



ОАО «Гарантийный фонд»



THE WORLD BANK



Ассоциация гарантийных фондов

ИССЛЕДОВАНИЕ

**«Оценка состояния ММСП в Кыргызской
Республике и его экспортного потенциала»**

Бишкек - 2022г.



По исследованию ММСП:

- **Цель исследования** - определение уровня развития и текущего состояния ММСП, а также выявление его экспортного потенциала.
- **Период проведения опроса** - с 07 по 28 сентября 2022 года.
- **Объект исследования** - действующие предприниматели, в том числе физические (индивидуальные предприниматели) и юридические лица.
- В исследовании приняли участие - **722 респондента**



Презентация состоит из десяти разделов:

1. Информация о компаниях (состав участников опроса)
2. Оценка и перспективы бизнеса
3. Доступ к финансовым ресурсам
4. Финансовая грамотность
5. Институциональное развитие
6. Экспорт и импорт
7. Роль Гарантийного фонда
8. Специальное исследование - «торговое финансирование»
9. Заключение
10. Рекомендации



1. Состав участников опроса



Структура опрошенных по организационно-правовой форме

Организационно-правовая форма	Количество	(%)	(%) по НСК
Индивидуальное предпринимательство	568	79%	47%
Фермерское/ крестьянское хозяйство	54	7%	51%
Малые и средние предприятия	100	14%	2%
Всего	722	100%	100%

В опросе участвовали: индивидуальные предприниматели - 79%, крестьянские хозяйства - 7%, юридические лица - 14%

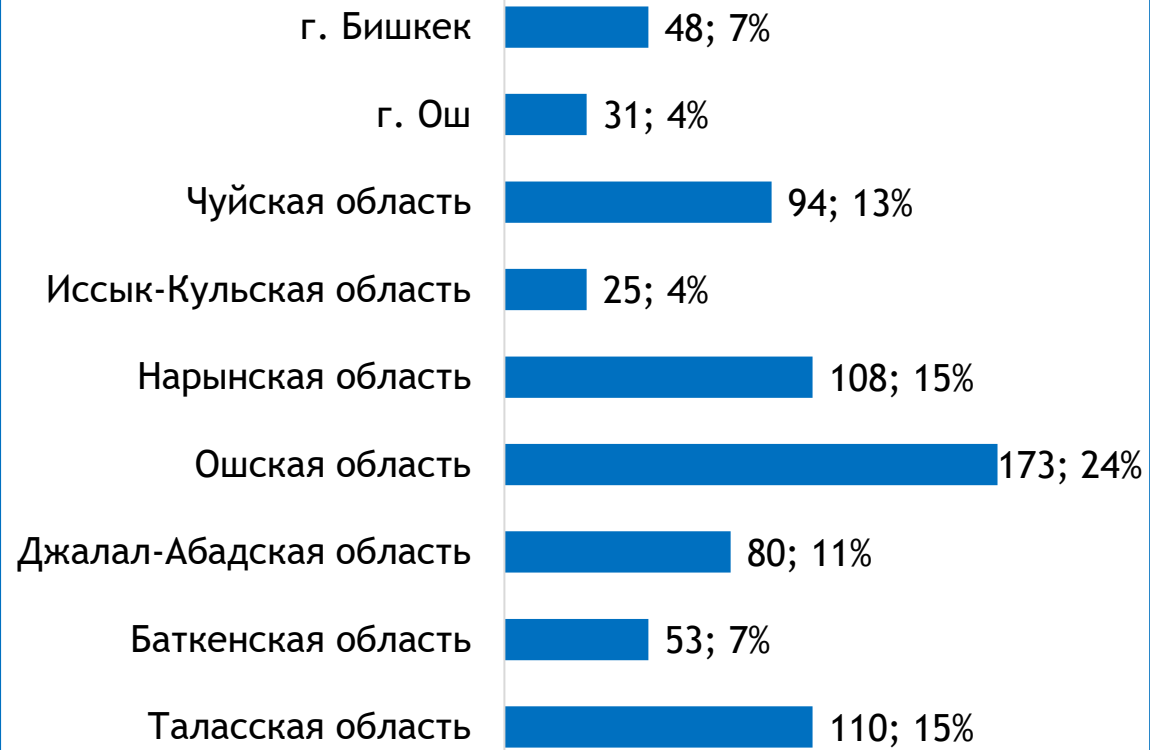


1. Состав участников опроса

Отраслевая структура респондентов



География респондентов



Таким образом, 93 % опрошенных респондентов представляли регионы Кыргызской Республики

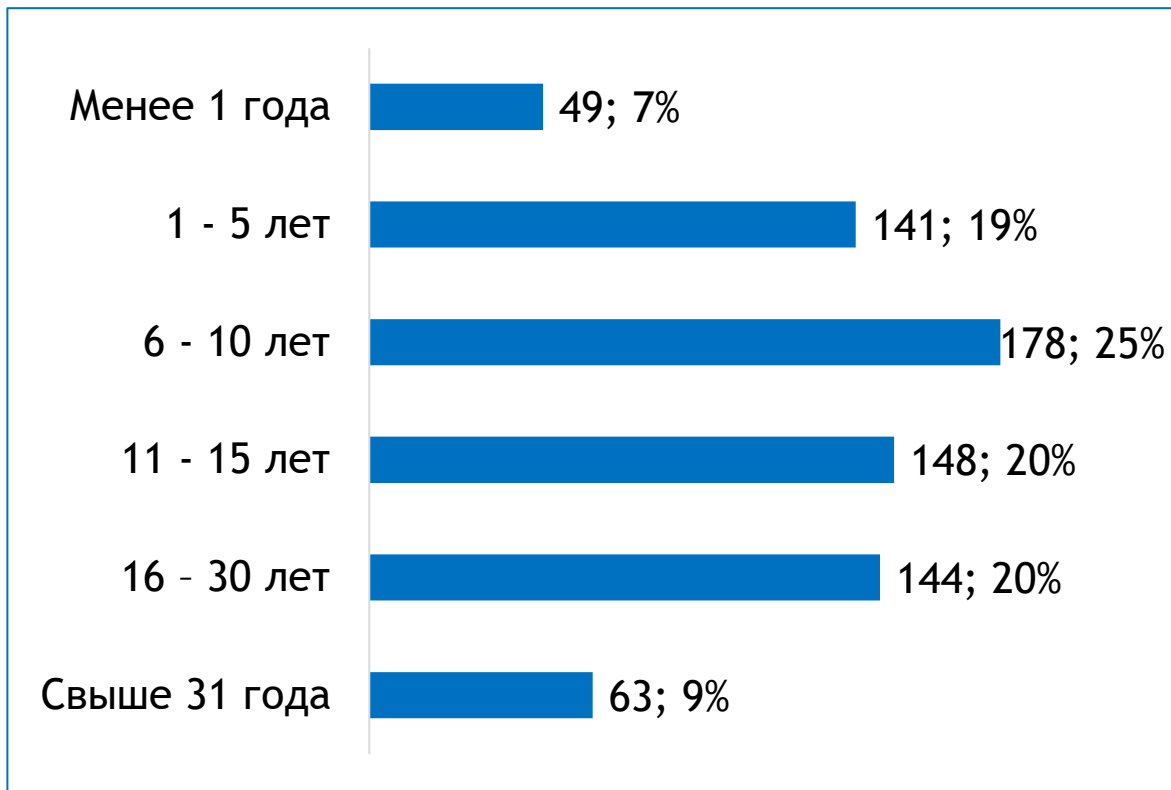
В диаграмме: первая цифра – количество респондентов, вторая цифра – процент от количества респондентов.



