



Ассоциация гарантайных фондов



ОАО «Гарантыйный фонд»

## ИССЛЕДОВАНИЕ

# «ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ММСП В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ И ЕГО ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА»

ПРИ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКЕ ВСЕМИРНОГО БАНКА



БИШКЕК  
2022



## СОДЕРЖАНИЕ

1. ВВЕДЕНИЕ .....	4
2. МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ .....	6
3. ОПРЕДЕЛЕНИЕ СОСТАВА УЧАСТНИКОВ ОПРОСА .....	8
4. ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ БИЗНЕСА .....	14
5. ДОСТУП К ФИНАНСОВЫМ РЕСУРСАМ .....	19
6. ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ .....	25
7. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ .....	27
8. ЭКСПОРТ И ИМПОРТ .....	32
9. РОЛЬ ГАРАНТИЙНОГО ФОНДА В РАЗВИТИИ БИЗНЕСА .....	38
10. СПЕЦИАЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ «ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ТОРГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ» .....	43
11. ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	54
12. РЕКОМЕНДАЦИИ .....	56



## ПРЕДИСЛОВИЕ

Микро-, малое-, среднее предпринимательство вносит большой вклад в развитие экономики Кыргызской Республики и его доля в ВВП составляет 42,8% по результатам 2021 года. Для выяснения потенциала ММСП в увеличении его роли в развитии экономики, увеличении экспортного потенциала страны, создании новых рабочих мест, уплате налогов было проведено исследование текущего состояния ММСП в Кыргызской Республике и его экспортного потенциала.

Анализ исследования показал, что необходимо повышать уровень финансовой грамотности предпринимателей, улучшать уровень институционального развития ММСП, внедрять принципы корпоративного управления, международных стандартов качества управления, автоматизации учета, более активно применять финансово-банковские инструменты, а также повышать экспортный потенциал ММСП.

Исследование было разделено на два главных направления:

- 1) Оценка состояния ММСП и его экспортного потенциала;
- 2) Специальное исследование – «Использование инструментов торгового финансирования».

Первое направление осуществлялось путем опроса предпринимателей, а второе - путем опроса коммерческих банков.

Результаты исследования показали необходимость создания инфраструктуры поддержки ММСП; какие меры необходимо предпринять для развития ММСП государственным органам, финансово-кредитным организациям и ММСП.

Исследование проведено силами сотрудников ОАО «Гарантийный фонд» и Ассоциации гарантированных фондов и предпринимателей.

Идея проведения исследования, разработки методологии и вопросов, проведения анализа результатов принадлежит команде ОАО «Гарантийный фонд» во главе с его руководителем.

Хотелось бы выразить благодарность за активное участие в подготовке, проведении и анализе исследования сотрудникам Ассоциации гарантированных фондов и предпринимателей, ОАО «Гарантийный фонд», а именно Таширову Абдилу, Исмаиловой Гульнуре, Арстанбек уулу Акылбеку, Мырзаканову Султану, Бакирову Абаю, Сапарбай уулу Алтынбеку, Мамытовой Эльмире, сотрудникам филиалов, а также Абдрахмановой Бегайым за перевод на английский язык.

Особую благодарность хотел бы выразить г-же Emiko Todoroki, руководителю проекта Всемирного банка «Экстренная поддержка микро, малых и средних предприятий», за поддержку в проведении исследования.

**Руководитель исследования**

[maabakirov@gmail.com](mailto:maabakirov@gmail.com) / [abakirov@gf.kg](mailto:abakirov@gf.kg)

**М. Абакиров**



## 1. ВВЕДЕНИЕ

ОАО «Гарантийный фонд» (далее по тексту – ОАО «ГФ»), являющееся относительно молодой организацией в Кыргызской Республике (далее по тексту - КР), главной задачей которой является поддержка микро-, малого и среднего предпринимательства (далее по тексту - ММСП) путем предоставления гарантий субъектам ММСП и обучения предпринимателей финансовой грамотности.

Сектор микро-, малого и среднего предпринимательства представляет собой важную составляющую национальной экономики. Эффективное развитие микро-, малого и среднего предпринимательства оказывает прямое влияние на рост экономики республики, наполняет внутренний рынок товарами и услугами, пользующимися спросом среди потребителей, ускоряет интеграцию открытий научно-технического прогресса, формирует новые рабочие места, а также обеспечивает стабильный экспорт товаров и услуг. Состояние данного сектора значимо для дальнейшего понимания способов развития национальной экономики.

ОАО «Гарантийный фонд» совместно с «Ассоциацией гарантийных фондов и предпринимателей КР» провело исследование путем опроса представителей ММСП с целью определения состояния сектора ММСП и выявления основных барьеров, в том числе связанных с доступом к финансированию и экспортным потенциалом ММСП.

Актуальность темы исследования заключается в том, что реформы в сфере экономики, реализуемые в Кыргызской Республике, с учетом всех существующих противоречий, представляют собой главный фактор в качестве перспективного фундаментального развития микро-, малого и среднего бизнеса страны, осуществляющей наиболее ключевые функции, присущие объективной активности бизнес-сектора.

На сегодняшний день, в Кыргызской Республике, регулирование функционирования ММСП проводится на основании действующего закона «О государственной поддержке малого предпринимательства» (от 25 мая 2007 года № 73), а также контролируется Налоговым кодексом КР (от 17 октября 2008 года № 230). В том числе существуют специализированные госпрограммы, направленные на поддержку ММСП в Кыргызстане. В дополнение к вышеперечисленному, вопросам обеспечения стабильного развития ММСП, посвящены ключевые разделы, остальных действующих нормативно-правовых актов, национальных стратегий и экономических концепций. Например, госорганами Кыргызской Республики во время формирования «Национальной стратегии развития Кыргызской Республики на 2018–2040 годы», в пункте 7.1. поставлена задача по увеличению возможностей и потенциала развития микро-, малого и среднего бизнеса.



*Таблица 1. Динамика развития предприятий малого и среднего бизнеса в Кыргызской Республике, тысяч. единиц*

Наименование	2 016	2 017	2 018	2 019	2 020	2 021
<b>Всего субъектов</b>	<b>808,5</b>	<b>833,2</b>	<b>856,6</b>	<b>880,7</b>	<b>897,4</b>	<b>914,5</b>
<i>рост %</i>	<i>104%</i>	<i>103%</i>	<i>103%</i>	<i>103%</i>	<i>102%</i>	<i>102%</i>
малые предприятия	13,6	13,9	14,5	16,2	16,3	16,3
<i>рост %</i>	<i>103%</i>	<i>102%</i>	<i>105%</i>	<i>112%</i>	<i>101%</i>	<i>100%</i>
средние предприятия	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	0,8
<i>рост %</i>	<i>98%</i>	<i>102%</i>	<i>97%</i>	<i>101%</i>	<i>92%</i>	<i>111%</i>
индивидуальные предприниматели	379,2	389,8	401,7	411,4	418,8	430,0
<i>рост %</i>	<i>103%</i>	<i>103%</i>	<i>103%</i>	<i>102%</i>	<i>102%</i>	<i>103%</i>
крестьянские (фермерские) хозяйства	414,9	428,7	439,6	452,3	461,6	467,4
<i>рост %</i>	<i>104%</i>	<i>103%</i>	<i>103%</i>	<i>103%</i>	<i>102%</i>	<i>101%</i>

Данные, представленные в таблице 1, демонстрируют устойчивый рост предприятий малого бизнеса в республике с 13,6 тыс. единиц в 2016 году до 16,3 тыс. единиц в 2021 году. Также в Кыргызской Республике число индивидуальных предпринимателей, прошедших официальную регистрацию, предусмотренную законодательством, за период 2016-2021 годы увеличилось с 379 до 430 тыс. человек.

Экономический рост страны непосредственно зависит от развития предпринимательства в целом. Важное значение на развитие данной сферы имеет благоприятная государственная политика, поступление прямых иностранных инвестиций и развитие торговой деятельности. Поэтому в данном исследовании оценены и предложены рекомендации дальнейшего развития ММСП, которые будут, несомненно, благотворно влиять на развитие малого и среднего бизнеса в Кыргызстане, который при его должном функционировании сможет обеспечить отечественный рынок товарами первой необходимости, увеличит экспорт товаров.



## 2. МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Цель исследования – определение уровня развития и текущего состояния ММСП, а также выявление его экспортного потенциала. Опрос направлен на выявление новых вызовов для бизнеса в условиях возникающих рисков, связанных с глобальной экономической неопределенностью, что позволит изучить возможную государственную и иную помощь ММСП.

- Период проведения опроса – с 07 по 28 сентября 2022 года.
- Объект исследования – действующие предприниматели, в том числе физические (индивидуальные предприниматели) и юридические лица.

### Инструментарий исследования

Разработанные анкеты были предложены как на кыргызском, так и на русском языках, в электронном виде. Опрос состоял из 47 вопросов. В основном, вопросы в анкете требовали выбора ответа из множества предложенных и несколько вопросов в скоринговой (балльной) системе.

Анкета состоит из шести блоков вопросов:

1. Информация о компании. Целью первого блока являлось определение целевой группы опрошенных, вида и срока деятельности, отраслевого направления, регионального расположения и гендерной принадлежности респондентов.
2. Оценка и перспективы бизнеса. Во втором блоке – вопросы, определяющие текущее состояние бизнеса и перспективы развития.
3. Доступ к финансовым ресурсам. В третьем блоке опросника ММСП дает ответы на вопросы о потребности в дополнительных ресурсах, об используемых финансовых инструментах, с какими трудностями сталкивается ММСП при получении заемных средств. Группа вопросов в третьем блоке была посвящена роли, значению и влиянию ОАО «Гарантийный фонд» на развитие потенциала бизнеса в КР.
4. Вопросы по финансовой грамотности предпринимателей. В четвертом блоке представлены ответы по определению уровня финансовой грамотности предпринимателей, заинтересованности в обучении и в получении дополнительных знаний.
5. Институциональное развитие. Пятый блок вопросов дает возможность определить уровень развития ММСП в институциональном плане. Применение ММСП принципов корпоративного управления, международных стандартов, автоматизированной системы учета, специализированных программ и прочих активностей, способствующих переходу ММСП на следующий более высокий уровень развития (малого бизнеса в средний, от среднего в крупный). Вопросы данного блока в основном составлены для респондентов юридических лиц. Ответы необходимо учитывать по количеству участujących в опросе юридических лиц.
6. Экспорт и импорт. Шестой блок вопросов определяет долю экспорта в объеме



продаж предприятия, долю импорта в общих затратах, анализ возможных проблем и барьеров, влияющих на развитие экспорта.

Опрос проводился через сайт и социальные сети ОАО «ГФ». А также было направлено обращение с просьбой поделиться ссылкой на опрос ММСП в своих корпоративных сетях и группах ЕБРР, ТПП КР, JIA и других бизнес-ассоциациях.

Принять участие в опросе можно было пройдя по ссылке:  
<https://questionpro.com/t/AWRVsZugQb>

Рекомендованное количество респондентов для проведения опроса должно было быть не менее 700 человек, из них не менее 15-20% респондентов должны были составлять юридические лица, не более 80-85% индивидуальные предприниматели без образования юридического лица. Выборка субъектов предпринимательства по отраслям и региональной принадлежности была установлена из расчета количества действующих хозяйствующих субъектов согласно данным Национального статистического комитета Кыргызской Республики на 01.01.2022 года.

Таким образом, результаты, представленные в настоящем отчете, отражают мнения и оценку различных представителей микро, малого и среднего бизнеса Кыргызской Республики, что делает такое исследование репрезентативным.

## СПЕЦИАЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПО ТОРГОВОМУ ФИНАНСИРОВАНИЮ

ОАО «Гарантийный фонд» совместно «Ассоциацией гарантитных фондов и предпринимателей КР» провело исследование путем опроса коммерческих банков с целью определения востребованности продуктов торгового финансирования.

Торговое финансирование является важным инструментом для содействия международной торговле и коммерции. Торговое финансирование выполняет функции по минимизации коммерческих рисков и обеспечению доступа к финансированию внешнеторговых операций, что определяет роль торгового финансирования в развитии международной торговли.

Потребность в исследовании возникла при проведении опроса ММСП, в котором применение инструментов торгового финансирования последними составило порядка 1 % процента. Необходимо детальное изучение и определение факторов, которые не позволяют в должной мере эффективно применять и развивать инструменты торгового финансирования.

Для всестороннего анализа применения торгового финансирования было проведено специальное исследование.

- Период проведения опроса – с 27 октября по 15 ноября 2022 года.
- Объект исследования – 18 коммерческих банков, фактически получены ответы 12 коммерческих банков.

Разработана анкета из 17 вопросов, в основном, вопросы в анкете требовали выбора ответа из множества предложенных и несколько вопросов в скоринговой (балльной) системе. Анкеты с сопроводительным письмом были направлены в офисы коммерческих банков, по желанию респондентов анкета была предоставлена и в электронном виде.



### 3. ОПРЕДЕЛЕНИЕ СОСТАВА УЧАСТНИКОВ ОПРОСА

Опрос малых и средних предприятий проводился в период с 07 по 28 сентября 2022 года. при участии **722 респондентов**.

#### Структура опрошенных по организационно-правовой форме

Таблица 2. Распределение респондентов по организационно-правовой форме

Организационно-правовая форма	(%)	Количество
Индивидуальное предпринимательство	78,7%	568
Фермерское/ крестьянское хозяйство	7,5%	54
Общество с ограниченной ответственностью	7,9%	57
Акционерное общество	0,3%	2
Кооператив или фонд	0,1%	1
другое	5,5%	40
<b>Всего</b>	<b>100,0%</b>	<b>722</b>

Как видно из диаграммы самой активной группой являются **индивидуальные предприниматели** – **78,7%** из общего количества респондентов, **фермерские/ крестьянские хозяйства составили 7,5%** опрошенных, остальные **13,8%** составляют юридические лица.

**Вставка 1.** По данным Национального статистического комитета Кыргызской Республики (НСК) по состоянию на 01.01.2022 года количество зарегистрированных субъектов малого и среднего предпринимательства составляет:

Наименование	Количество	%
Малые предприятия	16 252	1,8%
Средние предприятия	798	0,1%
Индивидуальное предпринимательство	429 985	47%
Крестьянские (фермерские) хозяйства	467 423	51,1%
<b>Итого</b>	<b>914 458</b>	<b>100%</b>

Согласно данным НСК, количество зарегистрированных и действующих индивидуальных предпринимателей, и крестьянских хозяйств составляют большую долю (98,1%) в общем количестве, чем категории хозяйствующих субъектов, являющихся юридическими лицами, процент которых составляет порядка 1,9 %.

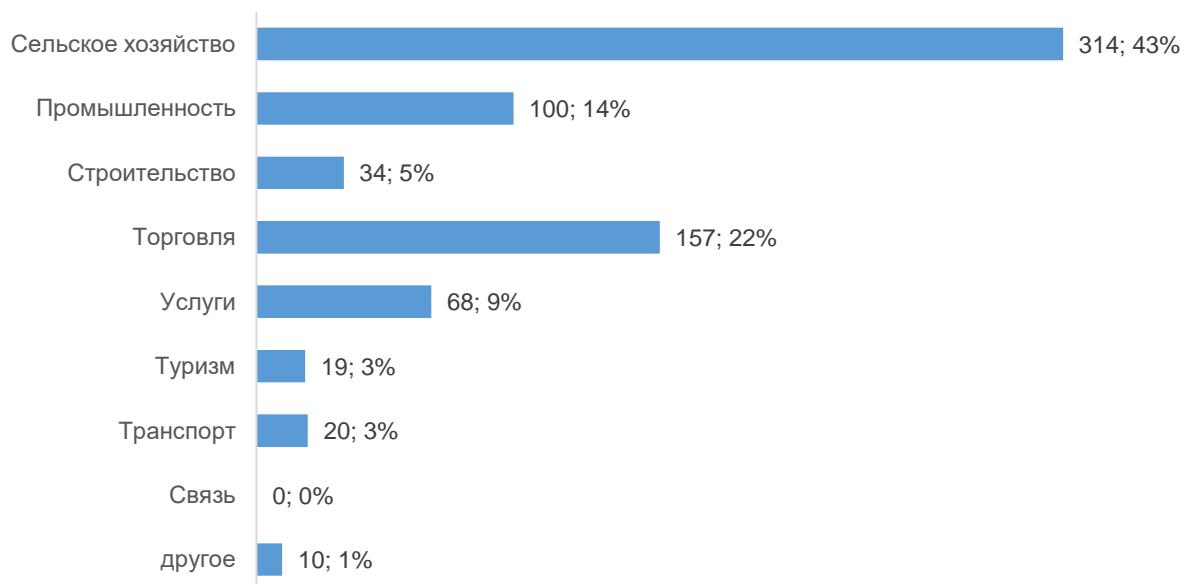
При проведении исследования в группу респондентов было включено большее количество юридических лиц (13,8%), мнение которых было важно для получения объективной информации по таким вопросам как «экспорт» и «институциональное развитие».



## Отраслевая структура респондентов

Не менее важным в исследовании была необходимость получения мнений респондентов, работающих в разных отраслях экономики, в особенности на экспортноориентированных предприятиях, а также в таких сферах деятельности как производство и переработка сельскохозяйственной продукции, промышленность и в сфере туризма.

Диаграмма 1. Профиль предприятий, принявших участие в опросе



В опросе участвовали: больше трети респондентов (43%) работают в сельском хозяйстве, седьмая часть опрошенных (14%) работает в промышленности, сферу торговли представило 22% участников, услуги - 9%, строительством занимаются 5% предпринимателей, и остальная часть респондентов отнесла себя к отрасли туризма (3%), транспорта (2%) и другое (2%).

