретение крупных активов (недвижимости, автомобилей, бизнеса) и другие крупные покупки на средства, заработанные мигрантами.

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

Слабость государства

- неэффективная судебная система;
- ненадлежащее правоприменение действующего законодательства в отношении защиты интересов банков;
- аффилированность банковской системы с государством;
- закрытость в принятии решений по размещению бюджетных средств и внешних финансовых источников привлеченных кредитных линий в коммерческие банки для дальнейшего обслуживания;
- невозможность для банков привлечь средства на длительный срок из-за нестабильности в стране, что порождает панику среди населения, соответственно невозможность кредитовать кого-то на тот же длительный срок.

Слабый потенциал банков

- низкий уровень конкуренции в банковской среде;
- низкая капитализация банков;
- неустойчивость отдельных банков при устойчивости банковского института в стране;
- дефицит банковских услуг – коммерческие банки сконцентрированы в столице и крупных городах;
- несовременный и недопустимый менеджмент в банках, которые принадлежат семейным кланам;
- необеспечение населения информацией о гарантии сохранности банковских вкладов со стороны государства;
- ненадлежащее выполнение Закона о банковской тайне;
- банки в основном реализуют или копируют преимущественно готовые технологии и апробированные услуги, а не иницируют разработку и продвижение собственных оригинальных продуктов, так как имеют низкий потенциал;
- чрезмерное увлечение банков денежными переводами;
- предпочтение крупных клиентов и равнодушие к мелким клиентам, в том числе к физическим лицам;
- банки предпочитают межбанковские кредиты, кредитам на основе депозитов;
- недобросовестное отношение к клиенту – введение в заблуждение по поводу размеров эффективной ставки процента по кредитам.

Низкая финансовая культура населения

- отсутствие культуры у населения пользоваться банковскими услугами;
- низкое доверие к банкам потенциальных клиентов, имеющих постоянные доходы и представляющих средний класс общества;
- крепкая память о лопнувших банках и невозвращенных средствах, а также о серьезных проблемах родственников или знакомых, связанных с невозвращенными в срок кредитами.

ВОЗМОЖНОСТИ

- объемы переводимых денежных средств в КР растут;
- огромная потребность экономики в инвестициях;
- дефицит ликвидности и низкая капитализация банков заставит банки активнее привлекать вклады и депозиты физических лиц;
- растущий спрос населения на кредиты;
- повышение конкуренции среди банков снизит процентную ставку;
- приход потенциальных клиентов в банки за денежными переводами дает уникальную возможность проводить непосредственную агитацию на банковских площадках по привлечению средств в банковский сектор;
- запуск специальных банковских продуктов отдельными банками, ориентированных на мигрантов;
- трудовые мигранты стали представлять собой значительную часть населения, которые имеют постоянные доходы и держат денежные средства на руках;
- часть получателей денежных переводов хранят деньги вне банковского сектора;
- известные факты потери хранящихся дома денежных средств вследствие пожаров во время трагических событий лета 2010 года на юге страны;
- понимание многими гражданами рисков хранения денежных средств дома.

УГРОЗЫ

ВНУТРЕННИЕ УГРОЗЫ

Со стороны государства

- политическая нестабильность в КР;
- снижение уровня независимости НБКР;
- консервация режима низкой конкурентности в банковской среде за счет поддержки банков-фаворитов.

Со стороны банков

- финансовая неустойчивость отдельных действующих банков;
- хорошие идеи головных офисов банков по привлечению клиентов портит слабая работа банковских служащих на местах;
- сохранение действующих приоритетов банков в обслуживании крупного клиента и игнорирование банковской розницы.

Со стороны населения

- привычка пользоваться кредитами в микрофинансовых организациях, где условия кредитования, как правило, хуже;
- уверенность населения, что малые суммы денег нет смысла держать в банках.