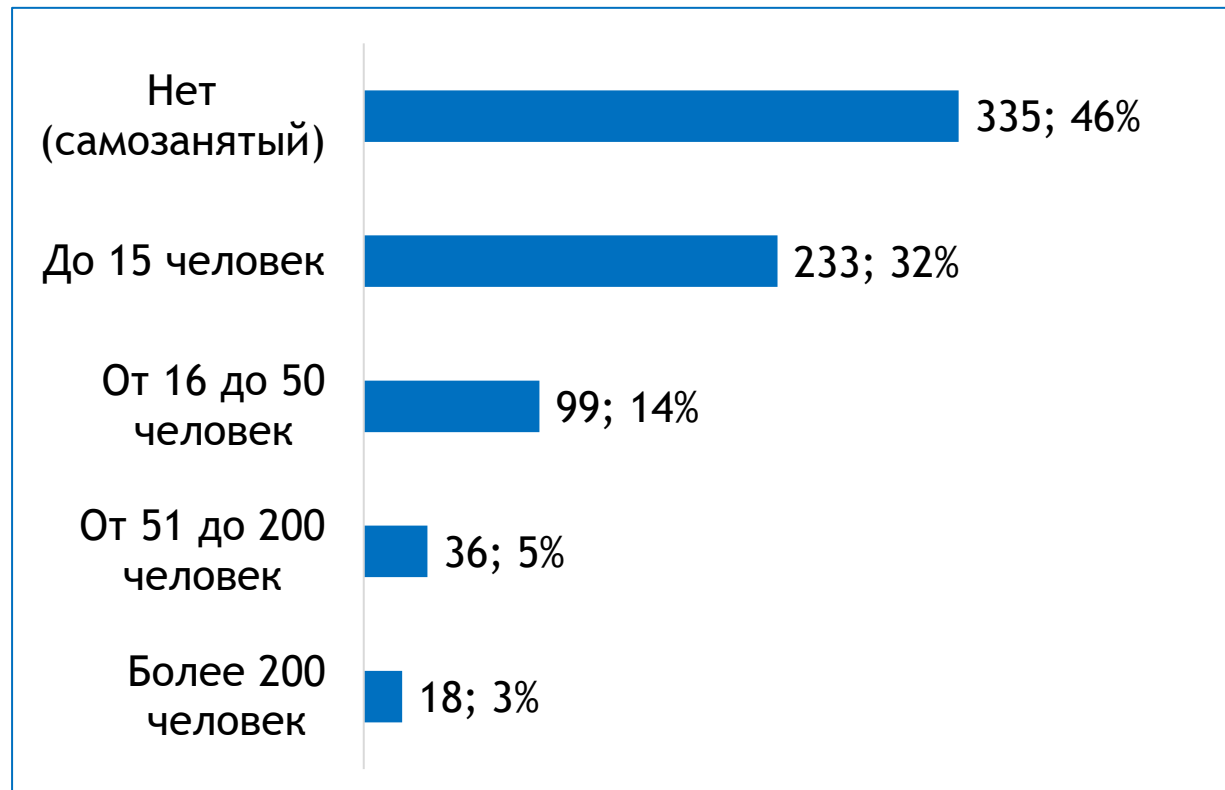
1. Состав участников опроса



Срок деятельности респондентов



Численность работников на предприятиях



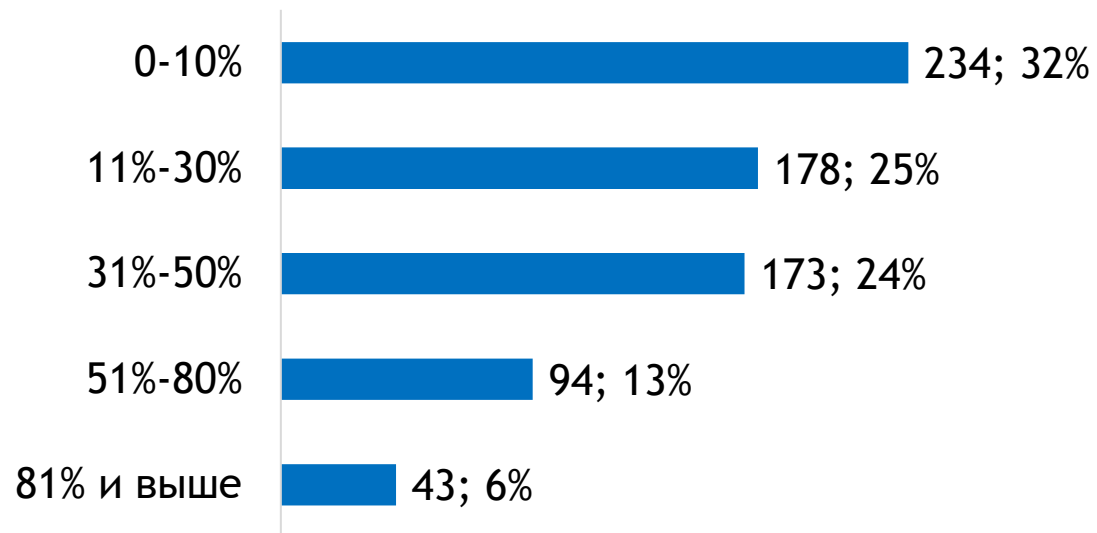
В диаграмме: первая цифра – количество респондентов, вторая цифра – процент от количества респондентов.



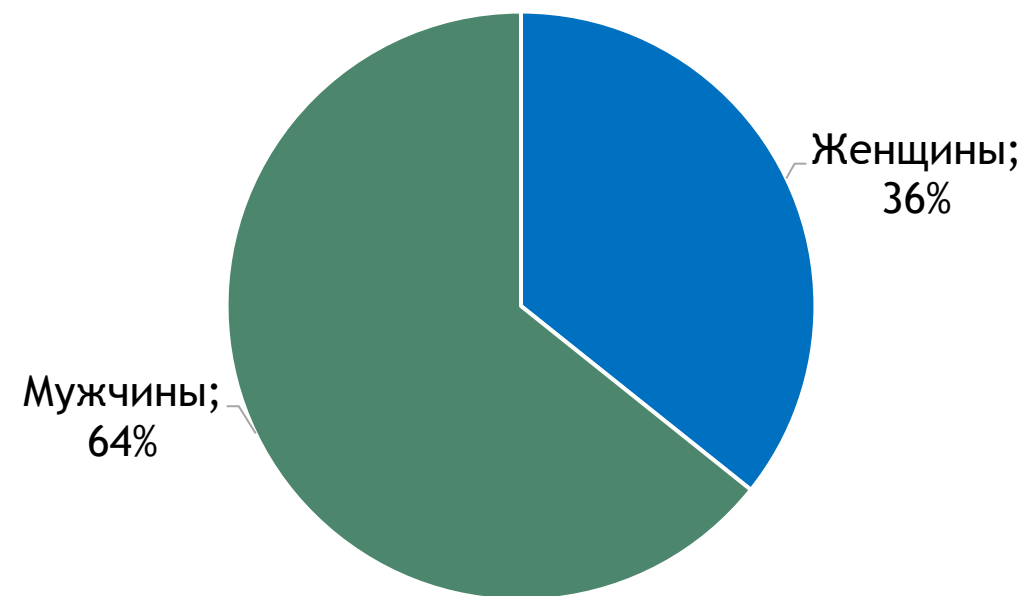
1. Состав участников опроса



Доля сотрудников женщин, работающих на предприятиях



Гендерный состав руководителей предприятий



В диаграмме: первая цифра – количество респондентов, вторая цифра – процент от количества респондентов.



2. Оценка состояния бизнеса

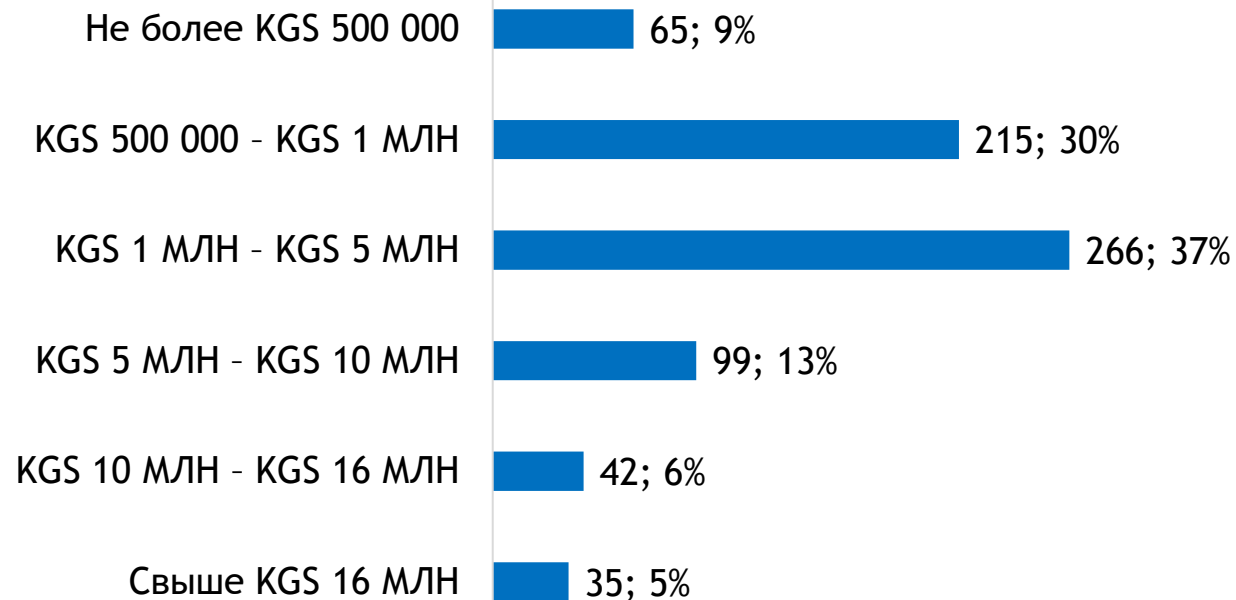


Состояние бизнеса по мнению респондентов



Около 50% респондентов бизнес - стабильный, у 30% - развивается, у 10% - неустойчивое положение, у 6% - снижение продаж, 4% - плохое.