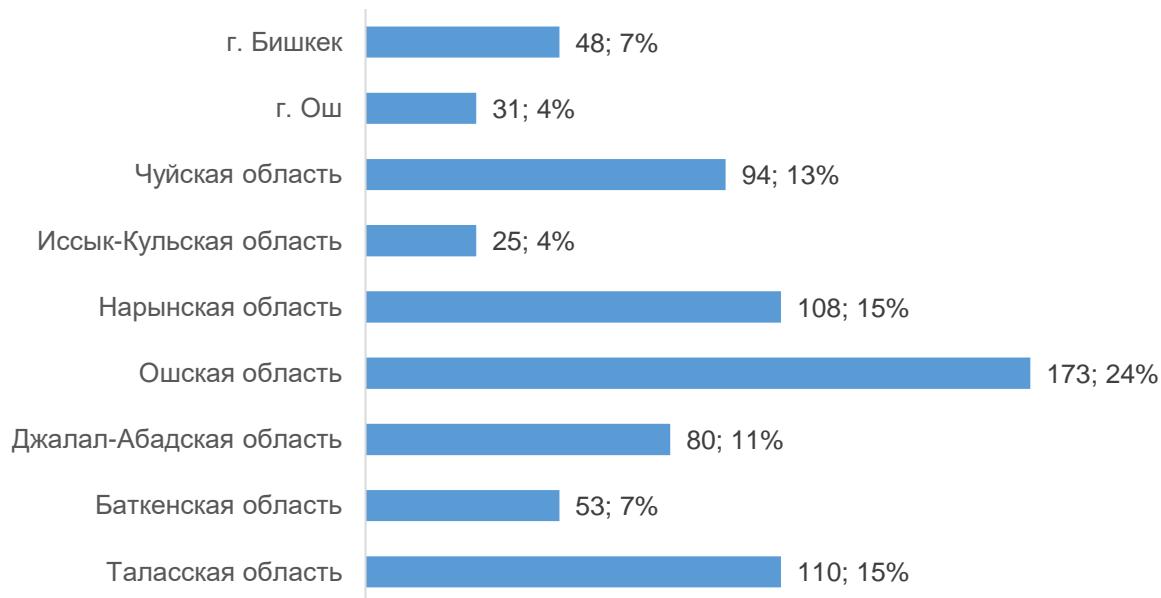
## Географическое распределение респондентов

В опросе приняли участие бизнесмены со всех регионов Республики и наиболее активными оказались представители Ошской области (24%), далее идет Нарынская и Таласская области (15%), Чуйскую область представило 13% опрошенных, Жалал-Абадскую – 11%, г. Бишкек и Баткенская область охватили по 7% Наиболее пассивными участниками показали себя представители Иссык-Кульской области и г. Ош (3% и 4% соответственно).

Таким образом, 93 % опрошенных респондентов представляли регионы Кыргызской Республики.



Диаграмма 2. Распределение респондентов по географии исследования



**Вставка 2.** Таблица 2. Сравнительные данные по количеству зарегистрированных субъектов предпринимательства на 01.01.2022 г. с фактическими опрошенными по региону.

Наименование	Статистические данные <sup>1</sup>		Фактически опрошенные	
	КОЛ-ВО	%	КОЛ-ВО	%
Бактенская область	70 809	9%	53	7%
г. Бишкек	45 723	6%	48	7%
Жалал-Абадская область	134 298	18%	80	11%
Нарынская область	58 577	8%	108	15%
г. Ош	30 407	4%	31	4%
Ошская область	185 872	25%	173	24%
Таласская область	39 920	5%	110	15%
Чуйская область	126 362	17%	94	13%
Ыссык-Кульская область	65 649	8%	25	4%
Итого	757 617	100%	722	100%

Как видно из таблицы, для репрезентативного распределения респондентов по географии исследования были взяты за основу статистические данные, по некоторым областям приоритеты были отданы отраслевой принадлежности таким как промышленность и переработка, и юридические лица.

Охват респондентов осуществлялся в основном в областных центрах и частично в районах и сельских населенных пунктах.

<sup>1</sup> Согласно данным Нацистата КР <http://www.stat.kg/>

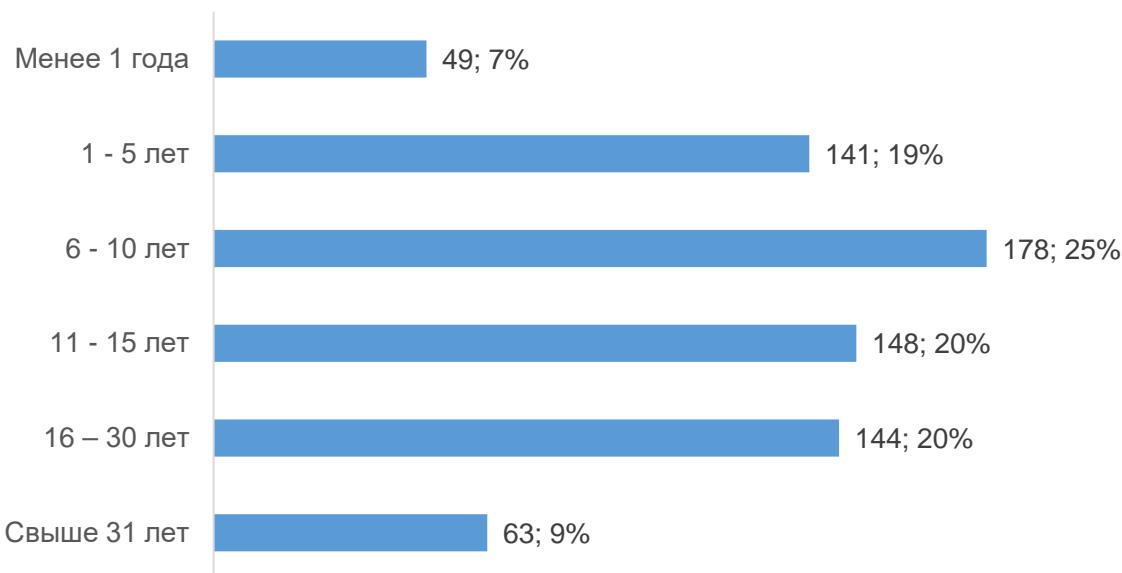


### Период осуществления предпринимательской деятельности респондентами

Наибольшее количество компаний, работающих на рынке со сроком от 6-10 лет составили 25% от опрашиваемых респондентов — это довольно молодые компании, далее идут компании со стажем работы от 10-30 лет - 20%, практически такой же процент компаний работают на рынке относительно недавно, срок образования от 1-5 лет. Есть компании, которые работают со временем обретения независимости страны - свыше 30 лет, их процент составляет 9%.

Опрос показывает стабильность предприятий, работающих со временем перехода страны к рыночной экономике, а также мы видим положительную тенденцию открытия новых предприятий.

Диаграмма 3. Срок работы предприятий



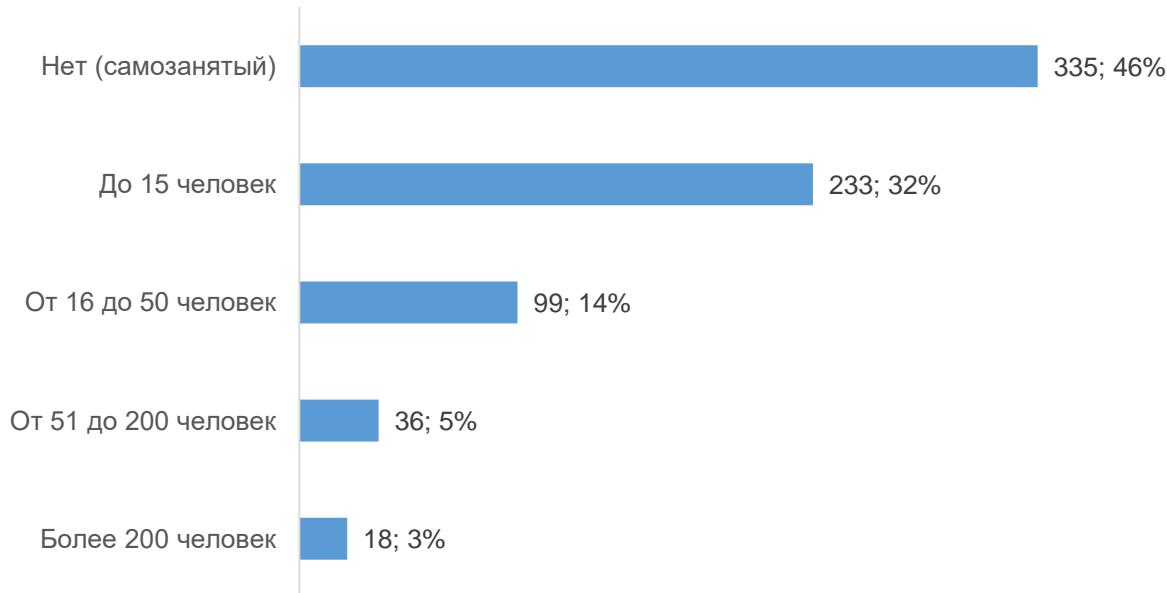
### Численность работников на малых и средних предприятиях

Анализируя данные по численности персонала, можно сказать, что большинство опрошенных составляет предприниматели, работающие на рынке без найма персонала - 46%.

До 15 человек имеют в штате 32% предприятий; организации с численностью работников от 16-50 человек составили 14% опрошенных; компании со штатом от 51 -200 человек составили 5%, предприятия со штатом более 200 человек – только 2%.



#### Диаграмма 4. Штатная численность предприятия



**Вставка 3.** Можно сделать выводы о том, что в стране более развит малый и средний бизнес в сфере торговли и предоставления услуг, а также большинство населения занято в сельском хозяйстве. Для создания новых рабочих мест необходимо открывать новые предприятия в промышленной сфере.

#### **Гендерный состав работников**

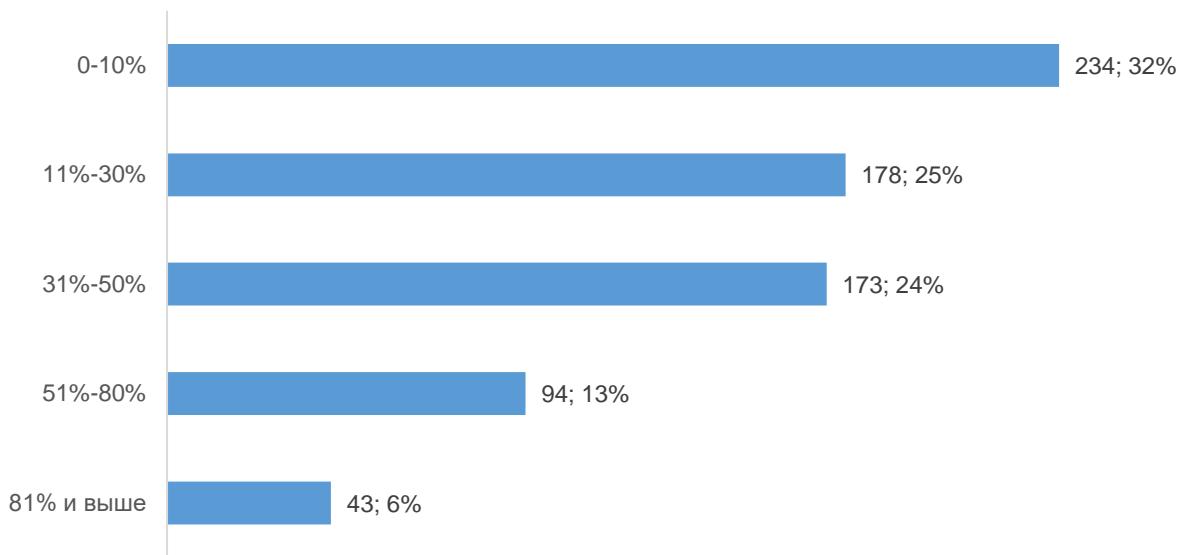
По гендерному составу персонала, опрос показал следующие результаты:

- доля сотрудников женщин до 10% составила у 32% опрошенных респондентов;
- 25% респондентов отмечают, что в составе работников от 11% до 30% составляют женщины;
- 24% респондентов заявляют, что в числе их сотрудников доля женщин достигает до 50%;
- больше половины женщин (51-80%) составляют коллектив у 13% респондентов
- только у 6 % опрошенных респондентов работают более 80% женщин.

Результаты опроса показали низкое участие женщин в экономической жизни, что отражает проблемы в гендерном неравенстве при приеме на работу и возможностях продвижения по службе.

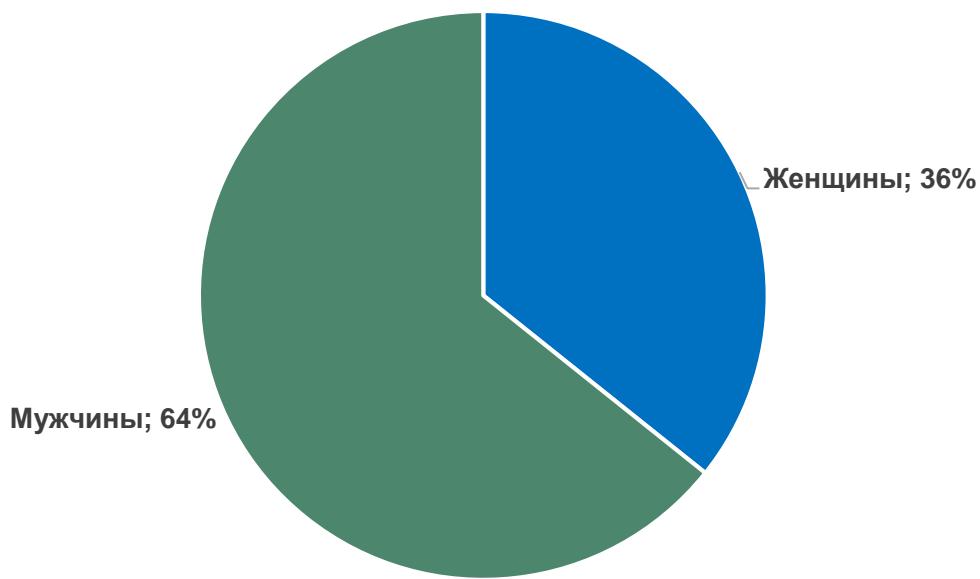


Диаграмма 5. Доля сотрудников женщин, работающих на предприятиях



По гендерному составу руководителей предприятий более 2/3 респондентов заявили, что руководителем их организации является мужчина, остальная часть – это предприятия, где руководитель – женщина, что показывает реальную картину гендерного распределения среди руководителей предприятий.

Диаграмма 6. Гендерный состав руководителей предприятий



Таким образом, участниками опроса являются в основном индивидуальные предприниматели, среди которых большая часть являются мужчинами, осуществляющими свою деятельность в сфере торговли и сельского хозяйства.



#### 4. ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ БИЗНЕСА

В Кыргызстане сектор ММСП является крайне важным, так как он эффективный, мобильный и имеет большой потенциал, обеспечивающий реализацию важных социальных задач, стоящих перед обществом. В Кыргызской Республике в достаточном объеме мобилизованы инвестиционные и производственные ресурсы, а также рабочая сила в малом и среднем бизнесе. Роль малых и средних предприятий в ближайшем будущем усилится, так как Кыргызская Республика обладает положительным демографическим потенциалом, что скажется на увеличении предложения рабочей силы на рынке труда и возрастания спроса на товары и услуги на потребительском рынке.

В разделе вопросы направлены на выявление состояния бизнеса как по мнению респондентов, так и с точки зрения финансово-экономических показателей, конкуренции и перспектив развития.

##### **Состояние бизнеса по мнению респондентов**

По данным опроса около 50% респондентов заявили, что бизнес (предприятие) стабилен, 30% опрошенных оценивают состояние как хорошее и они продолжают развиваться. Меньшая часть респондентов ответили, что бизнес неустойчив (10% респондентов), отмечается снижение выручки у 6% респондентов, а также плохое состояние бизнеса у 4% респондентов. См. диаграмму №7.

Результаты показывают, что подавляющее большинство опрошенных оценивают состояние бизнеса положительно несмотря на экономические потрясения 2020 года и последствия событий в geopolитическом пространстве 2022 года.