ВНЕШНИЕ УГРОЗЫ

- решение акционеров банков–нерезидентов вывести капитал приведет к закрытию многих банков, что еще больше ослабит доверие к системе;
- появление и проявление интереса банковского сектора РФ к мигрантским деньгам и конкуренция со стороны банков РФ.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Список населенных пунктов и число респондентов					
	Область	Район	АО	Город\Село	Количество опрошенных
1	Баткенская область	Баткенский		Баткен город	100
2			Суубашы	Бозадыр	6
3				Каратокой	6
4				Апкан	6
5				Божой	6
6			Тортгул	Актурпак	6
7				Зарташ	6
8				Чонгара	6
9				Чонталаа	6
10			Кыштут	Кыштут	6
11				Согмент	6
12				Тайан	6
13				Газ	6
14				Сай	6
15				Чарбак	6
16			Карабак	Добо	6
17				Учдобо	7
18				Карабак	6
19				Кызылбел	12
20				Достук	6
21				Рауткаут (Карабак)	12
22			Самаркандек	Жаныбак	6
23				Паски Арык	6
24				Самаркандек	12
25		Лейлекский	Лейлек	Лейлек	6
26				Коргон	6
27				Чоюнчу	6
28				Актерек	7
29				Кара-Суу	13
30			Катран	Катран	7
31				Озгоруш	6
32				Баул	7
33			Кадамжайский	Алга	Кадамжай городок
34		Алга			6
35		Адыр			7
36		Шакшак			6
37		Шыбран			6
38		Чункуркыштак			7
39		Актурпак		Кызылкоргон	6
40				Актурпак	6

	Область	Район	АО	Город\Село	Количество опрошенных	
41				Минчынар	7	
42				Орукзар	7	
43				Жаштилек	6	
44				Жаныжер	7	
45				Чонкара	6	
ИТОГО по Баткенской области					449	
46	Джалал-Абад- ская область	Базаркор- гонский		Джалал-Абад город	100	
47				Кочкор-Ата городок	57	
48			Могол	Оганталаа	10	
49				Чарбак	11	
50				Кызылсуу	9	
51				Коктонду	11	
52				Караой	11	
53				Чкалов	8	
54				Сейдикум	Тойчубекчек	5
55			Кызылай		5	
56			Жаш-Ленин		5	
57			Аркалык		6	
58			Чонкурулуш		5	
59			Турпакоргон		5	
60			Дош		5	
61			Сейдикум		5	
62			Хажирабат		6	
63			Жаныабад		5	
64			Дукур	6		
65			Аксы́йский	Акжол	Чек	5
66					Акжол	8
67					Жолборсту	8
68					Райкомол	7
69					Кечуу	8
70					Тегене	9
71					Каратыт	5
72					Разансай	5
73					Каражыгач	Каражыгач
74		Жака				5
75		Терметаш		5		
76		Дардақдобо		7		
77	Чарба	8				
78	Торкамыш	8				
79	Бурана	7				
80	Сыны	8				
81	Караой	7				

Список населенных пунктов и число респондентов

	Область	Район	АО	Город\Село	Количество опрошенных			
82		Ноокенский	Бургонду	Корондук	7			
83				Курама	7			
84				Ношкен	7			
85				Акбата	7			
86				Кызылкия	8			
87				Бургонду	8			
88				Ууружар	5			
89				Жениш	5			
90				Кичи Бургонду	6			
ИТОГО по Джалал-Абадской области					450			
91	Ошская область			Ош город	70			
92				Узгенский		Узген городок	30	
93						Кызыл-Тоо	Кызыл-Тоо	7
94							Эркин-Тоо	7
95							Аккыя	7
96							Карчабек	6
97							Донуздобо	7
98							Торт-Коль	Шоробашат
99						Макаренко		7
100						Бостон		7
101		Анакызыл	6					
102		Кыймыл	6					
103		Араванский	Тоомоюн	Жекемисте	6			
104				Акшар	6			
105				Найман	6			
106				Сырт	7			
107				Керкидан	7			
108				Авиз	7			
109				Сарыташ	7			
110				Каракуль-жинский	Сарыбулак	Конокбайталаа	7	
111	Тегерексаз	7						
112	Карабулак	7						
113	Кызылбулак	7						
114	Тогузбулак	7						
115	Сарыбулак	7						
116	Карасуйский	Акташ Сарыташ	Акташ	7				
117			Жылкелди	7				
118			Сарыташ	12				
119	Алайский	Сарымогол	Сарымогол	12				
ИТОГО по Ошской области и г. Ош					301			
ВСЕГО:			21 АО	6 городов и 113 сел	1200			