Объем годовой выручки



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

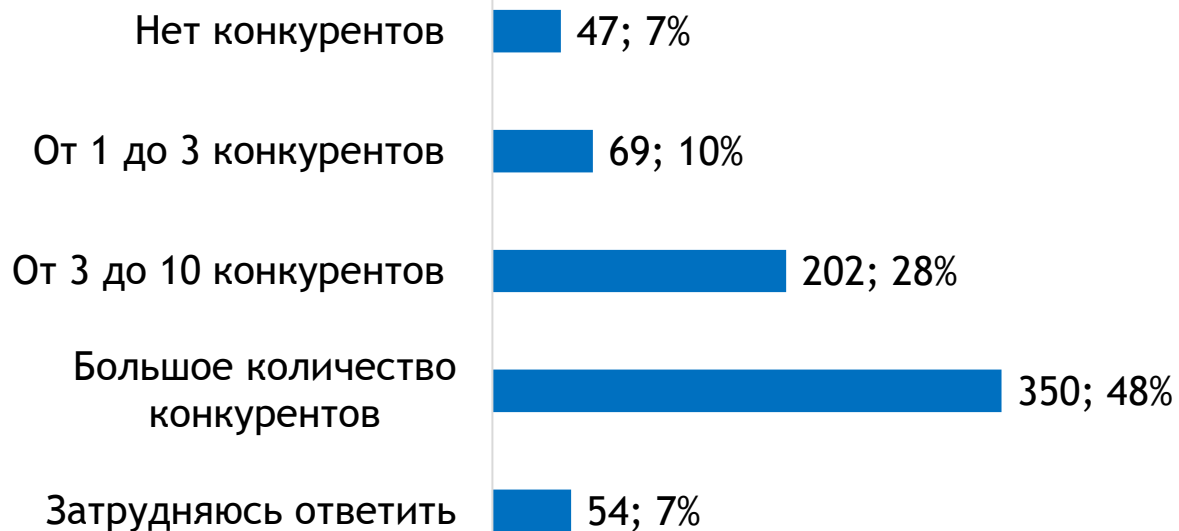
В диаграмме: первая цифра – количество респондентов, вторая цифра – процент от количества респондентов.



2. Оценка состояния бизнеса

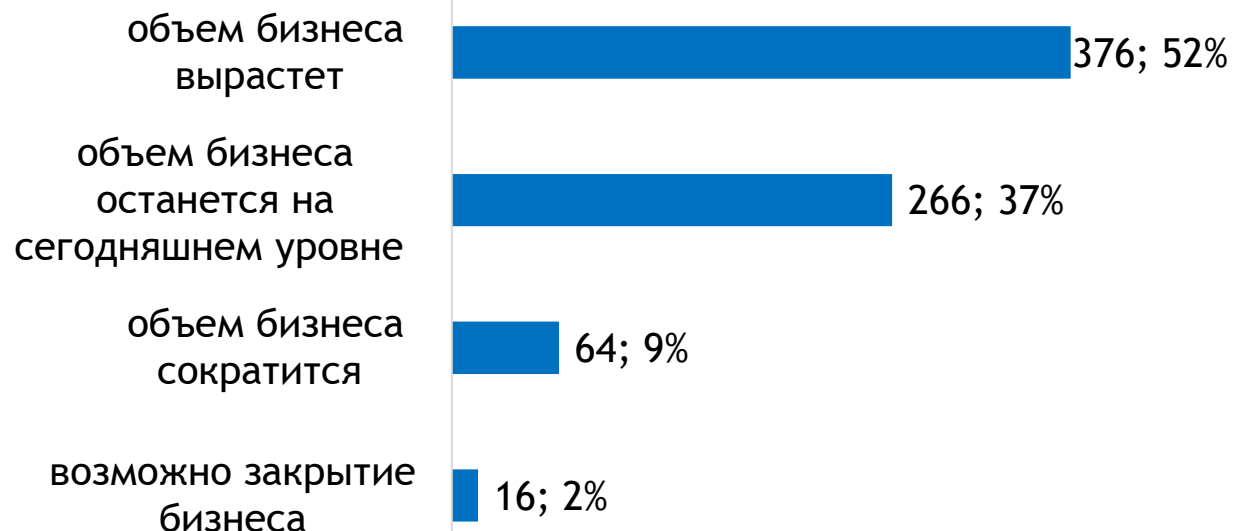


Конкуренция на рынке



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

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

В диаграмме: первая цифра – количество респондентов, вторая цифра – процент от количества респондентов.



2. Оценка состояния бизнеса



Необходимые меры государственной поддержки



Большинство предпринимателей отметили необходимость в финансовой поддержке (31%), 18 % респондентов нуждаются в гарантиях по кредитам, 17% ждут налоговых льгот и послаблений. Выбор респондентов был ограничен тремя наиболее значимыми вариантами ответов.

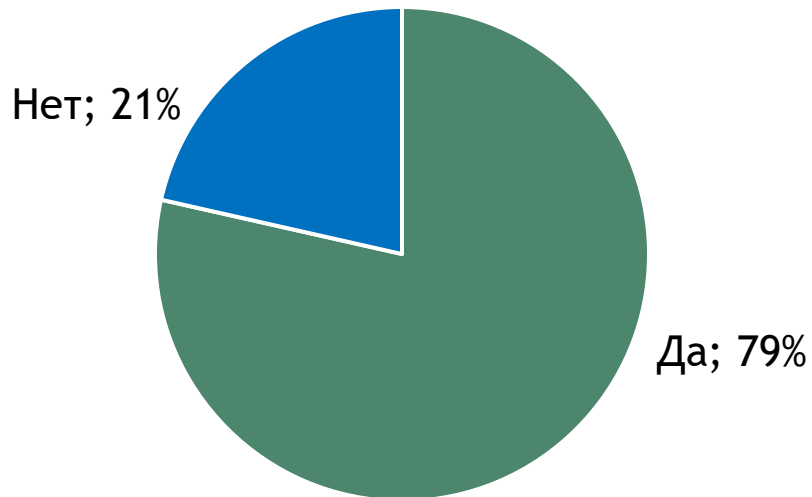
В диаграмме: первая цифра – количество респондентов, вторая цифра – процент от количества респондентов.



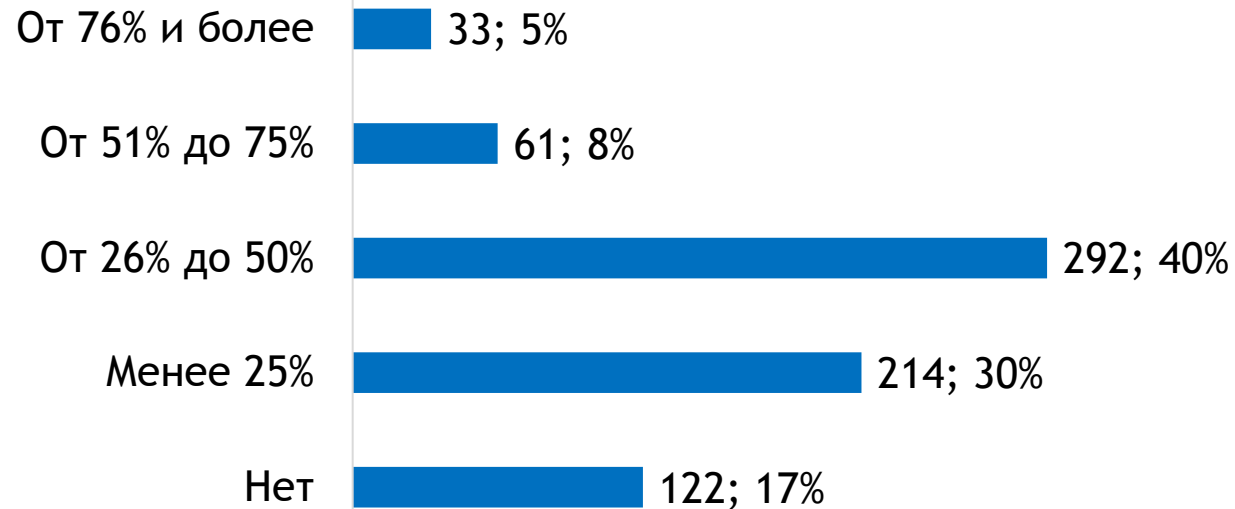
3. Доступ к финансовым ресурсам



Наличие кредитов



Доля заемного капитала в активах предприятия



Участники данного опроса имеют опыт в получении финансирования. 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

13% предпринимателей перекредитованы, доля заемных средств составляет более 50%.