Диаграмма 7. Как оценивают состояние бизнеса респонденты





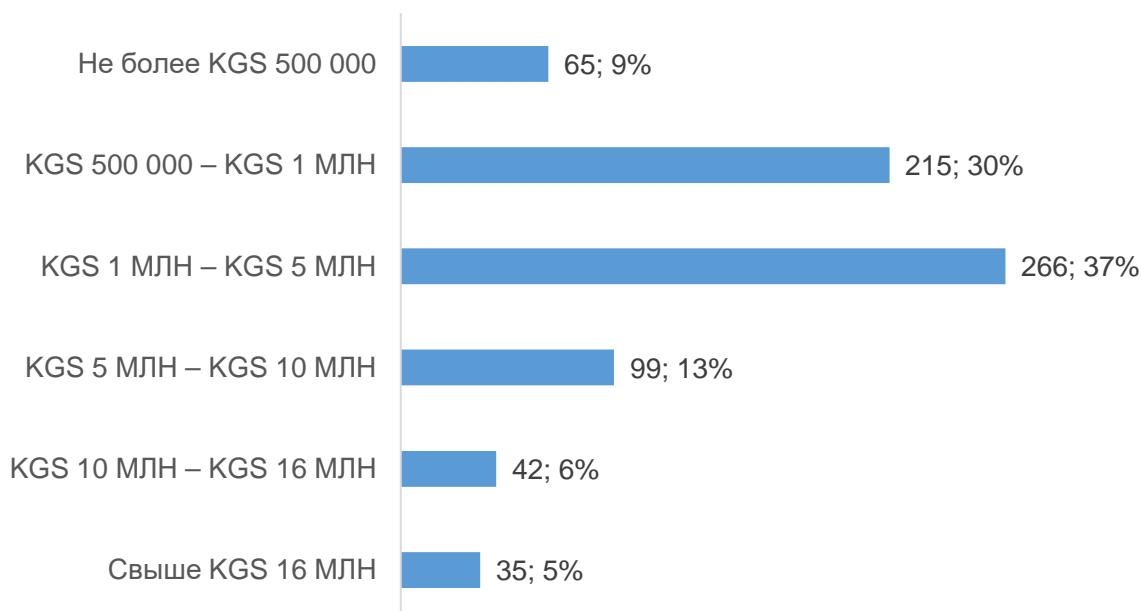
### Валовые доходы респондентов

В рамках опроса респонденты ответили на такой вопрос как объем годовой выручки, при этом, учитывая конфиденциальность данной темы для многих предпринимателей варианты ответов были представлены в виде диапазонов годовой выручки (см. диаграмму №8).

Наибольший удельный вес по показателю годовой выручки составил по респондентам с выручкой в диапазоне от 1 млн. сом до 5 млн сом, наименьший – в диапазоне от 16 млн сом и выше.

Опрос показывает развитие в стране, мелкотоварного производства, порядка у 89% опрошенных респондентов, годовой оборот которых составляет от 1-10 млн сом. Годовой оборот более 10 млн сом только у 11% респондентов.

Диаграмма 8. Годовая выручка предприятия



**Вставка 4.** По данным НСК валовые доходы ММСП в 2021 году составили 202,9 млрд. сом, что на 50% больше 2020 года. Данный прирост на 50% является существенным за последние 5 лет. Следует отметить также рост прибыли сектора ММСП (сальдированный финансовый результат) до 31,1 млрд. сомов, что значительно больше показателей за предыдущие 5 лет.



Таблица 3. Валовые (выручка) доходы малого и среднего бизнеса, млн. сом

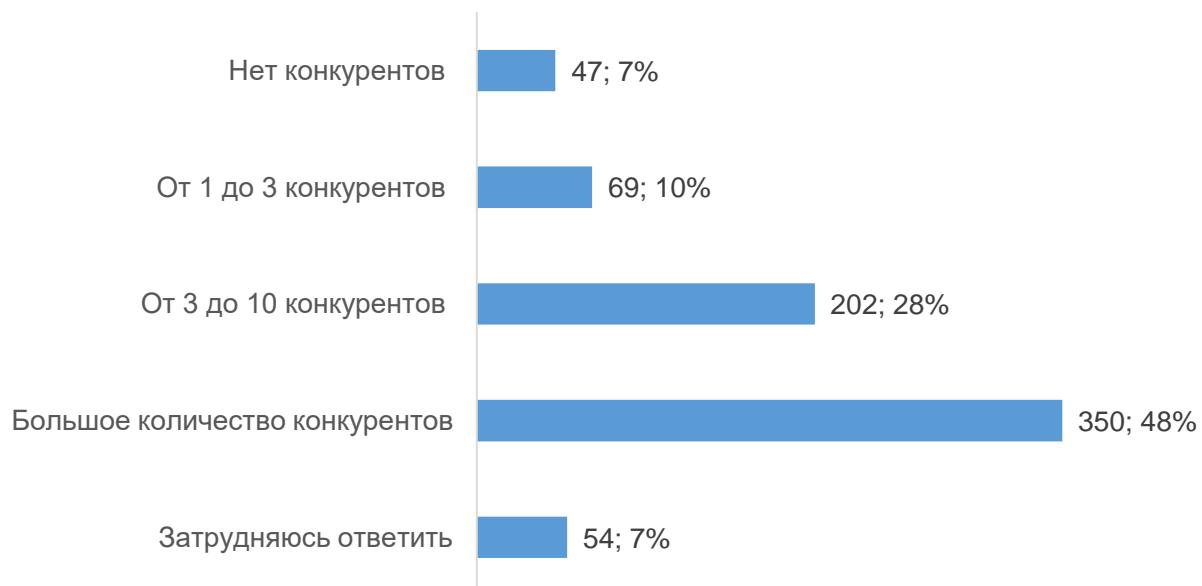
	2017	2018	2019	2020	2021
Всего	118 035,2	124 426,3	147 892,5	135 325,0	202 964,3
рост %		105%	119%	92%	150%
малые предприятия	72 113,5	78 521,1	98 084,7	92 848,2	134 866,2
рост %		109%	125%	95%	145%
средние предприятия	45 921,7	45 905,2	49 807,9	42 476,8	68 098,1
рост %		100%	109%	85%	160%

Мелкотоварность отечественного бизнеса делает невозможным заключение договоров поставки в больших объемах и на долгую перспективу и соответственно является одним из главных препятствий развития экспорта в КР. Для решения данной проблемы необходимо создавать производства с экспортноориентированной продукцией.

### Конкуренция

Конкуренция на рынке высокая, так отметили большинство участников опроса – 48%. Малая доля пришлась на предпринимателей, у которых отсутствуют конкуренты.

#### Диаграмма 9. Конкуренция на рынке

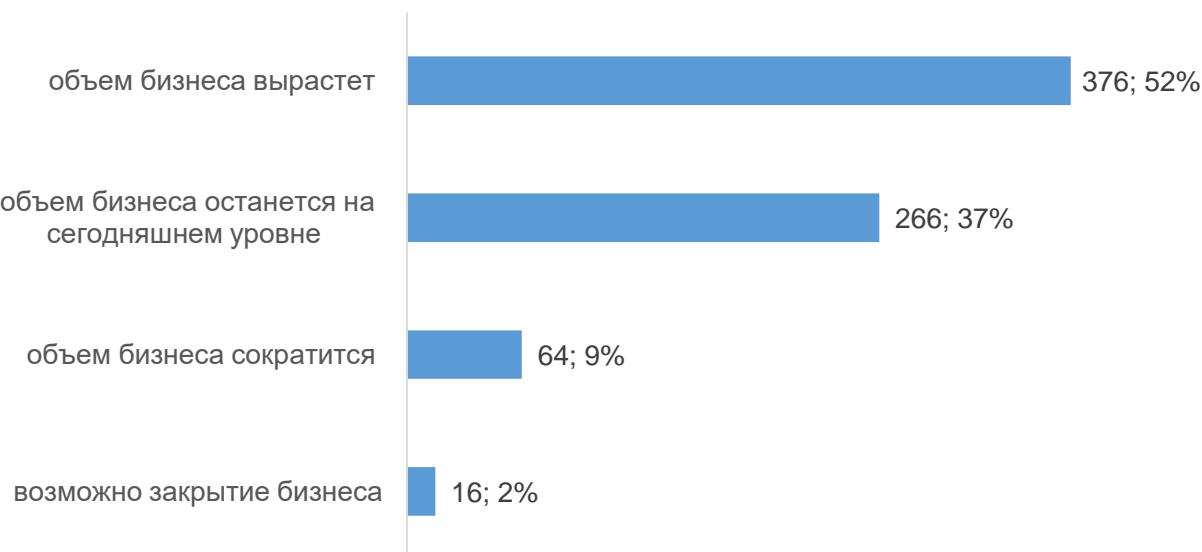




### Перспективы развития бизнеса по мнению респондентов

Относительно перспектив развития бизнеса в ближайшем будущем респонденты дали оптимистичные ответы. Больше половины респондентов утверждают о росте бизнеса (52%), 37% респондентов отмечают о стагнации, 9% о сокращении и около 2% о закрытия бизнеса. Данные в диаграмме №10.

Диаграмма 10. Перспективы развития бизнеса

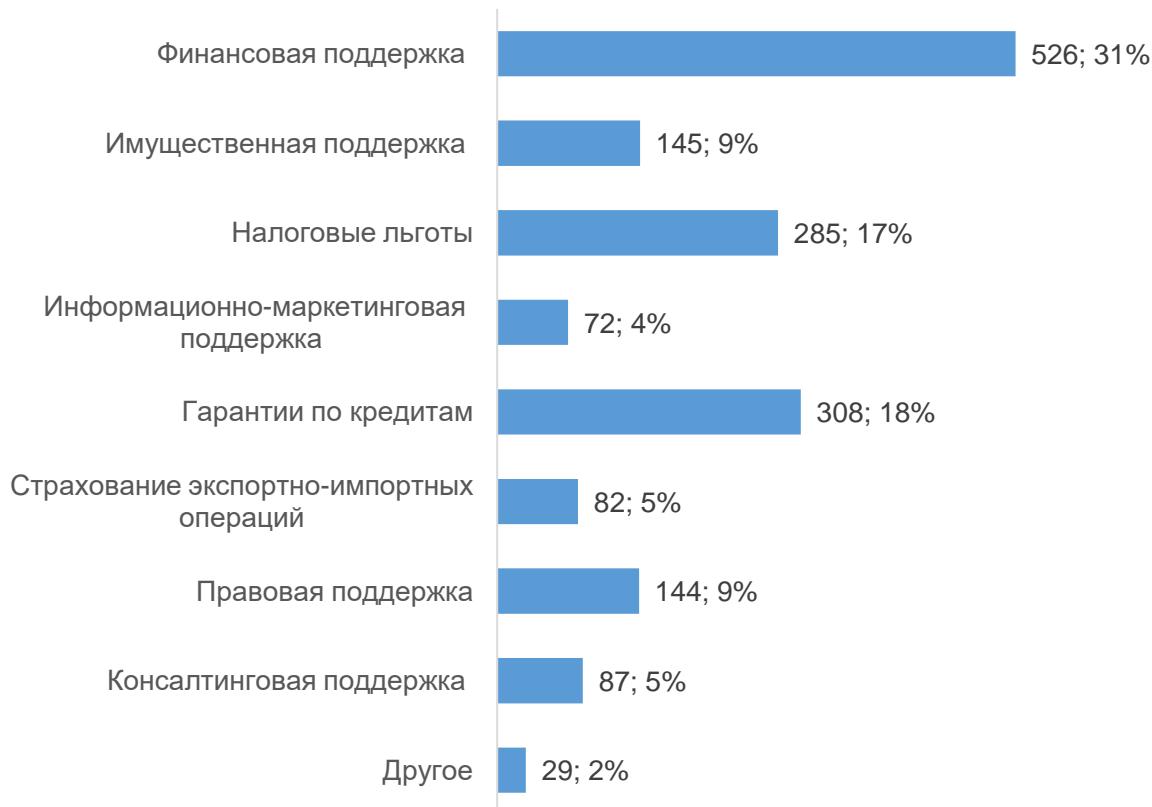


### Необходимые меры государственной поддержки

На вопрос в каких мерах поддержки со стороны государства наиболее нуждается бизнес, был получен наиболее актуальный и ожидаемый ответ. Большинство предпринимателей отметили необходимость в финансовой поддержке (31%) со стороны государства, 18 % респондентов нуждаются в гарантиях по кредитам, 17% ждут от государства налоговых льгот и послаблений. Выбор респондентов был ограничен тремя наиболее значимыми вариантами ответов.



Диаграмма 11. В каких мерах наиболее нуждается бизнес по мнению респондентов



**Вставка 5.** В Кыргызской Республике нефинансовая поддержка ММСП слабо развита. Консультационные и образовательные услуги оказываются частными лицами и компаниями в рамках проектов и программ международных институтов развития. Одной из таких программ является Business Advisory Services (BAS) ЕБРР, программа поддержки консультаций для бизнеса. Целью является развитие ММСП путем упрощения доступа к консультантам и развитие рынка консультационных услуг. В рамках данной программы обеспечивается доступ к консультационным услугам путем оплаты половины стоимости услуг.

ОАО «ГФ» развивает данное направление в своей деятельности и предоставляет консультационные и образовательные услуги. ММСП обращается в ОАО «ГФ» с заявкой о разработке бизнес-плана, также ОАО «ГФ» проводит тренинги для повышения финансовой грамотности, внедряет систему корпоративного управления в ММСП и оказывает другую помощь.

Необходимо на уровне государственных органов проводить политику по расширению нефинансовой поддержки с целью повышения уровня знаний и навыков предпринимателей.



## 5. ДОСТУП К ФИНАНСОВЫМ РЕСУРСАМ

Одним из основных факторов развития экономики и бизнеса является наличие качественных и доступных финансовых услуг. Это имеет особое значение для всех видов компаний, независимо от их размера и отрасли экономики, в которой они работают. Доступность финансовых ресурсов важна для расширения действующих и создания новых компаний, увеличение их производства и экспорта товаров и услуг. Низкий уровень доступности финансирования часто является одним из основных барьеров для развития действующих и потенциальных предпринимателей в большинстве стран.

В данном разделе представлены вопросы, связанные с финансированием, кредитоспособностью и необходимостью финансовых продуктов для ММСП.

### Наличие текущих кредитов и доля заемных средств в активах предприятия

В рамках данного исследования респонденты ответили на вопрос «Имеются ли у Вас текущие кредиты?». Большинство респондентов (79%) отметило наличие текущих кредитов. Участники данного опроса имеют опыт получения финансирования и могли сталкиваться с барьерами при его получении (высокие процентные ставки, недостаточность залогового обеспечения, и т.д.).

Диаграмма 12. Текущие кредиты.

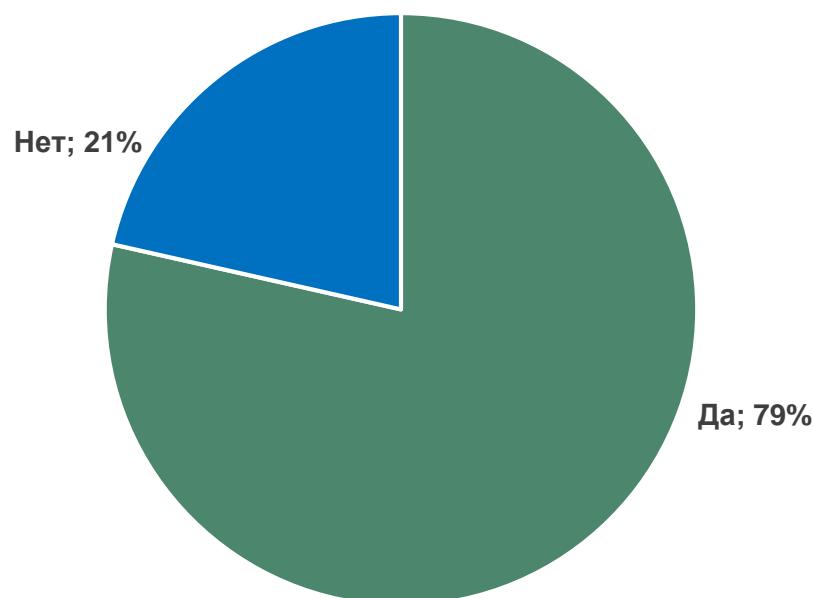
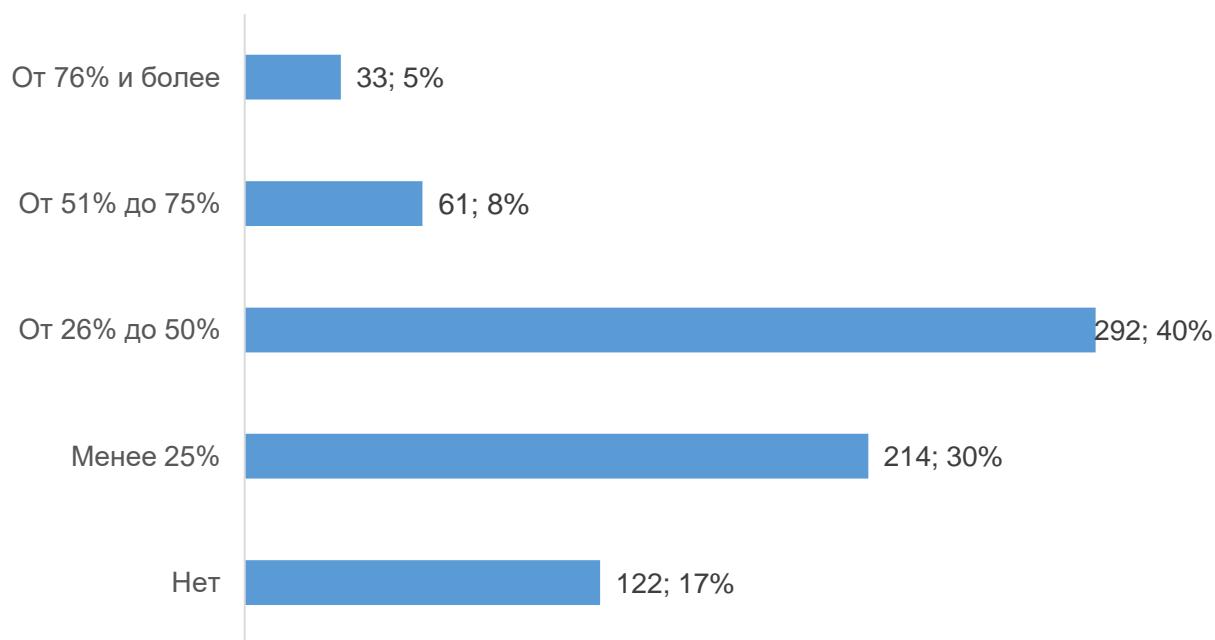




Диаграмма 13. Доля заемных средств в активах.



Доля заимствованных средств у 40% респондентов занимает от 26-50% активов бизнеса, менее 25% заимствований имеется у 30% участников опроса. 17% респондентов не имеют обязательств по кредитам и 13% предпринимателей перекредитованы, доля заемных средств которых составляет более 50%.

Полученные результаты показывают, что 30% опрошенных могут получить дополнительные кредитные ресурсы, сохраняя финансовую устойчивость.

**Вставка 6.** Таблица 4. Кредитный портфель банковской системы, млрд. сом

	2021	Октябрь 2022	Рост
Кредитный портфель банковской системы	181,8	190,1	4,6%
Промышленность	13,3	13,6	2%
Сельское хозяйство	32,6	37,3	12,5%
Торговля	51,2	52,3	2%
Строительство	13,5	13,2	-2,5%
Ипотека	19,8	21,8	9,1%
Потребительские кредиты	21,5	26	17,1%
Прочие	27,7	26	-6,8%

### **Источники финансирования ММСП**

Опрос ожидаемо показал, что кредиты коммерческих банков являются наиболее распространенной формой заемного финансирования для ММСП (49%), 31% респондентов пользуются услугами в микрофинансовых учреждениях, всего 7%



профинансираны фондами развития, 5% получали финансирование от инвестиционных компаний, 4% являются участниками государственных программ и 3% получили финансирование в рамках программ международных финансовых организаций.

Ответы на данный вопрос показывают, что кредиты коммерческих банков и микрофинансовых организаций остаются наиболее распространенным источником финансирования ММСП. Другие источники финансирования (венчурные инвестиции, бизнес-ангелы, фондовый рынок) недостаточно развиты.

#### Диаграмма 14. Источники финансирования ММСП

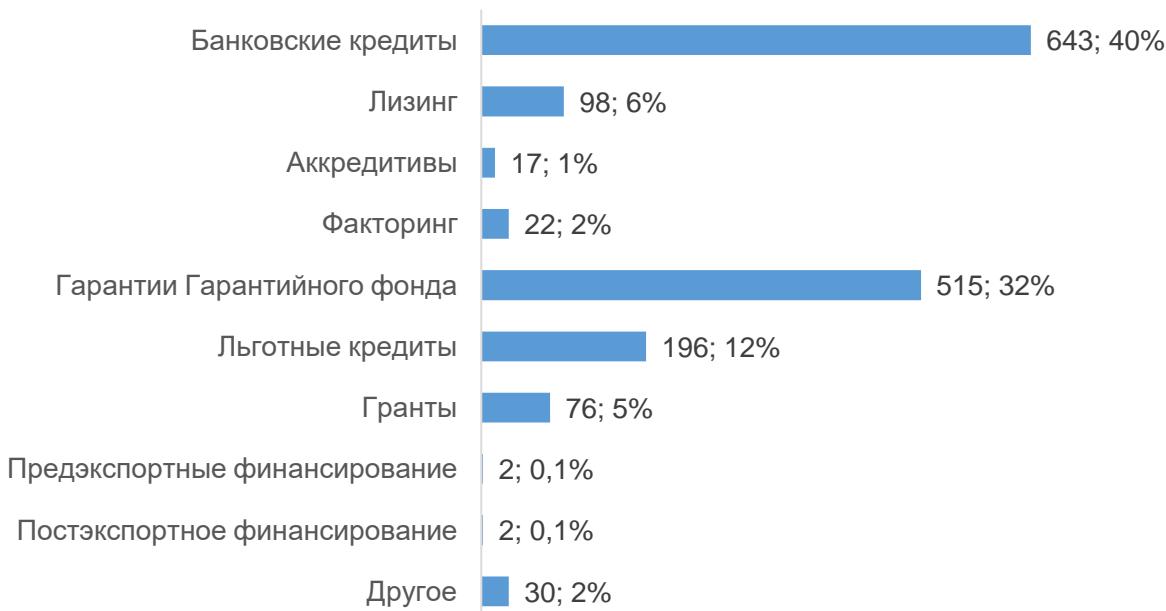


#### **Востребованные финансовые инструменты**

В рамках вопроса наиболее часто используемых финансовых продуктов, ММСП отметили, что чаще всего (40%) пользуются банковскими кредитами, 32% респондентов заявили, что гарантиями ОАО «ГФ», 12% респондентов пользуются льготными кредитными средствами. Остальные финансовые инструменты менее востребованы среди респондентов в силу отсутствия информации о преимуществах различных финансовых продуктов.



Диаграмма 15. Финансовые инструменты

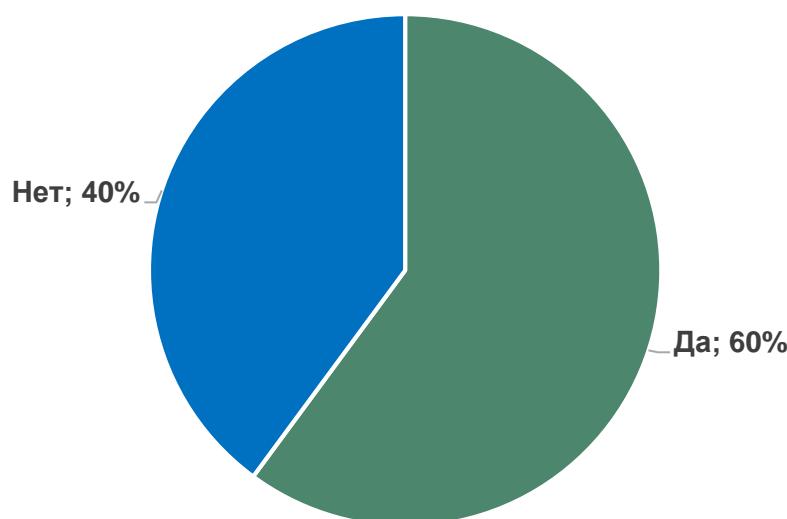


**Вставка 7.** Несмотря на достаточно высокую долю заемного капитала в активах у большинства опрошенных, 60% респондентов заявили о потребности в дополнительном финансировании (заемные средства).

Данные результаты совпадают с Исследованием Европейского банка реконструкции и развития «Business Environment and Enterprise Performance Survey» (BEEPS), в котором также 60% опрошенных заявили, что нуждаются в финансировании, а 30% ограничены в возможностях их получения.

Результаты по данному опросу и данные BEEPS показывают, что потребность в финансировании остается на достаточно высоком уровне.

Диаграмма 16. Потребность в дополнительном финансировании





**Вставка 8.** Следует отметить и низкий уровень кредитования частного сектора в Кыргызской Республике по сравнению со странами ОЭСР.

По данным Всемирного банка в 2020 году объем кредитования к ВВП в Кыргызской Республике составил 28,3%, в тоже время в странах ОЭСР данный показатель составляет в среднем 160,7%.

Потенциал увеличения кредитования в Кыргызской Республике есть и необходимо его реализовывать, в том числе с помощью системы кредитных гарантий (ОАО «Гарантийный фонд»).

### Основные барьеры в получении финансирования

Основными трудностями для получения кредита, как отмечает ММСП, являются высокие процентные ставки (45%), недостаточность залога (22%) и короткие сроки кредитования (13%).

Диаграмма 17. Основные трудности при получении кредита по мнению респондентов





**Вставка 9.** В рамках данного раздела сформулированы выводы о востребованности традиционного источника финансирования – коммерческие банки и в меньшей степени микрофинансовые организации. Несмотря на наличие непогашенных кредитов у большинства респондентов, потребность в дополнительном финансировании остается достаточно высокой.

Для получения финансирования ММСП сталкивается с высокими процентными ставками и недостаточным залоговым обеспечением, что существенно снижает кредитоспособность многих потенциальных заемщиков.

В тоже время недостаточное предложение долгосрочных кредитов сдерживает развитие молодых предпринимателей и стартапов. Большинство кредитных линий для ММСП со стороны банков предлагается на период от 1 до 3 лет, и только незначительное количество – на срок до 5 лет. Кроме того, процедуры получения финансирования являются обременительными. Практически каждый коммерческий банк требует предоставить пакет до 10 документов, а также обязательное наличие залога, как правило в виде недвижимости или поручительства.

В итоге заемщики не получают необходимой суммы кредита поскольку не могут предоставить надлежащее залоговое обеспечение, что в большей степени отражается на предпринимателях из сел и женщинах-предпринимательницах.

Низкий уровень финансовой грамотности ограничивает доступ к финансовым продуктам и их использованию.



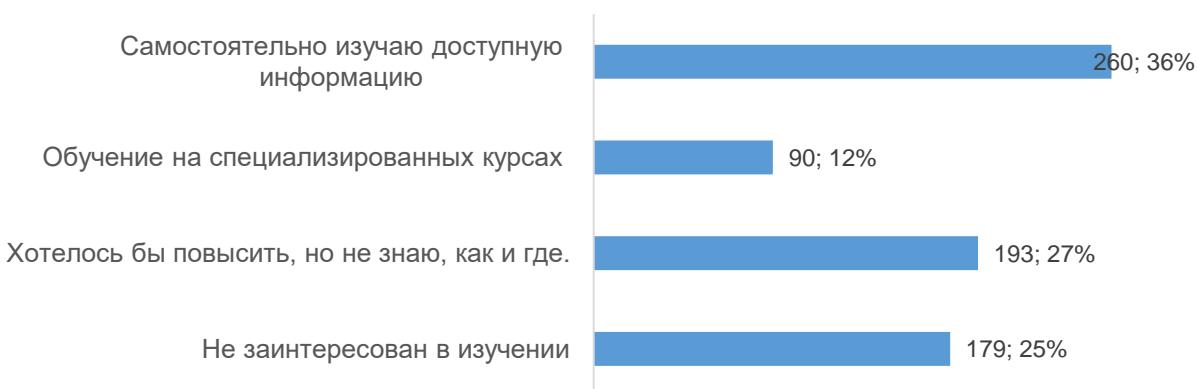
## 6. ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

Успех и стабильное развитие бизнеса зависят от того, есть ли у владельца/руководителя специализированные знания? В данном блоке мы сформировали вопросы для определения уровня финансовой грамотности предпринимателей, заинтересованности в обучении и желании улучшить свои знания и навыки.

### Заинтересованность респондентов в повышении финансовой грамотности

На вопрос что предпринимают респонденты для повышения уровня финансовой грамотности, 36% опрошенных заявили, что самостоятельно изучают доступную информацию для повышения финансовой грамотности. 27% респондентов выразили заинтересованность в повышении уровня знаний, но не знают, как и где обучаться. Только 12% обучаются на специализированных курсах. При этом 25% опрошенных не заинтересованы в повышении финансовой грамотности, что является достаточно высоким отрицательным показателем.

Диаграмма 18. Что предпринимаете для повышения финансовой грамотности



**Вставка 10.** Как видно из опроса большая часть респондентов (52%) не проходила обучения, но половина из них (27%) готовы обучаться, только не знают, как и где, что говорит о низкой осведомленности о специализированных курсах консалтинговых организаций и центрах поддержки предпринимателей либо отсутствии их в регионах страны.

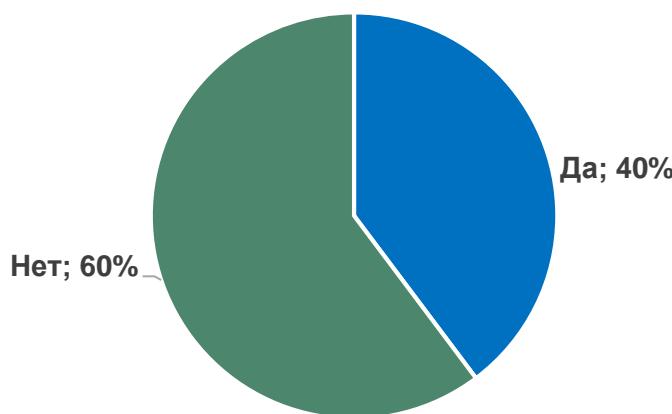
Заинтересованность данной группы респондентов считаем положительным фактором по сравнению с респондентами (25%), не заинтересованными в обучении и повышении уровня своих знаний и навыков.



### Пользовались ли респонденты консультационными услугами

Как показал опрос только 40% респондентов обращаются за консультационными услугами. В основном консультационными услугами пользовались предприниматели ведущие свою деятельность в столице или в крупных областных центрах, там, где есть возможность в получении данной услуги.

Диаграмма 19 Пользование консультационными услугами.



### Какие темы востребованы для улучшения знаний и навыков респондентов

Данный вопрос направлен на выявление востребованных тем в области ведения бизнеса. На выбор были предложены 9 тем, три из которых можно отметить как наиболее важные.

Повысить знания в области бизнес-стратегии (стратегический менеджмент) пожелали 23% респондентов, в области финансового менеджмента - 14%, темы роста и расширения бизнеса предпочли 17% респондентов, получить знания в области бухгалтерского учета и налогов - 11%.

Диаграмма 20. Темы для изучения финансовой грамотности





## 7. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

Данный раздел показывает уровень институционального развития бизнеса на момент опроса. Автоматизированы ли бизнес-процессы, внедрены ли система корпоративного управления и международные стандарты качества, на каком уровне автоматизирован процесс производства товаров и услуг, и другие активности, способствующие росту показателей, увеличению доходов, прибыли, размера самой компании, расширению географии присутствия и переходу на новую стадию своего развития.

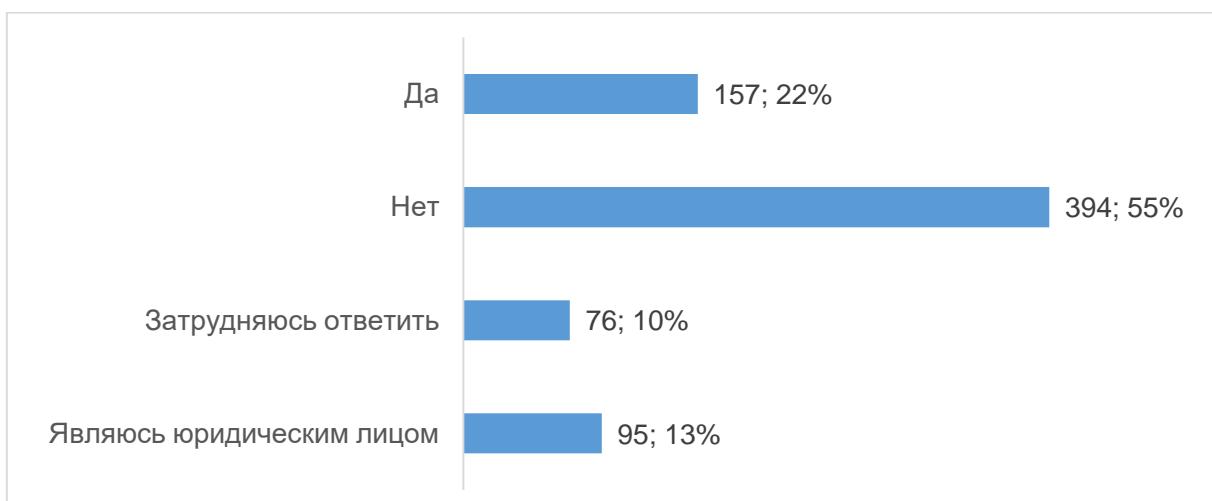
**Ряд вопросов данного раздела был составлен и адресован юридическим лицам. В связи с чем, результаты опроса учтены по ответам респондентов – юридических лиц.**

### Преобразование из индивидуального предпринимателя в юридическое лицо

Принимая во внимание риски в деятельности, предприниматели видят перспективы развития и расширения бизнеса, но не предполагают преобразования в юридическое лицо так ответило большинство респондентов 55% индивидуальных предпринимателей.

Такие результаты по данному вопросу связаны с наличием системы налоговых патентов, целью которой является поддержка и легализация самозанятого населения и микробизнеса. Однако на сегодняшний день данная система демотивирует предпринимателей в дальнейшем институциональном росте и преобразовании в средние и крупные предприятия, деятельность которых более сложна и налоговая нагрузка больше, чем при патентной системе.

Диаграмма 21. Преобразование в юридическое лицо

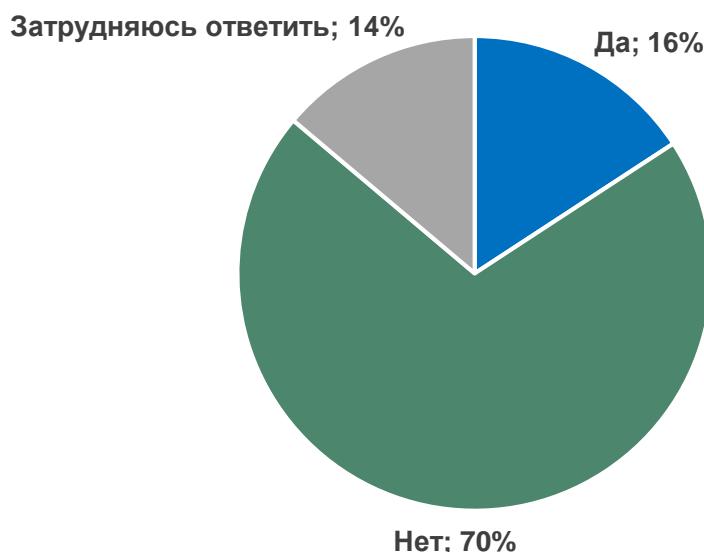




### Применение принципов корпоративного управления

Только 16% респондентов (юридические лица) применяют принципы корпоративного управления. Принципы корпоративного управления необходимы при росте и расширении предприятия, включая привлечение инвестиций. Механизмы корпоративного управления позволяют обеспечить ответственность органов управления компании перед собственниками и защищать интересы миноритариев.