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

В диаграмме: первая цифра – количество респондентов, вторая цифра – процент от количества респондентов.



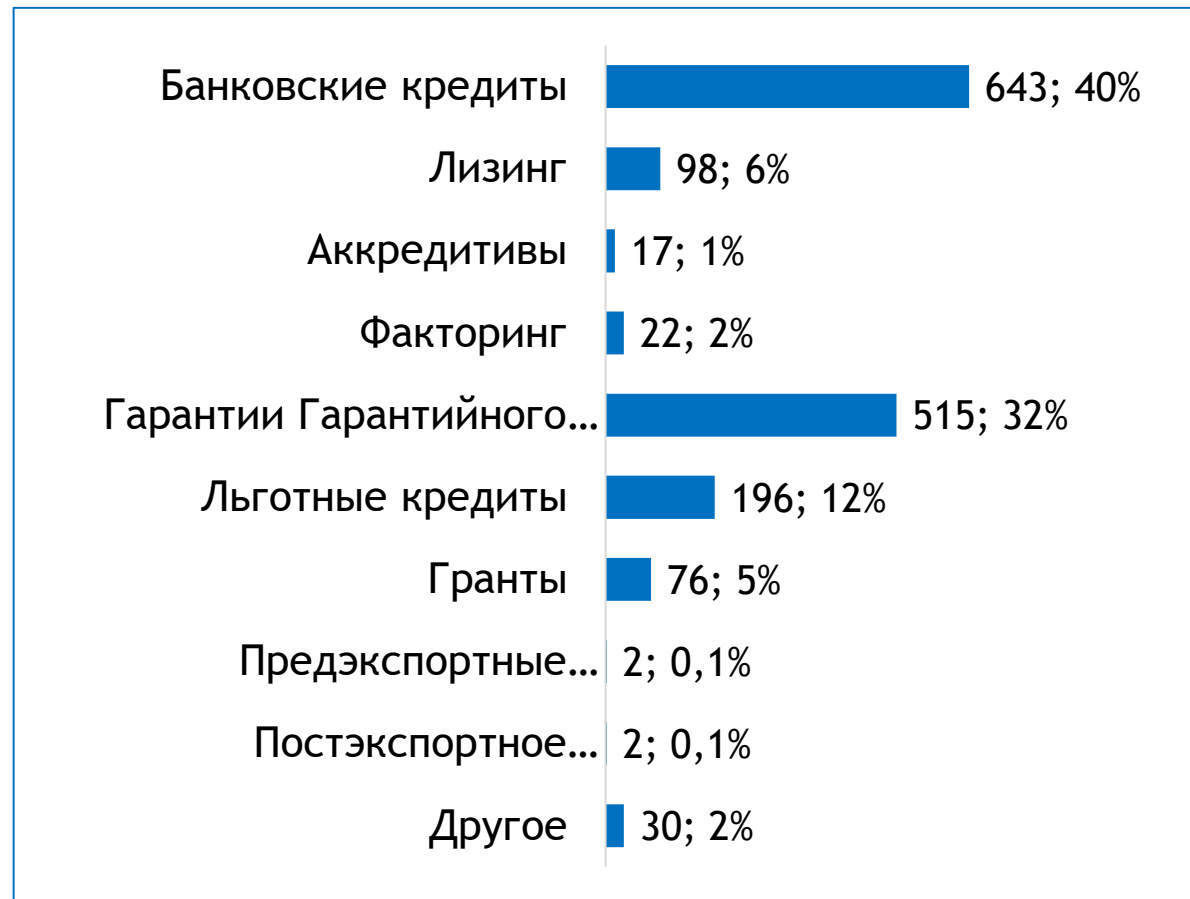
3. Доступ к финансовым ресурсам



Источники финансирования



Используемые финансовые инструменты



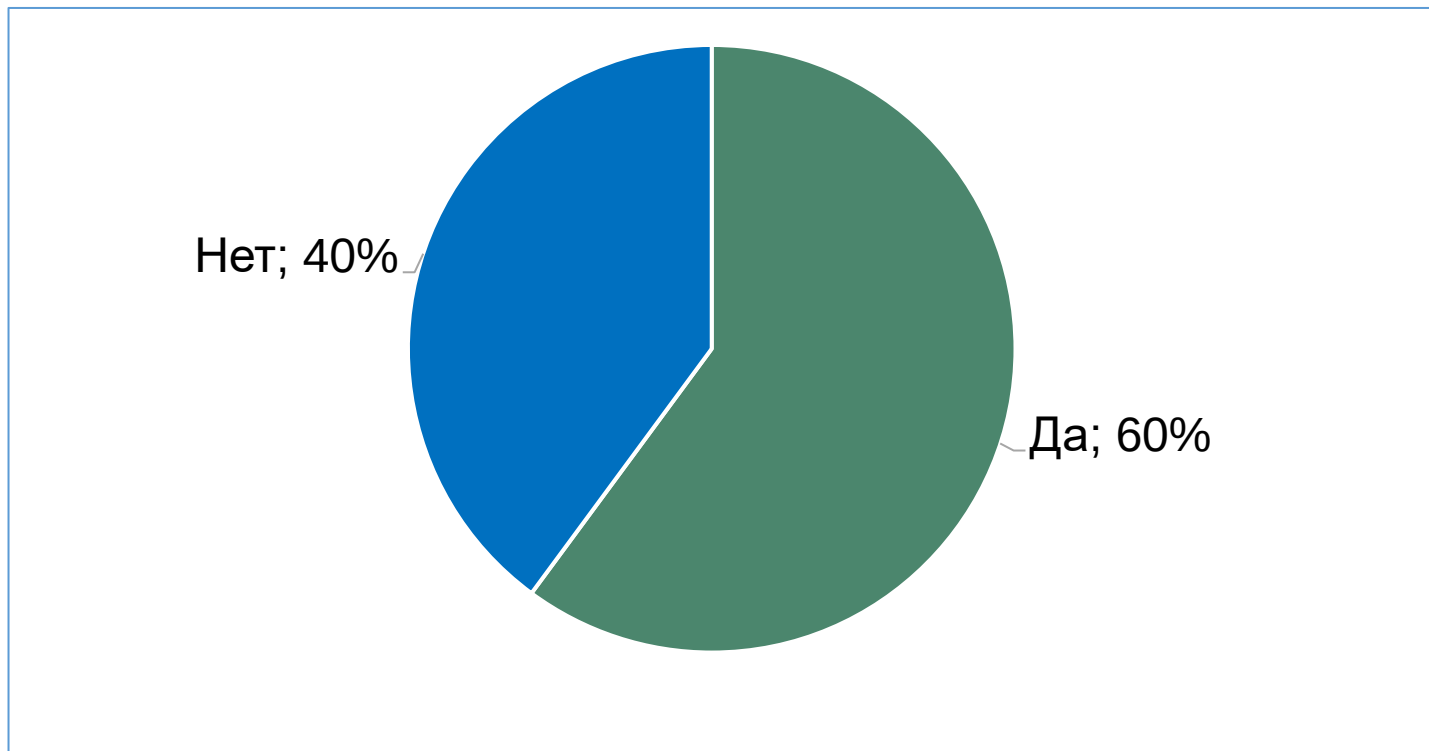
Кредиты коммерческих банков являются наиболее распространенной формой заемного финансирования для ММСП.



3. Доступ к финансовым ресурсам



Потребность в дополнительном финансировании



Несмотря на достаточно высокую долю заемного капитала в активах у большинства опрошенных, 60% респондентов заявили о потребности в дополнительном финансировании.



3. Доступ к финансовым ресурсам



Основные трудности при получении кредита



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

В диаграмме: первая цифра – количество респондентов, вторая цифра – процент от количества респондентов.