Диаграмма 22. Применение принципов корпоративного управления



### Внедрение международных стандартов

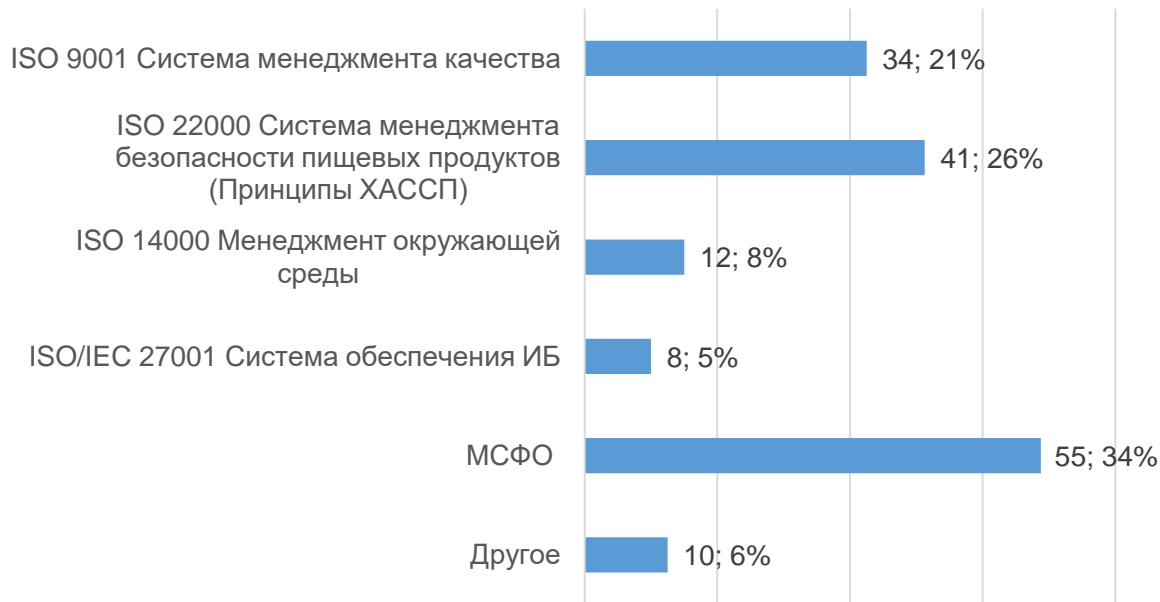
По внедрению международных стандартов опрошенные **юридические лица** дали ответы:

- 34% респондентов отметили о ведении учета в соответствии с требованиями МСФО;
- 21% респондентов внедрили ISO 9001 Система менеджмента качества;
- 26% ISO 22000 Система менеджмента безопасности пищевых продуктов (Принципы ХАССП);
- 8% внедрили систему ISO 14000 Менеджмент окружающей среды;
- 5% - ISO/IEC 27001 Система обеспечения информационной безопасности.

Тенденция положительная, практически во всех компаниях внедрены один и более стандартов, что говорит об институциональном развитии предприятий в КР.



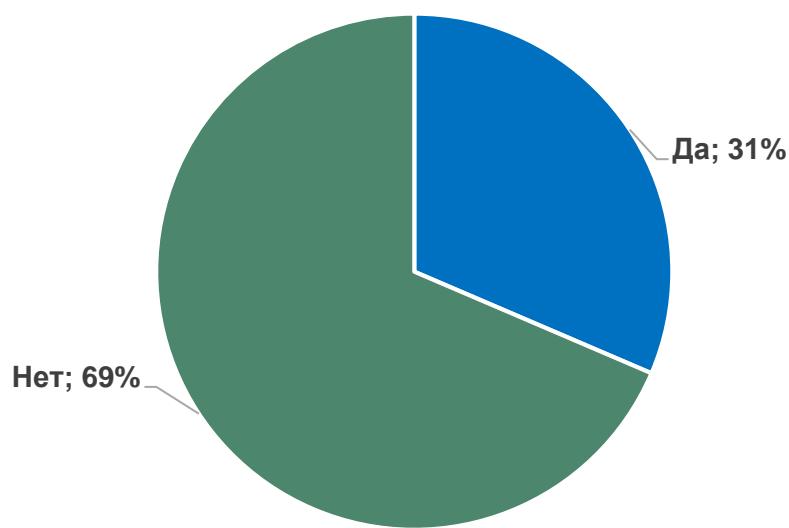
Диаграмма 23. Международные стандарты



**Применение контрольно-кассовых машин**

В своей деятельности 69% респондентов не используют контрольно-кассовые аппараты. Это говорит о начальной стадии внедрения системы ККМ согласно новому налоговому кодексу, принятому в начале текущего года.

Диаграмма 24. Использование ККМ.

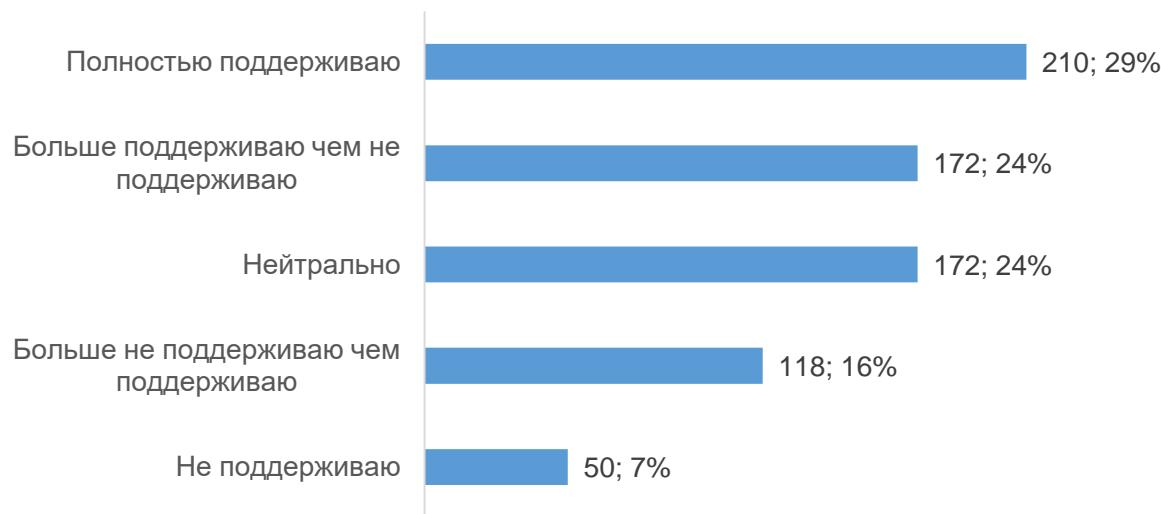




### Мнение респондентов о внедрении контрольно-кассовых машин

На вопрос поддерживаете ли Вы инициативу об обязательном применении контрольно-кассовых аппаратов (ККМ) субъектами предпринимательства в целях прозрачности налоговых процедур, положительный ответ дали 53%, 24% относятся к данной инициативе нейтрально, категорично не поддерживающих составило всего 7%.

Диаграмма 25. Поддержка инициативы внедрения ККМ



**Вставка 11.** С начала 2022 года контрольно-кассовые машины в Кыргызстане установили более 20 тысяч предпринимателей. В целом по стране используется 52 тысячи ККМ. Вместе с тем Государственная налоговая служба отмечает, что с их внедрением у бизнесменов наблюдается рост выручки почти в два раза.

Рост показателя связан с тем, что устройство отправляет в базу данных налоговой сведения о денежных расчетах, которые через него провели. За счет этого формируется более реальная картина о доходах предпринимателей.

### Налоговые доходы государственного бюджета Кыргызской Республики

	2018	2019	2020	2021	30.09.2022
Налоговые доходы, млн. сом	116 614	121 526	106 929	151 185	163 378
темпер роста, %	113%	104%	88%	141%	152%

### Автоматизация производственного (бизнес) процесса

Автоматизации находится на низком уровне, потому что 52% респондентов считают, что нет необходимости автоматизировать что-либо, 15% не автоматизировали ни один процесс, и только 19% автоматизировали отдельные технологические процессы, 11% внедрили программы во взаимосвязанные технологические процессы и всего у 3% предпринимателей все функции выполняются автоматически.



#### Диаграмма 26. Уровень автоматизации



#### **Использование цифровых платформ для реализации товаров и услуг**

В своем большинстве бизнесмены осуществляют продажи через онлайн-продажи (традиционная торговля) - 29%, активно используют Telegram / WhatsApp - 23%, Instagram - 17%, товар или услуги на местных платформах (Lalafo, Wildberries) продвигают 14% респондентов и 7% имеют собственный сайт /интернет-магазин. По их собственной оценке, инструменты международного сотрудничества используются периодически.

#### Диаграмма 27. Продажи через платформы



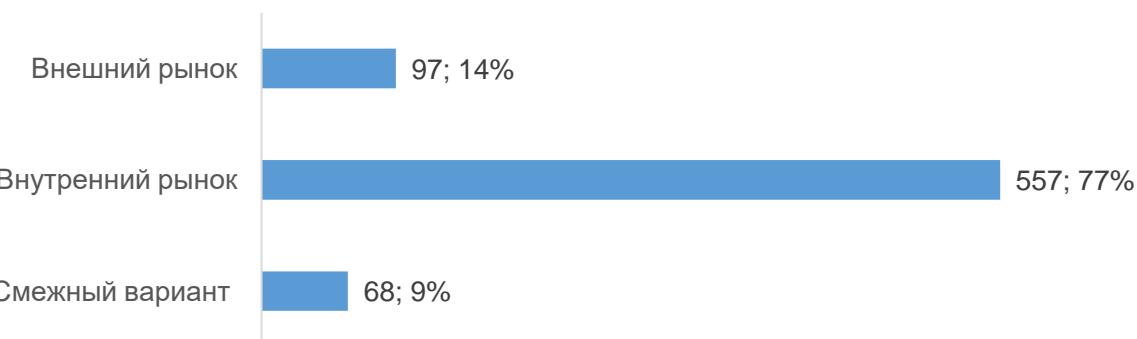


## 8. ЭКСПОРТ И ИМПОРТ

### На какой рынок в большей степени ориентированы респонденты

Из проведенного опроса следует, что подавляющее большинство предпринимателей осуществляет свою деятельность на внутреннем рынке Кыргызской Республики и не экспортирует товары и услуги. Данные результаты также подтверждаются статистическими данными торгового баланса Кыргызской Республики (см. вставку).

Диаграмма 28. Осуществление деятельности на рынках



**Вставка 12.** Таблица 5. Торговый баланс Кыргызской Республики, млн. долларов США

	2017	2018	2019	2020	2021	30.09.2022
Внешнеторговый оборот	6 259	7 129	6 975	5 692	8 332	8 386
Рост %	112%	114%	98%	82%	146%	136%
Экспорт	1 764	1 837	1 986	1 973	2 752	1 374
Рост %	112%	104%	108%	99%	139%	61%
Импорт	4 495	5 292	4 989	3 719	5 580	7 012
Рост %	112%	118%	94%	75%	150%	179%
Торговый баланс	-2 730	-3 455	-3 003	-1 746	-2 828	-5 638

Как видно из таблицы в Кыргызской Республике наблюдается дефицит торгового баланса, объемы экспорта увеличились существенно только в 2021 году (2016-2020 гг. объем экспорта держался на уровне 1,5 – 2,0 млрд. долларов США). В целом необходимо поддерживать импортозамещающие производства с целью сокращения торгового дефицита.

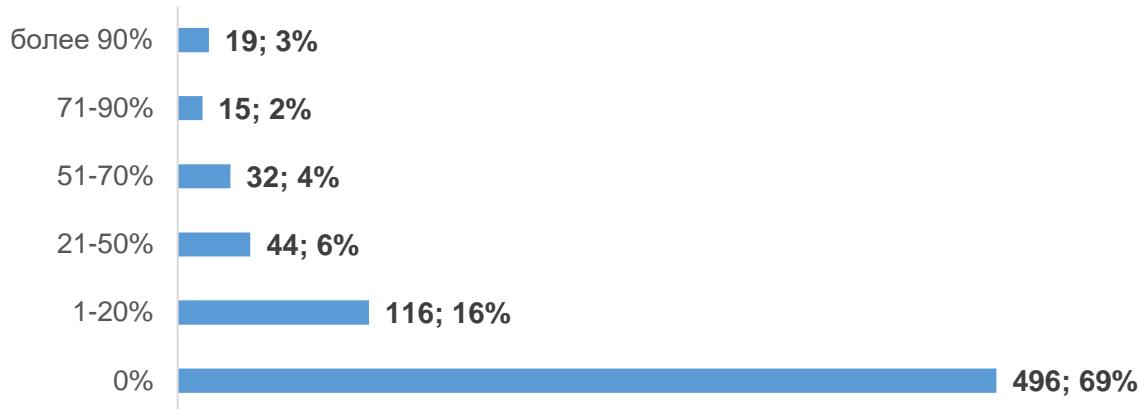
### Доля экспорта в общем объеме выручки

Большинство респондентов не осуществляют экспорт продукции. 16% опрошенных отметили, что экспорт составляет не более 20% от объема продаж, 6% опрошенных реализуют на экспорт до 50% продукции, свыше 50% продукции на экспорт отправляют



более 9% респондентов. Таким образом, в стране наблюдается низкий уровень экспорта продукции в зарубежные страны.

#### Диаграмма 29. Доля экспорта в объеме продаж



#### География экспорта

Предприятия, в деятельности которых имеются экспортные операции, сотрудничают с такими странами как Казахстан (29%), Россия (19%), Узбекистан (17%), Таджикистан (17%) и с другими государствами.

В основном экспортируются товары в страны СНГ, произведенные продукты в незначительном объеме направляются в дальнее зарубежье в связи со сложной и дорогой логистикой, а также низким уровнем продвижения отечественных товаров на мировом рынке.

#### Диаграмма 30. Страны экспорта

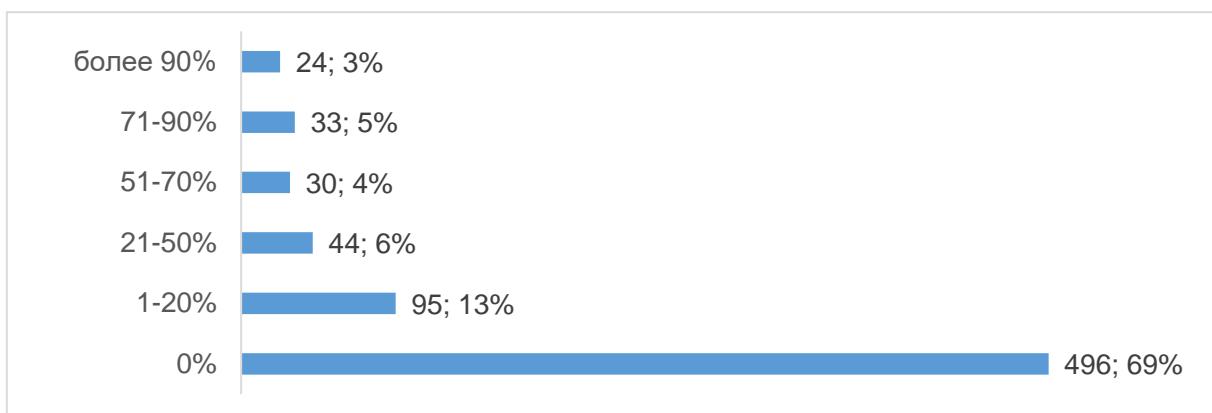




### Доля импорта в производстве продукции

Более половины опрошенных работают на местном сырье, 19% респондентов импортируют сырье, которое составляет до 50% в общих затратах на производство продукции, у 12% респондентов на импорт сырья приходится более 50% производственных затрат.

Диаграмма 31. Доля импорта



### Из каких стран импортируют респонденты

Большинство респондентов использует в своем бизнесе оборудование и сырье, завезённое из Китая (24%), Казахстана (22%), России (22%), Узбекистана (14%), Таджикистана (8%) и из других экономически развитых стран, что говорит о низком производстве собственного оборудования и нехватке отечественного сырья на местном рынке.

Диаграмма 32. Страны импорта





**Вставка 13.** Низкий объем экспортных операций, и высокое потребление импортных товаров, свидетельствуют о дефиците торгового баланса. Внутренний рынок недостаточно насыщается товарами собственного производства. Мелкотоварность производства также существенно влияет на низкие объемы экспорта. Необходимо расширять производство импортозамещающей и экспортноориентированной продукции, а в сфере сельского хозяйства следует стимулировать сельхозпроизводителей к кооперации и созданию торгово-логистических центров.

### Основные трудности при осуществлении экспорта

В числе основных проблем при осуществлении экспорта продукции респонденты отмечают высокие процентные ставки по кредиту (18%), т.е. финансирование экспортноориентированного производства сталкивается со сложностями высокой стоимости кредитных ресурсов. Низкий уровень привлекательности Кыргызской Республики для иностранных инвестиций отметили 13% респондентов, о барьерах на границах заявили 11% респондентов, а также про нехватку квалифицированных кадров и опыта работы в сфере экспорта на предприятии отметили 10% опрошенных.

Диаграмма 33. Проблемы при осуществлении экспорта

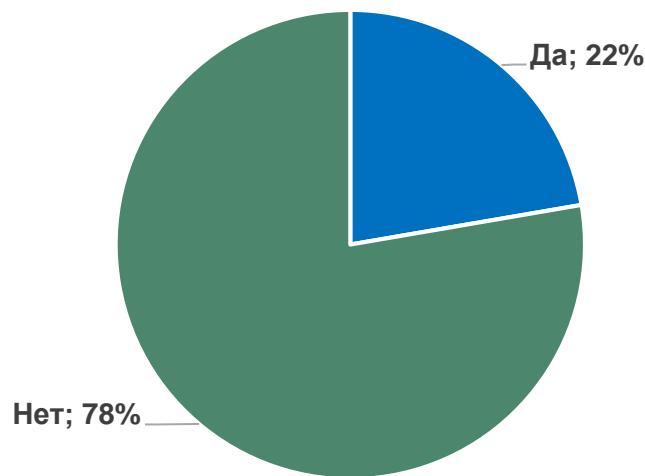




### Возмещение НДС при экспорте

Наряду с вышеуказанными проблемами при осуществлении экспорта респонденты отмечают проблему с возмещением НДС, которая является актуальной на сегодняшний день. Порядка 22% респондентов отметили проблему с возмещением НДС при экспорте.

Диаграмма 34. Возникновение проблем при возмещении НДС

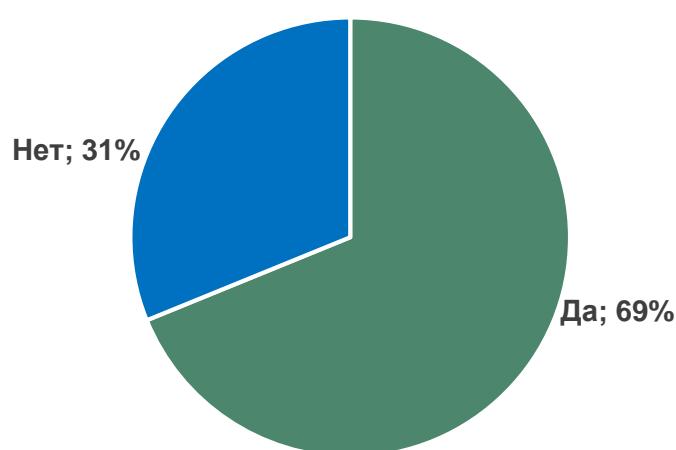


### Создание специализированной организации по развитию и поддержке экспорта

На вопрос о необходимости создания специализированной организации по развитию и поддержке ММСП в сфере экспорта большинство респондентов дали положительный ответ.

Респонденты считают, что создание подобных организаций позволит увеличить экспортный потенциал бизнеса в КР и выведет страну на новый уровень.

Диаграмма 35. Создание специализированной организации в сфере экспорта





**Вставка 14.** В данном разделе рассмотрен ряд вопросов, связанных с внешнеэкономической деятельностью сектора ММСП. Исходя из полученных результатов, можно констатировать наличие существенных проблем для экспорта продукции. Основными проблемами являются доступ к финансированию, барьеры на границе, проблемы с возмещением НДС при экспорте продукции и т.д. Большинство наших респондентов ориентируется на внутренний рынок в силу незначительности их производства (мелкотоварность). Большинство респондентов-экспортеров реализует свою продукцию в странах СНГ и в меньшей степени на рынках дальнего зарубежья.

Кыргызская модель Гарантийного фонда запатентована 15.02.2022 года Государственным агентством интеллектуальной собственности и инноваций при Кабинете Министров КР (Кыргызпатент).





## 9. РОЛЬ ГАРАНТИЙНОГО ФОНДА В РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

В анкете ММСП были вопросы по деятельности ОАО «Гарантийный фонд». Мы хотели получить информацию от предпринимателей по оценке деятельности фонда и проводимой им работе.

### Помогает ли гарантия ОАО «ГФ»?

Из числа опрошенных 85% считают, что продукты гарантайного фонда могут помочь бизнесу, 7% не влияют на бизнес, а 8% затрудняются ответить.

Диаграмма 36. Помощь гарантай для ММСП



### Влияние гарантай на расширение доступности финансирования для ММСП

Важным для ОАО «ГФ» вопросом является: помогают ли гарантай расширять доступность финансирования. На данный вопрос 90% респондентов считают, что гарантай обеспечивают доступ к необходимому финансированию для ММСП. Мнение респондентов отражает значимость гарантай, особенно в сельских регионах, где оценочная стоимость залогового обеспечения ниже.

Диаграмма 37. Влияние гарантай для ММСП





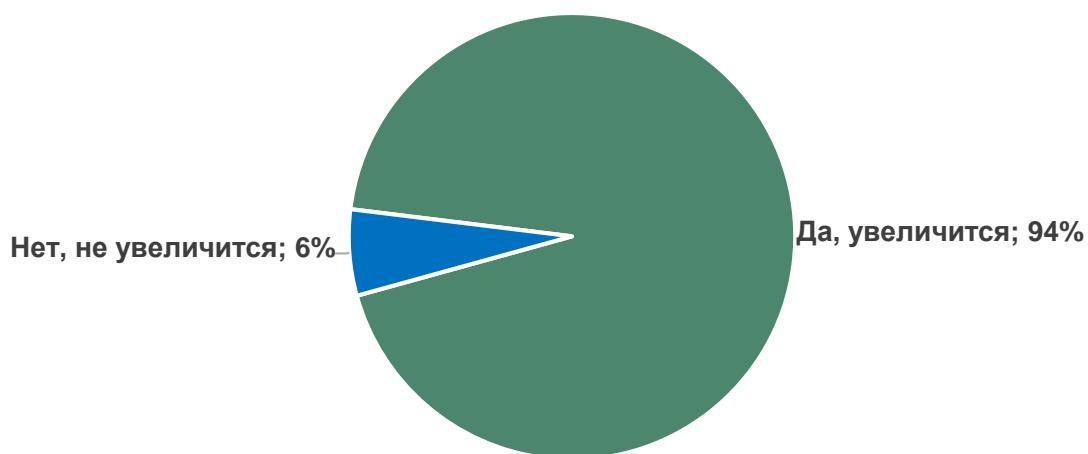
## Участие ОАО «ГФ» в государственной программе жилищного кредитования

В соответствии с внесенными изменениями в Закон Кыргызской Республики «О гарантийных фондах» ОАО «ГФ» может предоставлять гарантии при государственном жилищном кредитовании.

В рамках данного исследования ОАО «ГФ» и Ассоциация хотели узнать мнение о гарантировании части первоначального взноса при государственном жилищном кредитовании.

На вопрос об участии ОАО «Гарантийный фонд» в государственной программе жилищного кредитования 94% респондентов положительно оценили роль гарантий, так как гарантирование в рамках ипотечной ссуды позволит населению приобрести столь необходимое жилье.

Диаграмма 38. Роль гарантий в государственной программе жилищного кредитования



**Вставка 15.** Принят Закон «О гарантийных фондах в Кыргызской Республике», 2013 год. Принят Закон в новой редакции в 2019 г., внесение изменений в Закон в 2022г., предусматривающий расширение возможностей ОАО «ГФ» по поддержке предпринимательства и возможность гарантирования при государственном жилищном кредитовании.

ОАО «ГФ» реализует нижеследующие задачи и направления:

- Увеличение объемов предоставления гарантий путем внедрения новых гарантийных инструментов и механизмов поддержки субъектов предпринимательства.
  - Расширение инструментов гарантийной поддержки предпринимательства.
  - Повышение инвестиционной привлекательности, внедрение международного стандарта системы менеджмента качества и привлечение средств международных финансовых институтов в капитал ОАО «ГФ».
- Повышение финансовой грамотности через проведение обучающих мероприятий по развитию навыков и знаний предпринимателей и оказание информационно-консультационной поддержки.
- Изучение и внедрение других видов инновационных услуг/технологий, которые



будут способствовать увеличению выдачи гарантит и соответственно кредитов.

Таким образом, ОАО «Гарантийный фонд» играет и будет играть значительную роль в развитии ММСП в нашей стране!

**Вставка 16.** На 2021-2022 учебный год ОАО «ГФ» совместно с профессорско-преподавательским составом Академии государственного управления при Президенте Кыргызской Республики разработан учебно-методический комплекс по дисциплине «Кредитно-гарантитные схемы» который введен в учебный план для студентов старших курсов.

Введение данных дисциплин даст возможность для студентов и магистрантов получить знания в области развития предпринимательства и доступа к финансовым ресурсам с помощью инструмента – гарантит Гарантийного фонда, а также повышения финансовой грамотности в области финансирования и кредитования. В настоящее время прорабатывается вопрос включения данной дисциплины в учебные планы других ВУЗов республики.

Опрос о значимости гарантит показал, что представители ММСП понимают важность деятельности ОАО «ГФ» в расширении доступности финансирования и высоко оценивают его роль. В тоже время ОАО «ГФ» будет в дальнейшем расширять свою деятельность по поддержке ММСП в целях снижения барьеров для роста и развития столь малого, но достаточно важного сектора ММСП.

**Вставка 17.** В 2022 году произошло усиление напряженности в геополитическом пространстве, нарушены логистические цепочки поставок товаров между Европой и Центральной Азией. Возникла необходимость в диверсификации товарных потоков и усилении сотрудничества с ближайшими странами Центральной Азии.

В связи с этим предлагается создание Центрально-Азиатского Гарантийного фонда (ЦАГФ).

Основная цель создания ЦАГФ – это увеличение объемов взаимной торговли и торговой кооперации между странами Центральной Азии, создание региональных цепочек добавленной стоимости, поддержка национальных гарантитных фондов.

В целях оценки потенциального роста объемов взаимной торговли между странами Центральной Азии проведены расчеты на основе гравитационной модели внешней торговли.

Базовая формула гравитационной модели

$$Ex_{ij} = A \frac{GDP_i^\alpha * GDP_j^\beta}{D_{ij}^\gamma}$$

Для повышения ее действенности и значимости гравитационная модель дополнена переменными (наличие общей границы между странами, общий официальный язык и схожесть языков или наличие в стране группы населения, разговаривающей на языке страны-торгового партнера, а также являются ли страны



членами одной интеграции). Такие переменные вводятся в модель в виде дамми-переменных.

$$\ln(EX_{ij}) = \beta_0 + \beta_1 \ln(GDP_i) + \beta_2 \ln(GDP_j) + \beta_3 \ln(D_{ij}) + \beta_4 combor_{ij} + \beta_5 lang\_off_{ij} \\ + \beta_6 lang\_eth_{ij} + \beta_7 integr_{ij} + U_{ij}$$

Для расчета гравитационной модели использовались данные по торговле за последние годы. В результате, учитывая, что за 2021 год товарооборот между странами Центральной Азии составил 16,5 млрд. дол. США, потенциальный прирост товарооборота между странами Центральной Азии может увеличиться на 29 млрд. дол. США. Данный потенциал возможно реализовать путем создания ЦАГФ.

### **Оценка экспортного потенциала стран ЦА на основе гравитационной модели (млн. долларов США.)**

<b>Экспортер</b>	<b>Импортер</b>	<b>Факт</b>	<b>Расчет</b>	<b>Прирост в абс. цифрах</b>	<b>Прирост в %</b>
Кыргызстан	Казахстан	374,7	2522,1	2 147,3	573%
Кыргызстан	Таджикистан	23,8	83,8	60,0	252%
Кыргызстан	Туркменистан	5,1	22,4	17,3	342%
Кыргызстан	Узбекистан	180,1	247,2	67,1	37%
<b>Экспортер</b>	<b>Импортер</b>	<b>Факт</b>	<b>Расчет</b>	<b>Прирост в абс. цифрах</b>	<b>Прирост в %</b>
Узбекистан	Казахстан	1 178,4	4 218,1	3 039,7	258%
Узбекистан	Таджикистан	501,9	1 572,3	1 070,4	213%
Узбекистан	Туркменистан	191,9	1 176,1	984,2	513%
Узбекистан	Кыргызстан	792,0	1 201,4	409,4	52%
<b>Экспортер</b>	<b>Импортер</b>	<b>Факт</b>	<b>Расчет</b>	<b>Прирост в абс. цифрах</b>	<b>Прирост в %</b>
Казахстан	Кыргызстан	625,2	2 891,8	2 266,6	363%
Казахстан	Таджикистан	800,3	869,2	68,8	9%
Казахстан	Туркменистан	211,5	1 603,2	1 391,6	658%
Казахстан	Узбекистан	2 844,1	4 475,4	1 631,2	57%
<b>Экспортер</b>	<b>Импортер</b>	<b>Факт</b>	<b>Расчет</b>	<b>Прирост в абс. цифрах</b>	<b>Прирост в %</b>
Туркменистан	Казахстан	42,8	686,3	643,5	1502%
Туркменистан	Кыргызстан	32,8	131,7	98,9	302%
Туркменистан	Таджикистан	22,2	57,1	34,9	157%
Туркменистан	Узбекистан	687,8	665,9	-21,9	-3%
<b>Экспортер</b>	<b>Импортер</b>	<b>Факт</b>	<b>Расчет</b>	<b>Прирост в абс. цифрах</b>	<b>Прирост в %</b>
Таджикистан	Казахстан	360,1	18,1	-341,9	-95,0%
Таджикистан	Кыргызстан	5,6	88,5	83,0	1493,5%
Таджикистан	Туркменистан	0,01	17,7	17,7	294881,7%
Таджикистан	Узбекистан	126,7	556,9	430,2	339,6%



## **СПЕЦИАЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ**

### **«ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ТОРГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ»**



## 10. СПЕЦИАЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ «ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ТОРГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ»

Термин «торговое финансирование» подразумевает совокупность банковских продуктов и инструментов, позволяющих компаниям осуществлять расчеты, управлять коммерческими рисками и получать финансирование по внешнеторговым сделкам.

Предоставляя клиентам торговое финансирование, банки выполняют две ключевые функции: обеспечивают компании финансовыми ресурсами, необходимыми для осуществления внешнеторговых операций, и предлагают им инструменты, снижающие риски несвоевременной оплаты или поставки товара по сделке.

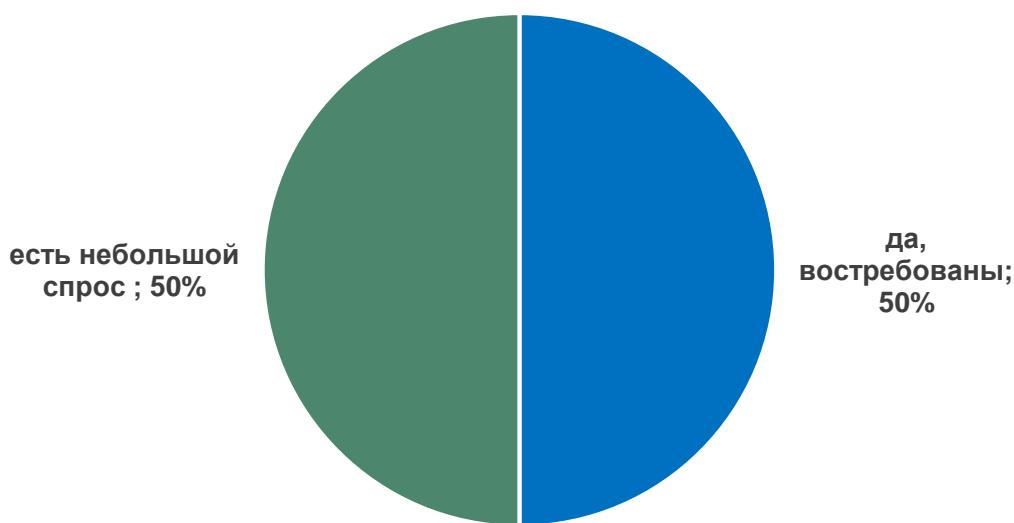
ОАО «Гарантийный фонд» провел опрос среди коммерческих банков, чтобы оценить востребованность продуктов торгового финансирования и определить уровень развития в Кыргызстане торгового финансирования, которое может стать одной из движущих сил расширения внешнеторговых операций и, следовательно, экономического роста.

Из заявленных 18 коммерческих банков в опросе приняли участие 12 коммерческих банков.

### **Востребованность в продуктах торгового финансирования.**

На вопрос востребованы ли в банке продукты торгового финансирования все участники опроса разделились во мнениях между двумя ответами: 50% респондентов указали о востребованности продукта участниками финансового рынка, 50% отметили о небольшом спросе, при этом все участники опроса исключили ответ об отсутствии спроса.