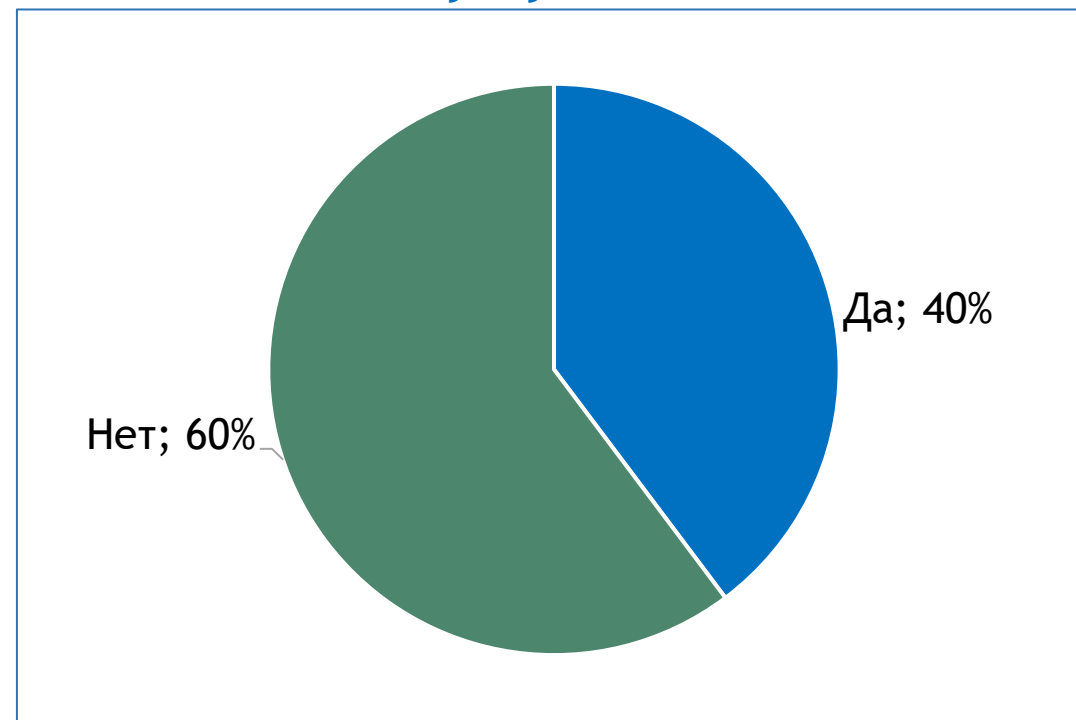


4. Финансовая грамотность

Заинтересованность респондентов в повышении финансовой грамотности



Обращаетесь за консультационными услугами



Как видно из опроса большая часть респондентов (52%) не проходили обучение, но половина из них (27%) готовы обучаться только не знают, как и где, 60% респондентов не обращаются за консультационными услугами, что говорит о низкой осведомленности о специализированных курсах, консалтинговых организациях и центрах поддержки предпринимателей либо отсутствии их в регионах страны.

В диаграмме: первая цифра – количество респондентов, вторая цифра – процент от количества респондентов.



4. Финансовая грамотность

Какие темы востребованы для улучшения знаний и навыков респондентов



Участникам опроса было предложено 9 тем, три из которых можно отметить как наиболее важные. Респонденты отметили знания в области бизнес-стратегии (стратегический менеджмент), финансового менеджмента, темы роста и расширения бизнеса, и знания в области бухгалтерского учета и налогов.



5. 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 компании, расширению географии присутствия и переходу на новую стадию своего развития.

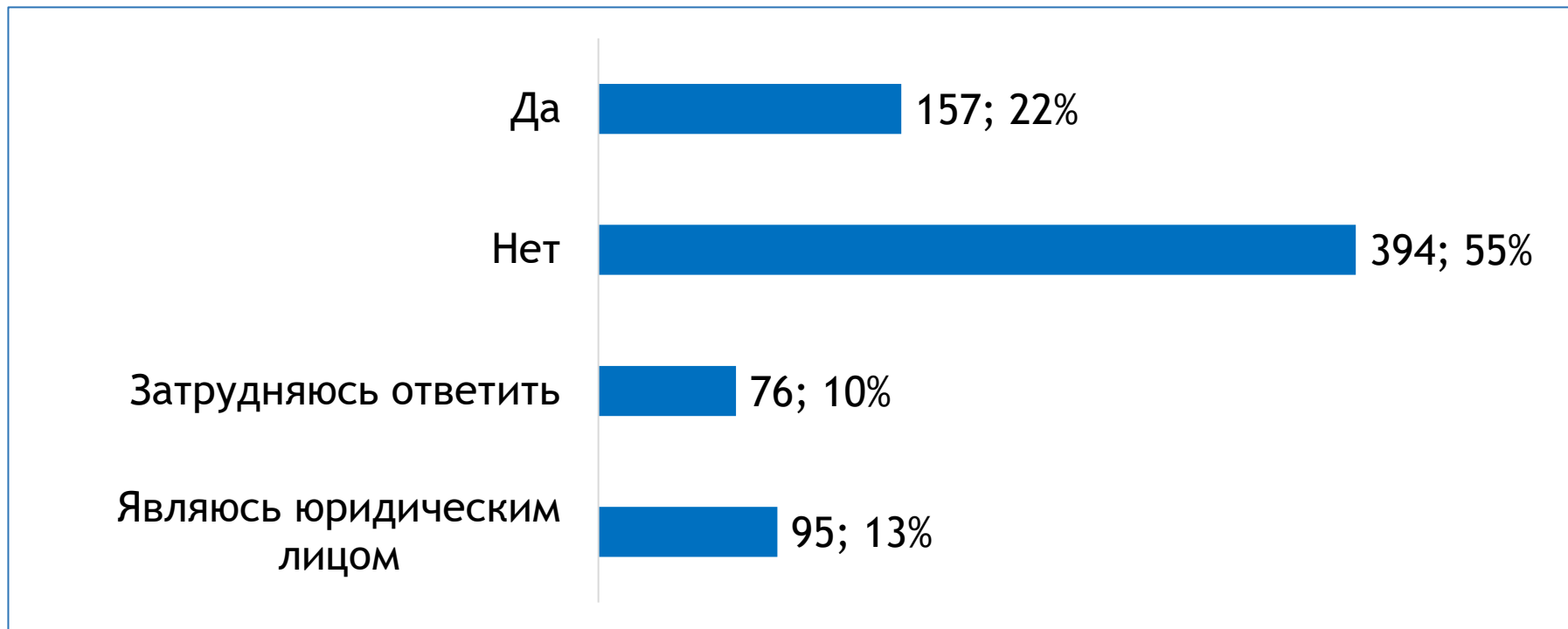
Ряд вопросов данного раздела были составлены и адресованы юридическим лицам.



5. Институциональное развитие



Преобразование индивидуальных предпринимателей в юридическое лицо



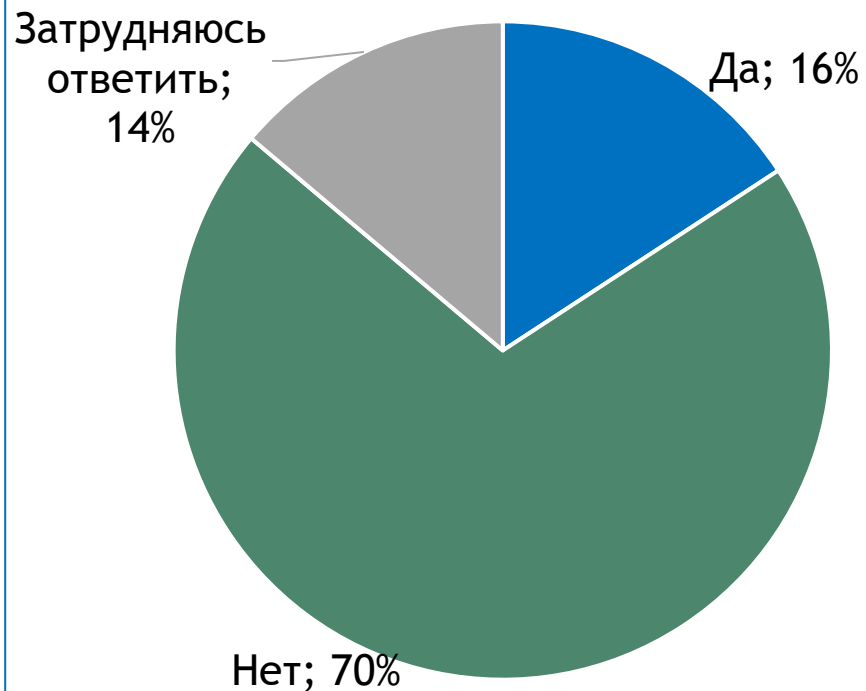
Принимая во внимание риски в деятельности, предприниматели видят перспективы развития и расширения бизнеса, но не предполагают преобразования в юридическое лицо, так ответило большинство респондентов 55% индивидуальных предпринимателей.