[Диаграмма 39. Востребованы ли в банке продукты торгового финансирования?](#)





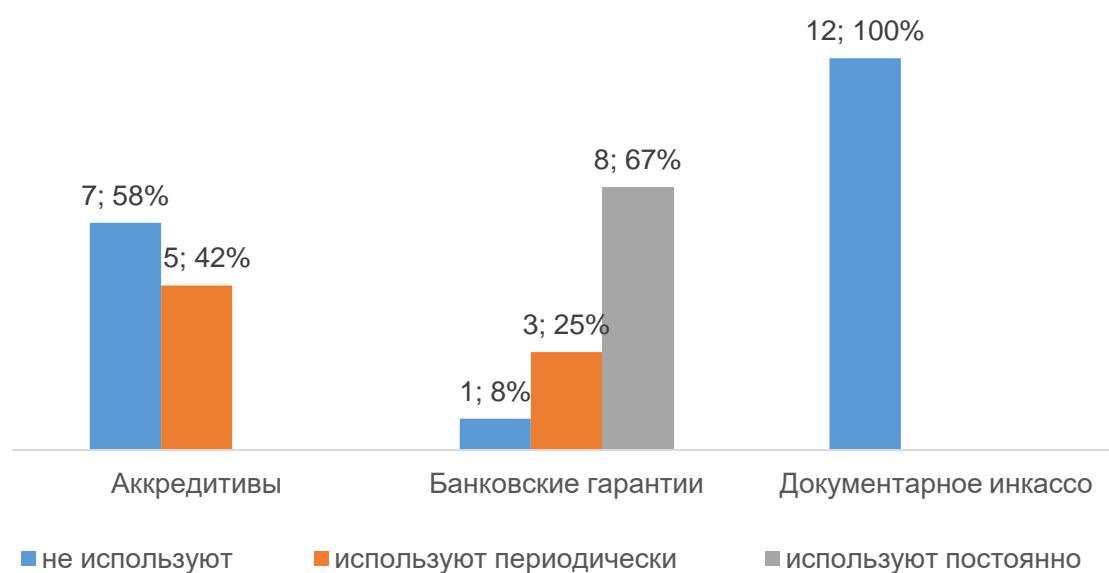
## Инструменты торгового финансирования

Опрос показал, что наиболее используемыми инструментами торгового финансирования являются **банковские гарантии** - так отметили 67% банков-респондентов, 25% респондентов используют периодически и только 8% опрошенных не предоставляют банковские гарантии.

По мнению опрошенных, **аккредитивы** не пользуются повышенным спросом, только в 5 банках (это 42%) периодически используют данный инструмент, большая часть опрошенных банков (58%) не предлагает аккредитивы.

Документарное инкассо не предоставляется банками, участвовавшими в опросе.

Диаграмма 40. Наиболее используемые инструменты традиционного торгового финансирования



## Нетрадиционные формы кредитования

По результатам опроса ММСП большинство респондентов пользуется банковским кредитом, использование других форм кредитования составило от 0 до 6%. Это говорит о том, что нетрадиционные формы кредитования менее востребованы среди ММСП в силу возможного отсутствия информации о преимуществах различных финансовых продуктов. А предлагает ли банковский сектор ММСП подобные финансовые продукты?

При проведении опроса среди коммерческих банков получен следующий ответ:

Большинство из банков-респондентов предлагают предэкспортное финансирование - 42%, постэкспортное финансирование – 25%, факторинг и экспортное финансирование предлагают 17% респондентов, а контрактное финансирование и финансирование под страховое покрытие предлагают всего лишь 8% респондентов. Финансирование под залог складских свидетельств и форфейтинговые операции коммерческие банки не предоставляют.

Результат опроса показал, что в стране не развиты инструменты нетрадиционных форм кредитования.



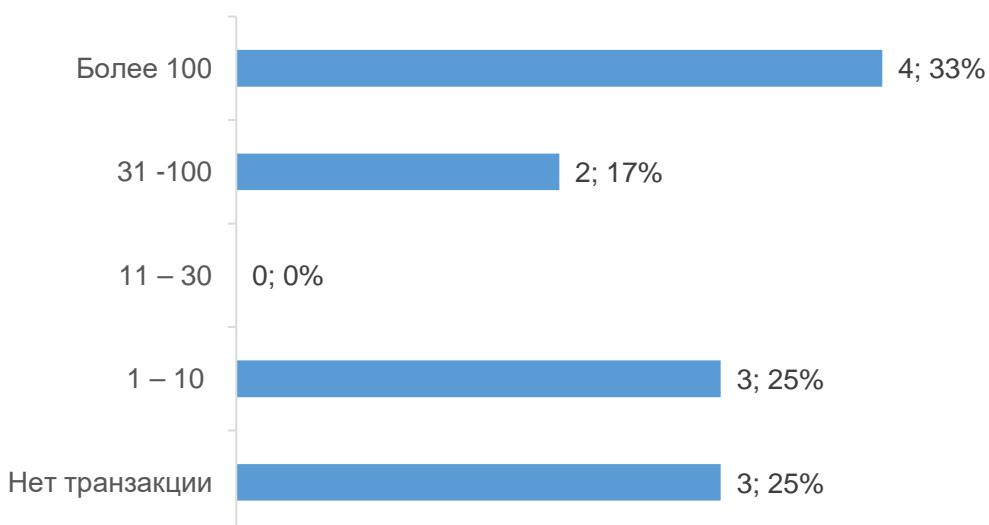
Диаграмма 41. Нетрадиционные формы кредитования, предлагаемые банковским сектором страны.



#### Количество транзакций по продуктам торгового финансирования

За последний отчетный год количество транзакций по продукту торгового финансирования составило более 100 у 33% опрошенных банков-респондентов, до 10 транзакций в год провели 25% банков-респондентов, от 30-100 транзакций в год было у 17% респондентов, и четверть опрошенных банков отметила в анкете отсутствие транзакций.

Диаграмма 42. Общее количество транзакций за отчетный год.

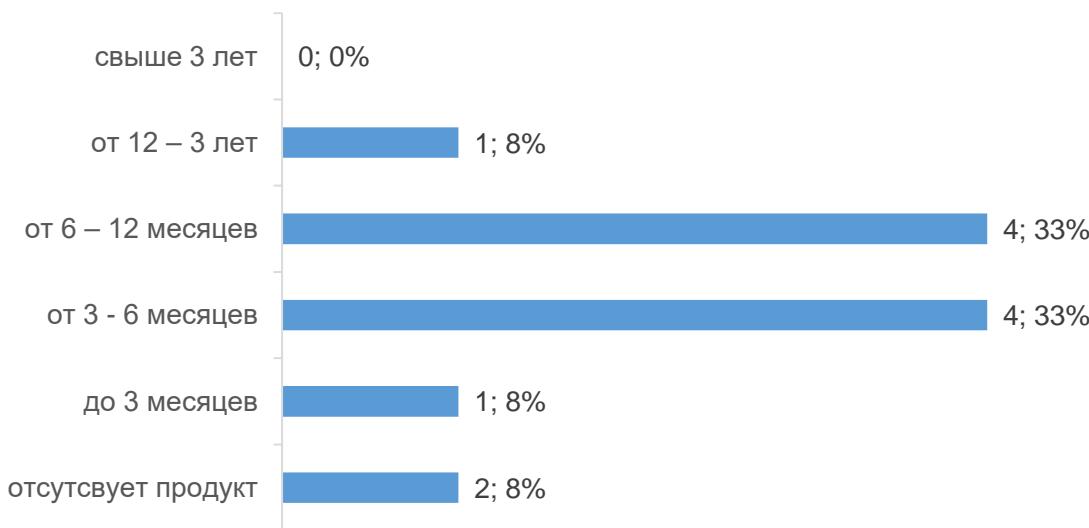




## Срок продуктов торгового финансирования

Большинство банков предлагают продукты торгового финансирования на срок от 3-12 месяцев так ответили 33% опрошенных, наименьший срок до 3 месяцев и наибольший срок от 1-3 лет предлагают 8% банков-респондентов. Два банка не предоставляют продукты торгового финансирования.

Диаграмма 43. Средний срок продуктов торгового финансирования



## Виды и объемы документарных операций.

В данном блоке вопросы направлены на выявление видов и объемов сделок по документарным операциям.

### Аккредитивы

Аккредитив - это денежное обязательство открывшего аккредитив банка (банк-эмитент) от имени покупателя выплатить продавцу согласованную сумму, оговоренную договором, при условии предоставления продавцом указанных в аккредитиве документов.

По видам документарных аккредитивов большинство банков предлагают покрытые аккредитивы (50%), непокрытые аккредитивы предлагают 33% банков-респондентов.



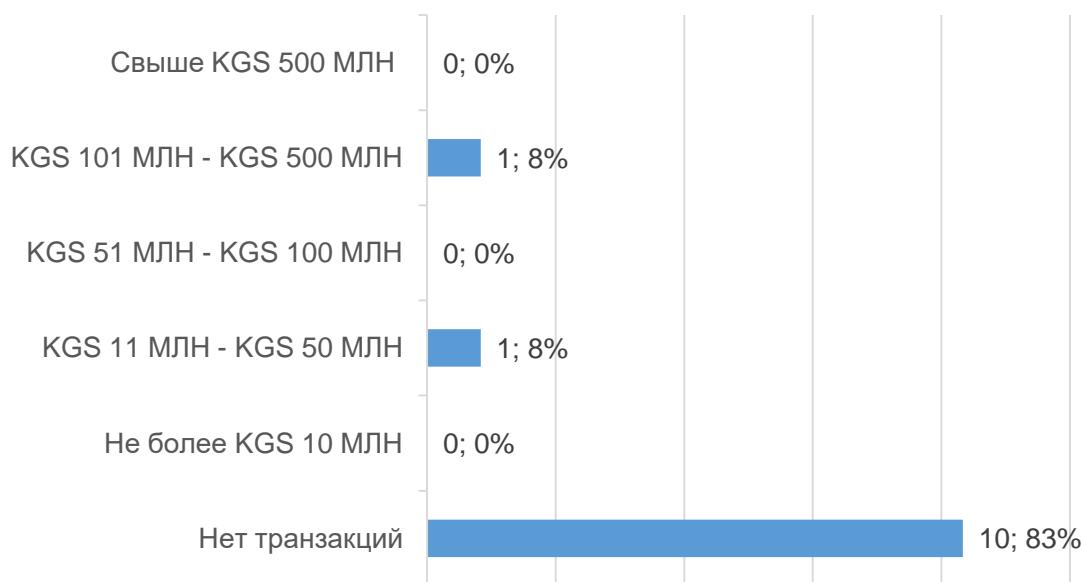
Диаграмма 44. Предлагаемые банком виды аккредитивов.



#### **Объем оказанных услуг по аккредитивам**

Данный вопрос направлен на выявление объемов оказанных услуг по аккредитивам среди банков-респондентов. Опрос показал, что большинство опрошенных банков за последний год не осуществляли расчеты по аккредитивам, за исключением двух банков, годовой объем операций у одного банка составил от 11-50 млн. сомов, у второго банка от 101-500 млн. сомов.

Диаграмма 45. Объем оказанных услуг по аккредитивам.



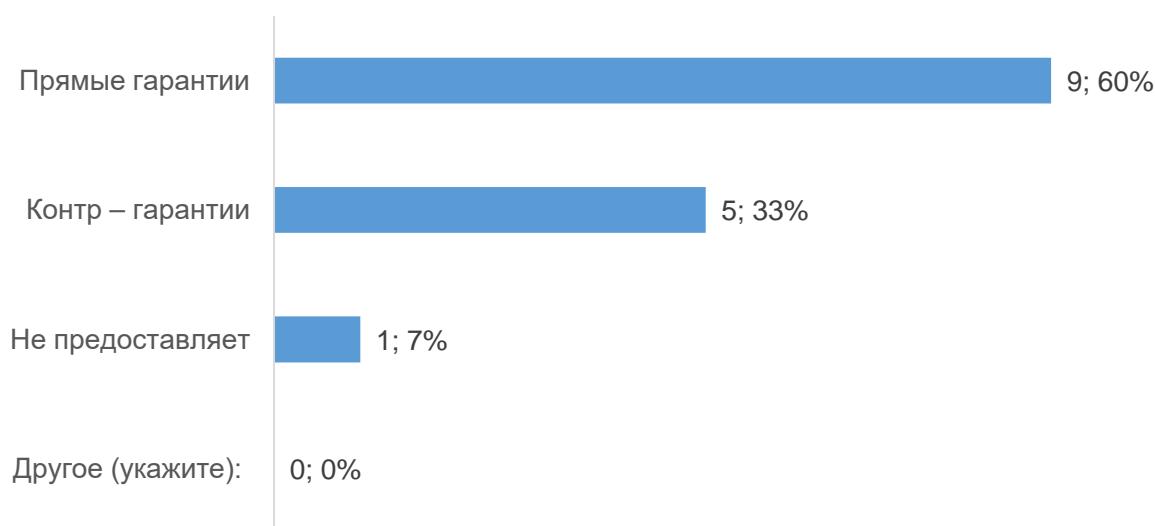


### Банковские гарантии

Банковская гарантия – письменное обещание банка заплатить другому банку, компании или кому-либо по договору, кредиту или долговой ценной бумаге за третьюю сторону в случае, если эта сторона не выполнит свои обязательства.

По видам банковских гарантий большинство банков предлагают прямые гарантии (50%), контр - гарантии предлагают 33% банков-респондентов и только один банк не предоставляет банковские гарантии.

Диаграмма 46. Предлагаемые банками виды банковских гарантий.



### Объем оказанных услуг по банковским гарантиям

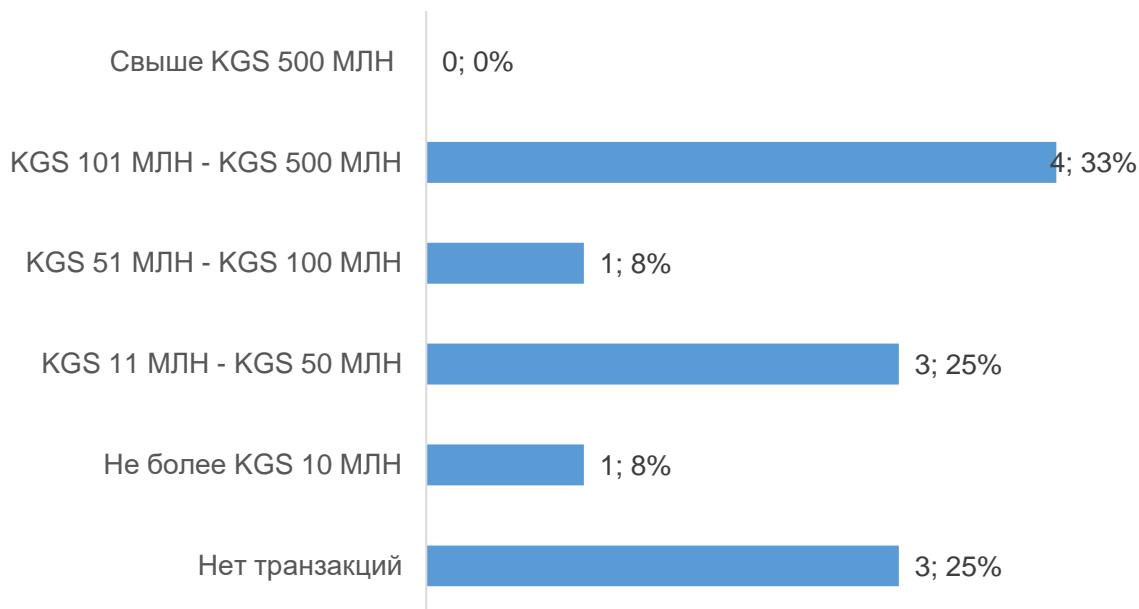
Данный вопрос направлен на выявление объемов оказанных услуг по банковским гарантиям среди банков-респондентов. Следует отметить, что в ответах может быть информация по объему оказанных услуг банками, не связанных с внешней торговлей.

Большинство коммерческих банков предлагают банковские гарантии, такие как тендерная гарантия, гарантия возврата авансового платежа, гарантия платежа, гарантия исполнения контракта и т.д. для потребителей по внутренним сделкам.

По объему оказанных услуг по банковским гарантиям 75% респондентов-банков отметили, что за последний год предоставляли банковскую гарантию, а 25% опрошенных не осуществляли транзакций. Вместе с этим следует отметить, что сумма банковских гарантий составила от 101-500 млн. сомов у 33% опрошенных, от 51-100 млн. сомов – 8%, от 11-50 млн. сомов – 25%, и не более 10 млн. сомов составляет у 8% опрошенных.



Диаграмма 45. Объем оказанных услуг по банковским гарантиям.



### **Объем оказанных услуг по документарному инкассо**

В рамках опроса все 12 банков-респондентов отметили, что не оказывали услуги по документарному инкассо за последний год.

### **Факторинговые операции**

Факторинг позволяет сразу же после отгрузки товара и отправки всех необходимых документов получить почти всю сумму выручки, что значительно упрощать международную и внутреннюю торговлю товарами.

Доступ к подобной услуге является особенно необходим для экспортёров и в рамках данного опроса целью было выявить предлагают ли банки данную финансовую услугу.

Как показывают результаты 75% опрошенных банков-респондентов не предоставляют данную услугу своим клиентам, при этом только 3 банка-респондента заявили, что предлагают факторинговые операции для клиентов и один из банков может оказать услугу только по внутреннему факторингу.



Диаграмма 46. Виды факторинга, предлагаемые банком.



**Объем оказанных услуг по факторинговым операциям за отчетный год**

Данный вопрос направлен на выявление объемов факторинговых операций среди банков-респондентов. Однако ответы опрошенных банков показали, что за последний год, несмотря на наличие такой услуги у некоторых банков, не совершались факторинговые операции.

**Объем финансирования под страховое покрытие за отчетный год**

Все 12 банков-респондентов отметили, что за последний год не предоставляли финансирование клиентам под страховое покрытие.