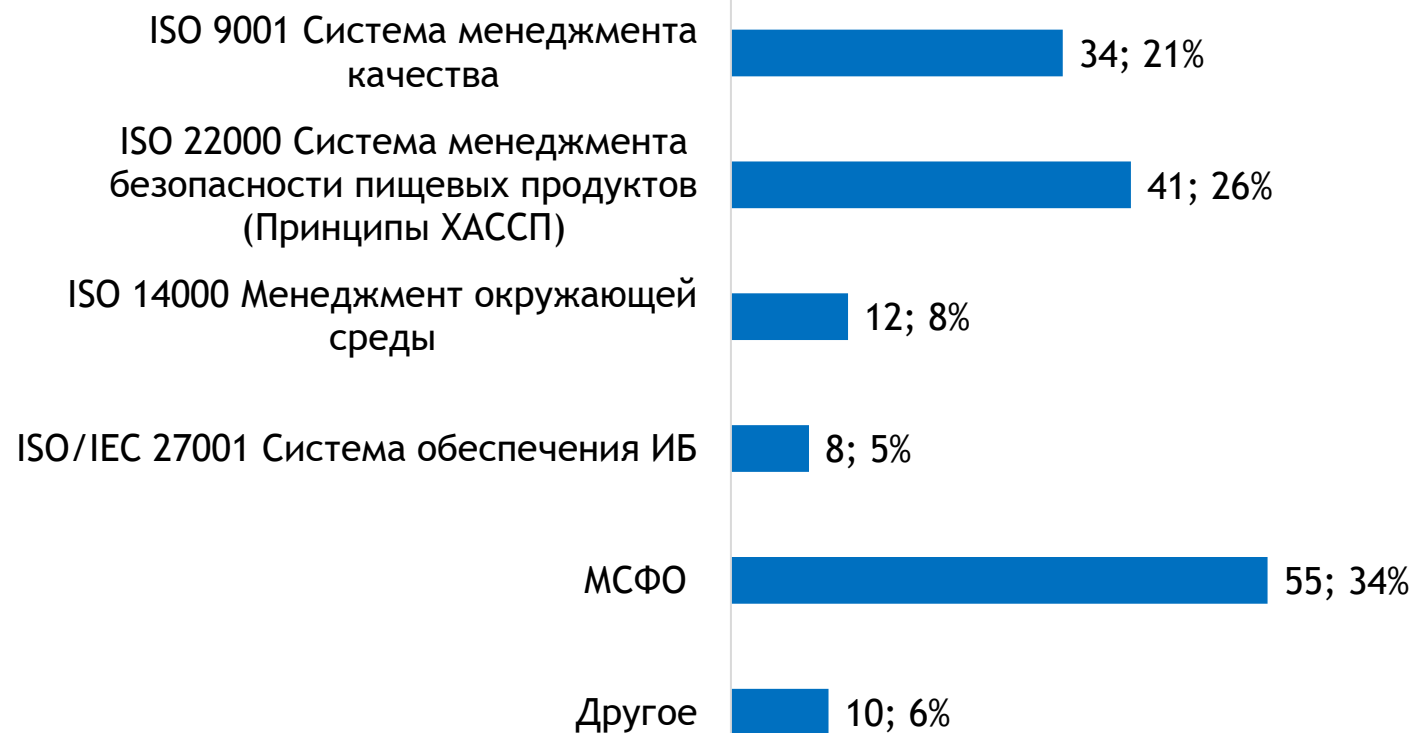
5. Институциональное развитие



Применение принципов корпоративного управления



Внедрение международных стандартов



Только 16% респондентов (юридические лица) применяют принципы корпоративного управления. По внедрению международных стандартов тенденция положительная, практически во всех компаниях внедрены один и более стандартов, что говорит об институциональном развитии предприятий в КР.

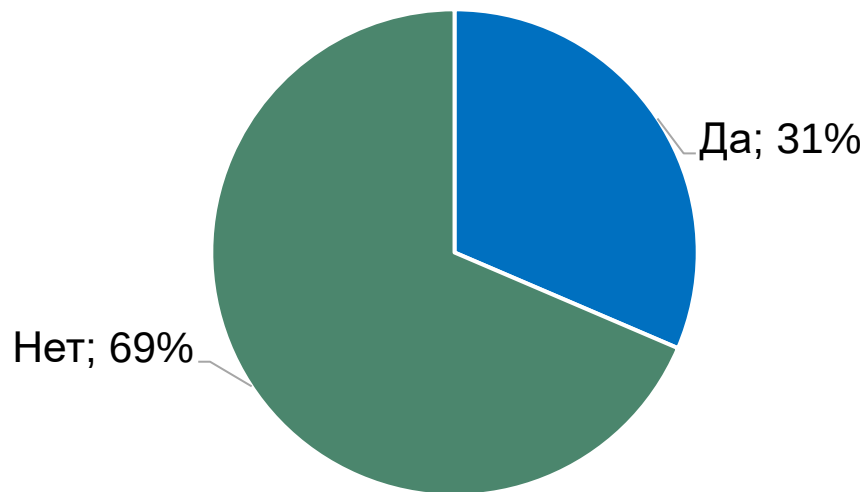
В диаграмме: первая цифра – количество респондентов, вторая цифра – процент от количества респондентов.



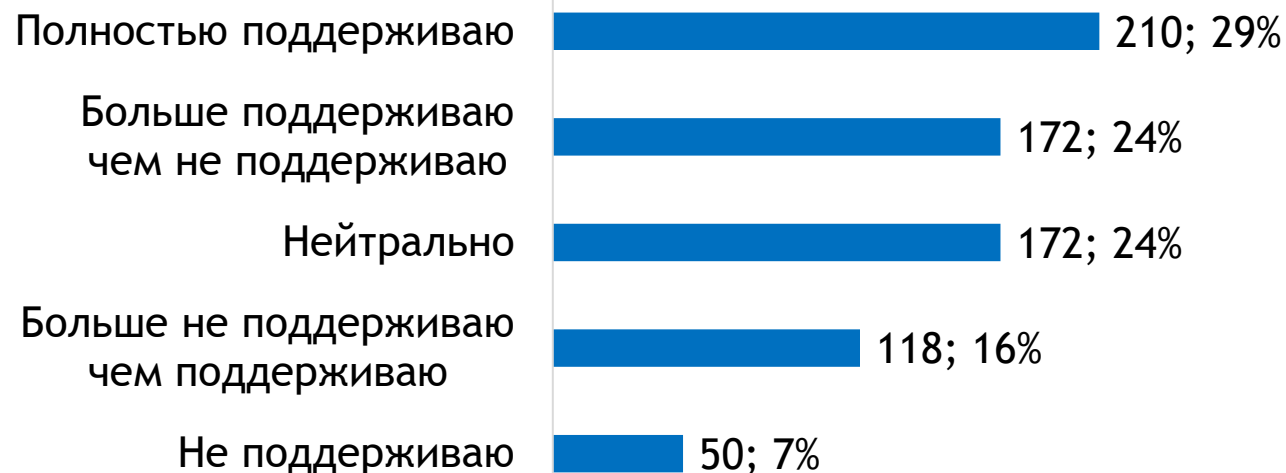
5. Институциональное развитие



Применение контрольно-кассовых машин (ККМ)



Поддержка инициативы внедрения ККМ



В своей деятельности только 31% респондентов используют контрольно-кассовые аппараты. Это говорит о начальной стадии внедрения системы ККМ согласно новому налоговому кодексу, принятому в начале текущего года.

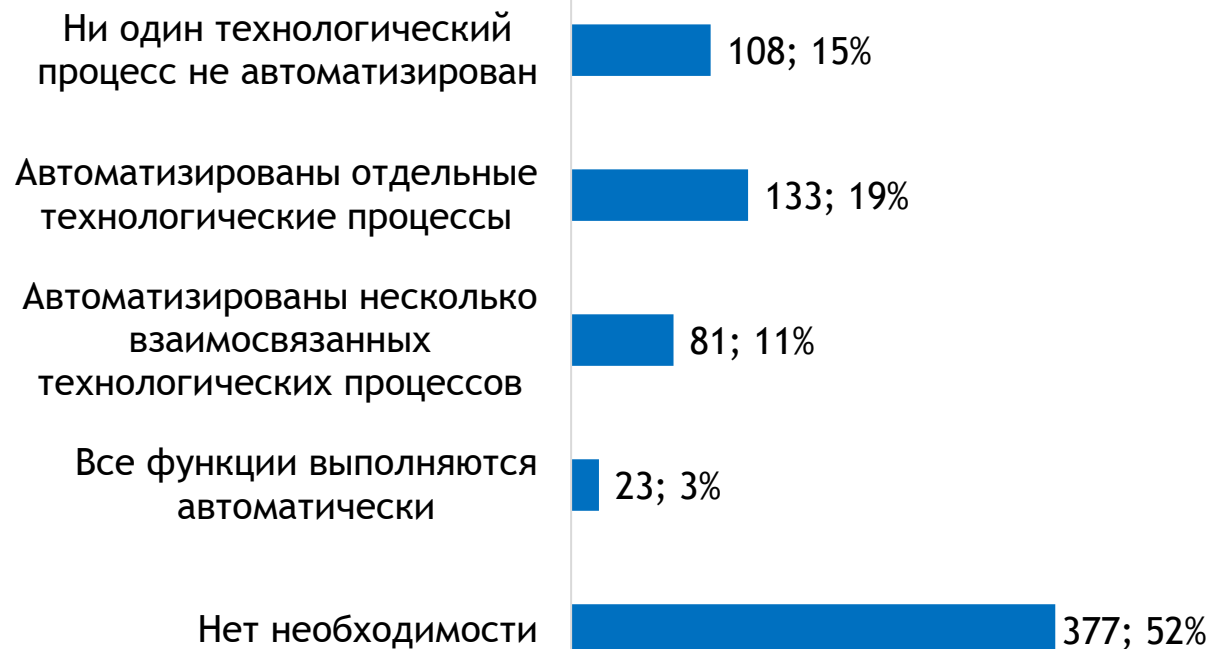
Немаловажным стоит отметить положительные ответы относительно инициатив по внедрению ККМ в целях прозрачности налоговых процедур.



5. Институциональное развитие



Уровень автоматизации производственного (бизнес) процесса



Продажи через платформы



Использование цифровых платформ для реализации товаров и услуг, автоматизация производственных процессов и бизнес-процессов находятся на начальном этапе развития.

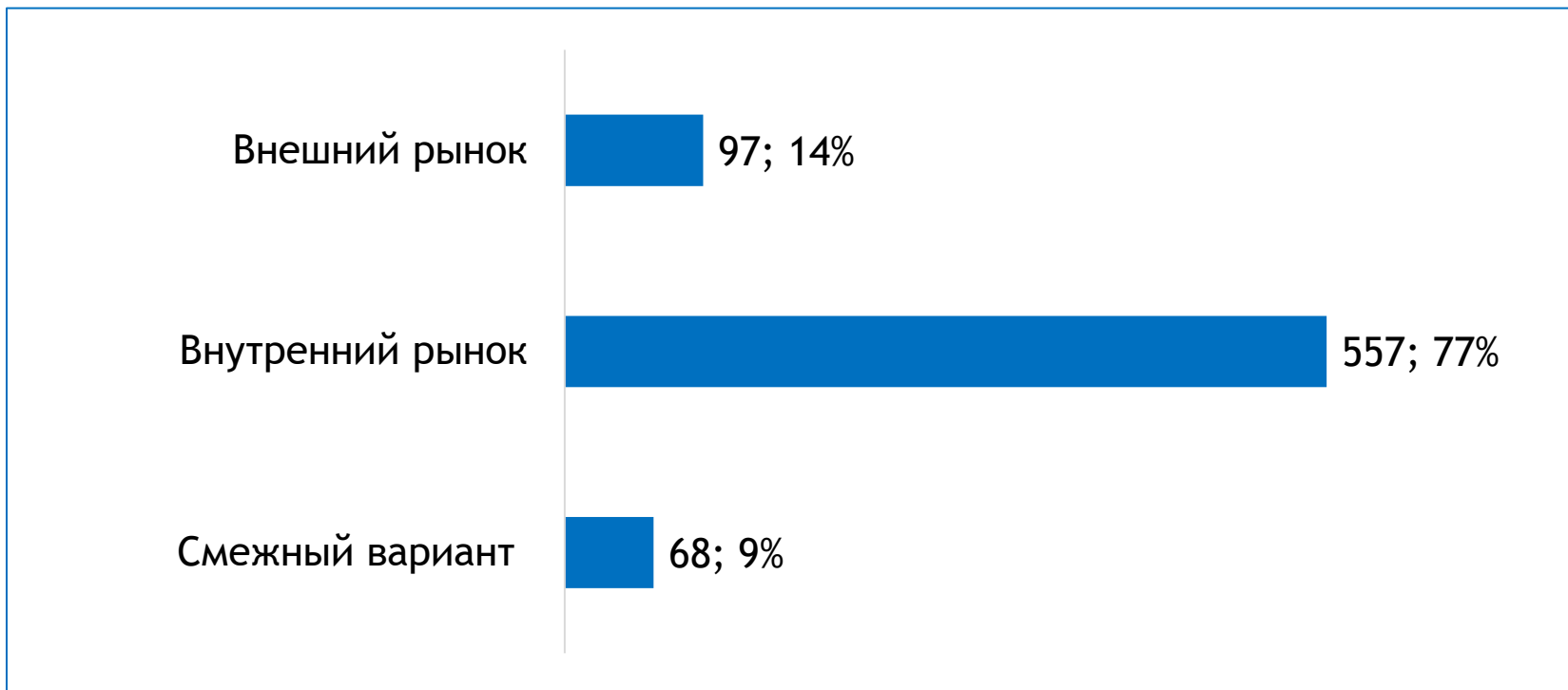
В диаграмме: первая цифра – количество респондентов, вторая цифра – процент от количества респондентов.



6.Экспорт и импорт



Рынок сбыта



Подавляющее большинство предпринимателей осуществляют свою деятельность на внутреннем рынке. Данные результаты также подтверждаются статистическими данными торгового баланса КР.

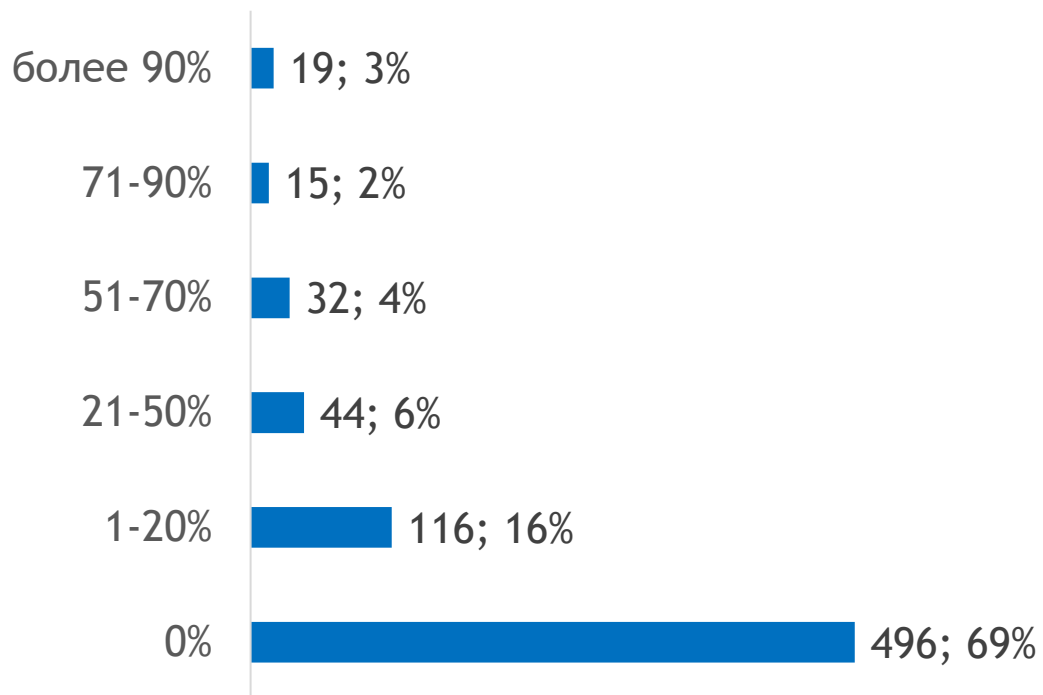
В диаграмме: первая цифра – количество респондентов, вторая цифра – процент от количества респондентов.