**Сотрудничество с финансовыми институтами по внешнеторговым операциям.**

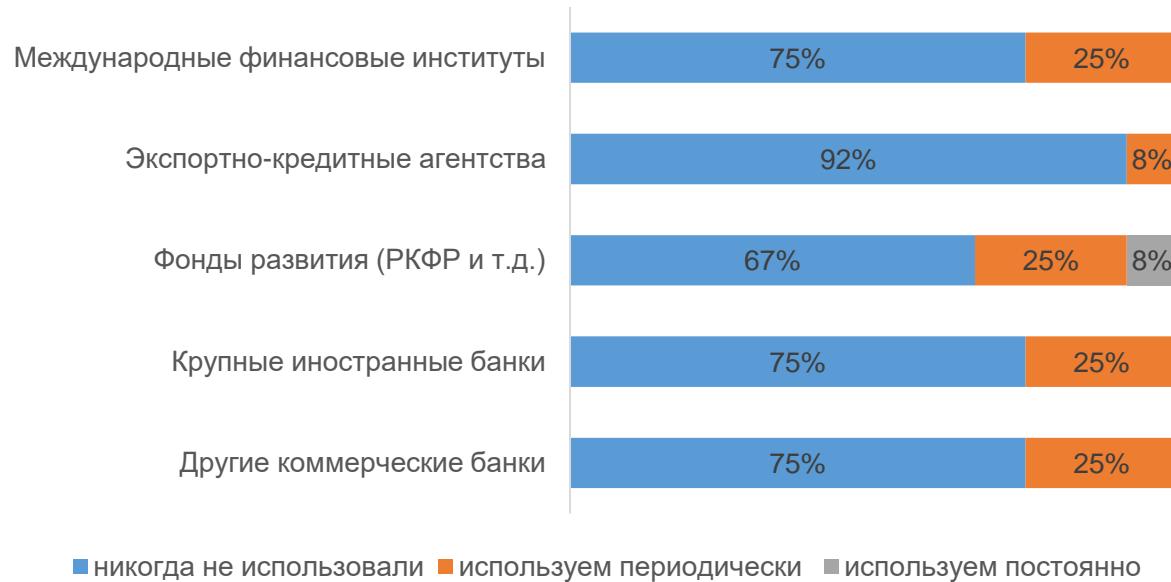
В Кыргызской Республике осуществляет свою деятельность большое количество международных институтов развития, в том числе организации, оказывающие поддержку частному сектору. В свою очередь банки могут использовать гарантии и ресурсы для финансирования частного сектора, в том числе финансирования внешнеторговых операций.

Результаты опроса показывают, что банки-респонденты периодически используют гарантии международных финансовых институтов, экспортно-кредитных агентств, фондов развития, крупных иностранных банков.

Постоянно сотрудничают в основном только с фондами развития (до недавнего времени единственным фондом развития был Российско-Кыргызский Фонд развития). Детально в диаграмме 47.



Диаграмма 47. Сотрудничество с финансовыми институтами по внешнеторговым операциям



■ никогда не использовали ■ используем периодически ■ использую постоянно

**Основные барьеры в развитии торгового финансирования в КР**

По мнению банков-респондентов, для развития торгового финансирования имеются следующие основные барьеры:

- Отсутствие суверенного рейтинга страны – 28% опрошенных
- Отсутствие квалифицированных кадров в банковской системе – 28%
- Отсутствие спроса со стороны клиентов – 18%
- Неготовность банков – 18%
- Отсутствие надежного местного контрагента для подтверждения сделки – 9%
- Низкая окупаемость сделки/операций – 3%

Как видно из результатов для широкого применения инструментов торгового финансирования необходимо получение суверенного кредитного рейтинга страны и поддержание его на приемлемом уровне. Необходима подготовка банковских кадров по вопросам торгового финансирования.



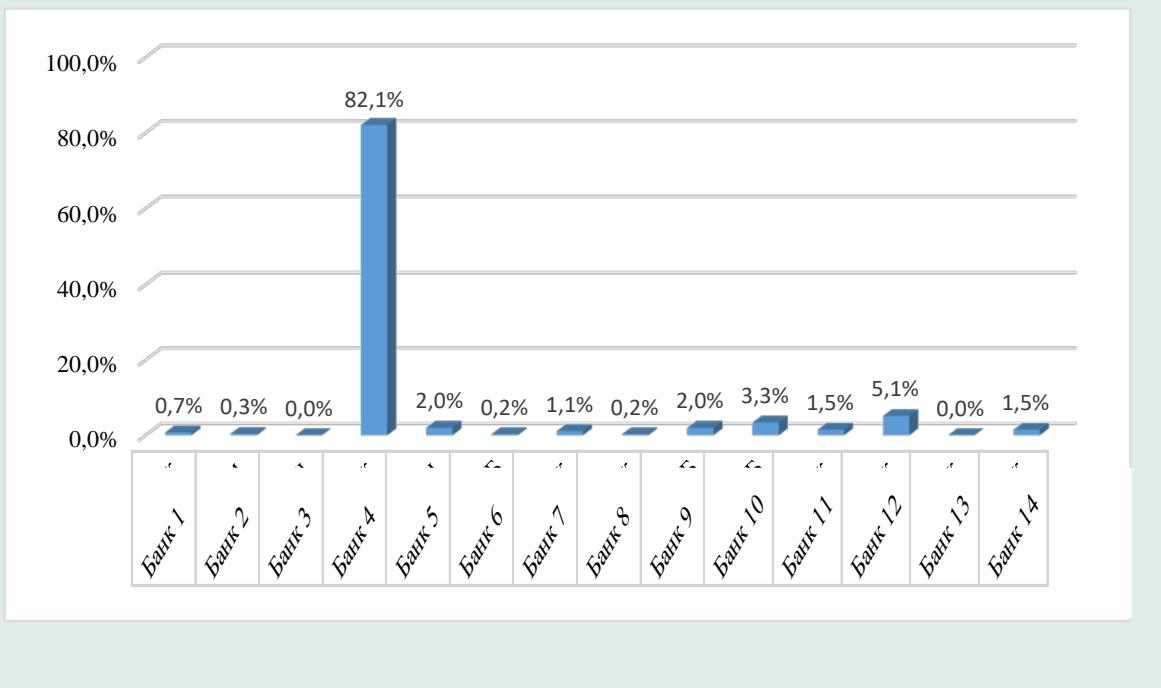
Диаграмма 48. Основные барьеры в развитии торгового финансирования



**Мнение респондентов относительно расширения продуктовой линейки и роста объема сделок по торговому финансированию.**

Несмотря на достаточно низкий уровень торгового финансирования, по мнению банков-респондентов в дальнейшем данный сегмент финансовых услуг будет расширяться - так ответили 91% опрошенных.

**Вставка 18.** График 1. Доля банков в портфеле торгового финансирования.<sup>2</sup>



<sup>2</sup> По данным различных источников.



На текущий момент торговое финансирование выдается всеми коммерческими банками, из которых только в двух коммерческих банках более активно применяются инструменты торгового финансирования.

- Банк 4 занимает долю в портфеле торгового финансирования 82,1% или 8,6 млрд. сом, что составляет всего 4,75% от кредитного портфеля банковской системы;
- Банк 12 занимает в портфеле торгового финансирования 5,1% или 536 млн. сом, что составляет всего 0,3% от кредитного портфеля банковской системы.

По результатам опроса можно сделать выводы о том, что в настоящее время инструменты торгового финансирования слаборазвиты на финансовом рынке, что приводит к увеличению коммерческих рисков ММСП при проведении международных расчетов и ограничивает доступ к финансовым ресурсам, необходимым для осуществления внешнеторговых операций.

Поддержка и продвижение инструментов торгового финансирования является одной из приоритетных задач, необходимых для развития международных экономических отношений поскольку Кыргызская Республика находится в центральной части Центральной Азии и именно поэтому имеет большой потенциал в международной торговле региона. Немаловажным стоит отметить, что страна является членом Евразийского Экономического Союза (ЕАЭС) и имеет свободные экономические зоны со странами бывшего Советского Союза.

Все эти интеграционные процедуры делают Кыргызскую Республику более привлекательной для привлечения иностранных инвестиций.



## 11. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В опросе приняли участие предприниматели со всех регионов страны, осуществляющие деятельность в различных отраслях (промышленность, производство, торговля, сельское хозяйство, оказание услуг населению и т.д.) с размером предприятия от 1 до 200 и более человек. В качестве респондентов предоставили свои ответы как мужчины, так и женщины-предприниматели, которые активно участвуют в развитии бизнеса в Республике.

**Вставка 18.** Объективность полученных результатов опроса подтверждается репрезентативностью выборки путем участия самых различных предпринимателей со всех регионов страны.

В заключение проведенного исследования важно выделить, что значительный вклад в развитие отечественного потребительского рынка может внести малый и средний бизнес за счет своевременного оперативного реагирования в условиях постоянно меняющейся конъюнктуры. Малый и средний бизнес непосредственно мобилизует финансовые и производственные ресурсы, имеющиеся в распоряжении населения, в число которых входят также и трудовые и сырьевые ресурсы. Данная характеристика ММСП приобретает важное значение в силу индивидуализации и дифференциации потребительского спроса, ускорения научно-технического процесса, расширения выпускаемых товарных номенклатур и видов предоставляемых услуг, а также более полного удовлетворения потребностей населения.

Вместе с этим опрос показал мнение предпринимателей о существующих проблемах для развития их бизнеса. 60% опрошенных отметили потребность в дополнительном финансировании и 31% респондентов заявили, что необходима финансовая поддержка со стороны государства. Таким образом, в Кыргызской Республике вопрос доступа к финансированию остается одним из важных, и 90% респондентов полагают, что гарантии ОАО «ГФ» расширяют доступ к финансированию.

Следует отметить, что большинство опрошенных не экспортирует свою продукцию, одной из причин является низкий объем производимой продукции (мелкотоварность), что снижает возможность продажи продукции на крупных экспортных рынках. В данном случае необходимо стимулировать предприятия к наращиванию объемов производимой продукции, производству экспортноориентированной продукции и ее экспорту. Вместе с этим необходимо стимулировать сельхозпроизводителей к кооперации и созданию торгово-логистических центров. Со стороны государства необходима комплексная поддержка экспорта, определения организации, отвечающей за реализацию комплексных мер по поддержке экспорта. Такой организацией может быть вновь созданный Кыргызский экспортный центр.

Проведение подобных опросов однозначно помогает выявить проблемы в экономике страны, а также услышать точку зрения предпринимателей в части имеющихся проблем, замедляющих развитие их бизнеса, увидеть пути выхода из сложившейся ситуации и помочь реализовать малому и среднему бизнесу свой потенциал.



Данная публикация была подготовлена ОАО «Гарантийный фонд» и Ассоциацией гарантитных фондов и предпринимателей. Выражаем благодарность Всемирному банку за возможность презентовать результаты исследования широкому кругу лиц.

В случае возникновения вопросов, предложений, замечаний можете обращаться по адресу:

Кыргызская Республика, г. Бишкек, пр.Чуй, 114

телефон: (0312) 66 49 60

электронная почта: [office@gf.kg](mailto:office@gf.kg)



## 12. РЕКОМЕНДАЦИИ

Исходя из результатов исследования, предлагаются следующие основные рекомендации по улучшению положения ММСП в Кыргызстане и развитию его экспортного потенциала:

- ✓ Вовлечь все заинтересованные стороны в процессы принятия решений для разработки мер, в большей степени отвечающих потребностям бизнеса.
- ✓ Осуществить пересмотр всего законодательства о предпринимательской деятельности, при необходимости.
- ✓ Осуществлять масштабные обучающие семинары, бизнес-тренинги для повышения уровня финансовой грамотности предпринимателей.
- ✓ Повысить поддержку экспортноориентированных предприятий (финансового и иного характера) в целях укрепления их потенциала по преодолению текущих проблем и подготовке к будущей деятельности путем открытия специализированных центров поддержки.
- ✓ Обеспечить необходимым финансированием экспортноориентированные предприятия, с использованием субсидий по процентам, при необходимости ввести налоговые, таможенные льготы, при условии достижения ими плановых показателей по экспорту.
- ✓ Создать Институты поддержки и развития ММСП.

К основным проблемам и вызовам субъектов ММСП в доступе к финансам относятся:

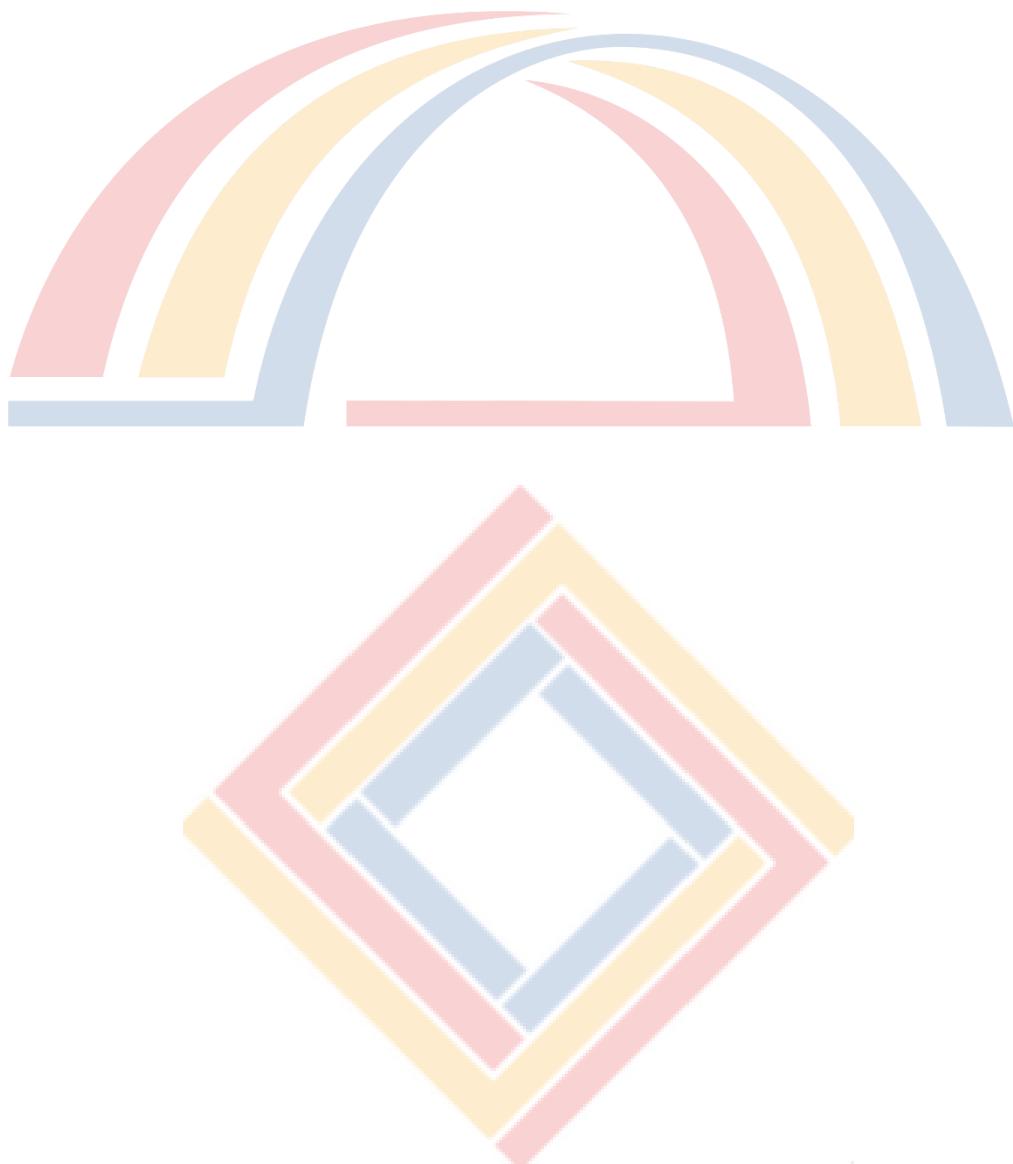
- 1) Для предпринимателей:
  - Низкий уровень финансовой грамотности;
  - Низкий уровень институционального развития;
  - Высокие процентные ставки по кредитам;
  - Небольшой срок предоставления кредитов;
  - Необходимость внедрения системы корпоративного управления, стандартов качества (ISO 9001, ISO 22000 и другие);
  - Необходимость усиления экспортного потенциала;
  - Более активно использовать весь арсенал финансовых инструментов банковской системы для экспортных операций.
- 2) Для финансово-банковской системы:
  - Необходимость увеличения капитала;
  - Необходимость привлечения инвестиций в капитал и активы финансово-кредитных организаций;
  - Увеличить долю кредитного портфеля к ВВП с 23-25% до 45-50%. Это позволит увеличить кредитный портфель в 2 раза, процентные ставки снижаются, а срок предоставления кредитов увеличится;
  - Активно внедрять неиспользуемые или слабо используемые финансовые инструменты торгового финансирования (факторинг, лизинг, синдицированные кредиты, финансирование под складские расписки,



торговое и структурное финансирование, инвестиционное кредитование, страхование и другое).

3) Для государственных структур:

- Создание Банка Развития для поддержки средних и крупных предприятий;
- Создание Центрально-Азиатского гарантирного фонда;
- Создание «Экспортного центра»;
- Создание институтов поддержки старт-ап проектов (например, банк поддержки старт-ап проектов);
- Создание венчурных фондов;
- Создание факторинговых компаний;
- Расширение и развитие инвестиционных фондов;
- Создание агентств по страхованию экспортных кредитов и инвестиций.



**ОАО «ГАРАНТИЙНЫЙ ФОНД»**

**Кыргызская Республика, г. Бишкек, пр.Чуй,114**

**Телефон: (0312) 66 49 60**

**Электронная почта: [office@gf.kg](mailto:office@gf.kg)**

**[WWW.GF.KG](http://WWW.GF.KG)**