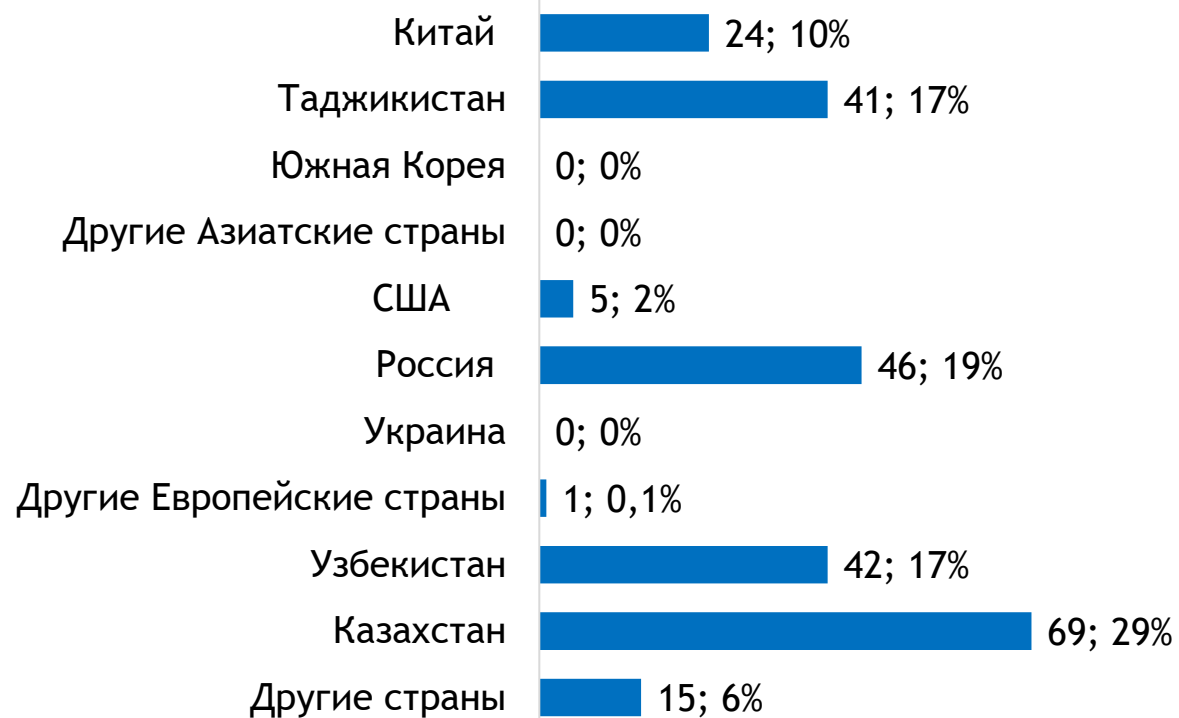
6.Экспорт и импорт



Доля экспорта в объеме продаж



География экспорта



В стране наблюдается низкий уровень экспорта продукции, опрос показал порядка 9% респондентов экспортируют более 50% произведенной продукции. Страны экспорта - это страны СНГ.

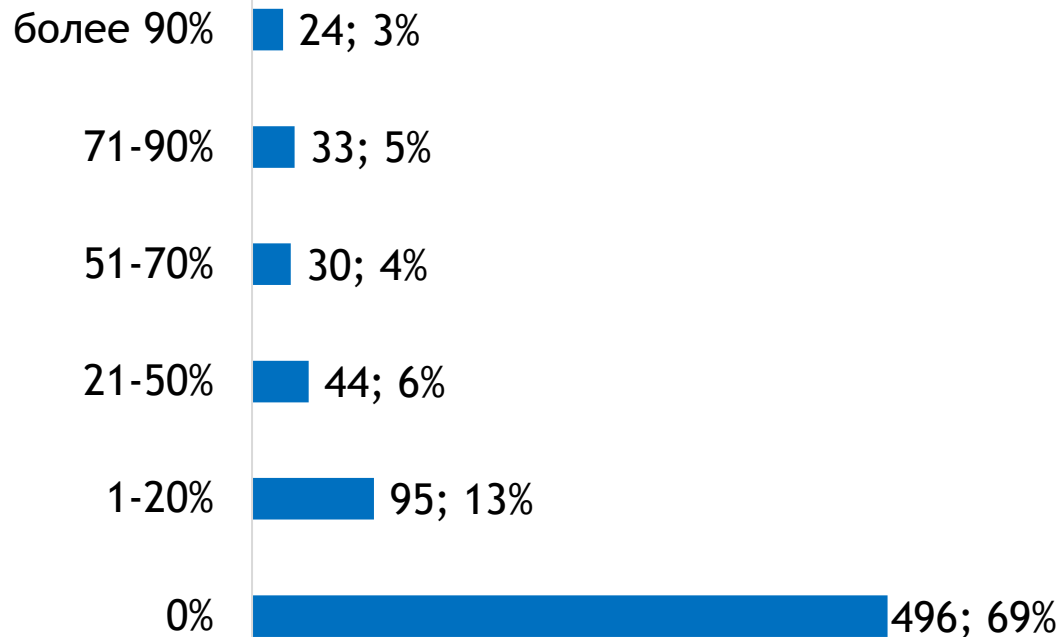
В диаграмме: первая цифра – количество респондентов, вторая цифра – процент от количества респондентов.



6.Экспорт и импорт



Доля импорта в производстве продукции



География импорта



Более половины опрошенных используют сырье местного производства, только у 12% респондентов более 50% в общих затратах на производство продукции составляет сырье импортного производства. Страны импортеры - это Китай, Россия, Казахстан, Узбекистан.

В диаграмме: первая цифра – количество респондентов, вторая цифра – процент от количества респондентов.



6.Экспорт и импорт



Основные трудности при осуществлении экспорта



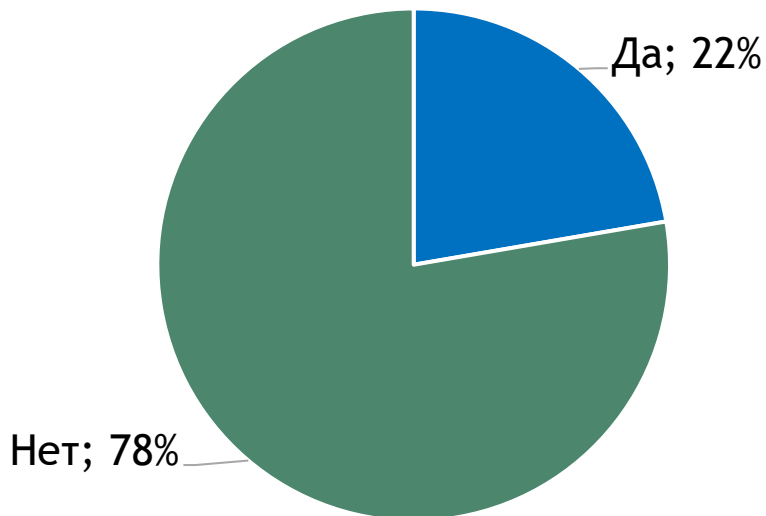
В диаграмме: первая цифра – количество респондентов, вторая цифра – процент от количества респондентов.



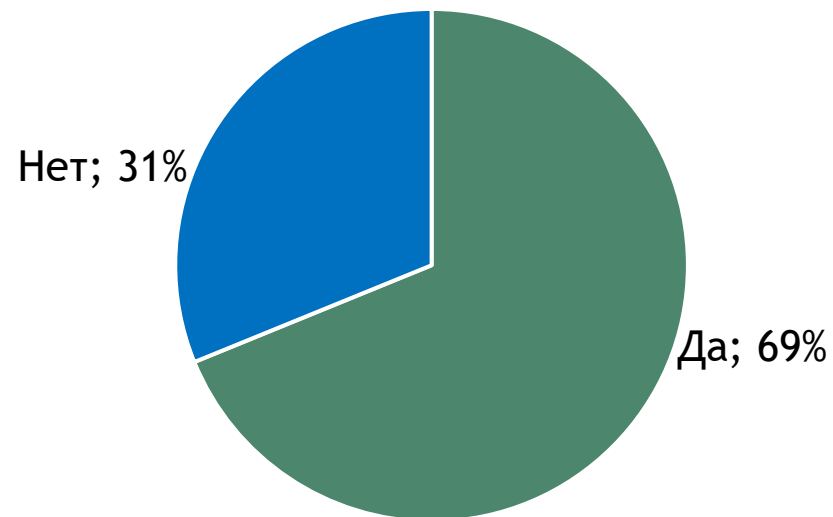
6.Экспорт и импорт



Возникают ли трудности с возмещением НДС



Необходимость в создании специализированной организации в сфере экспорта



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.

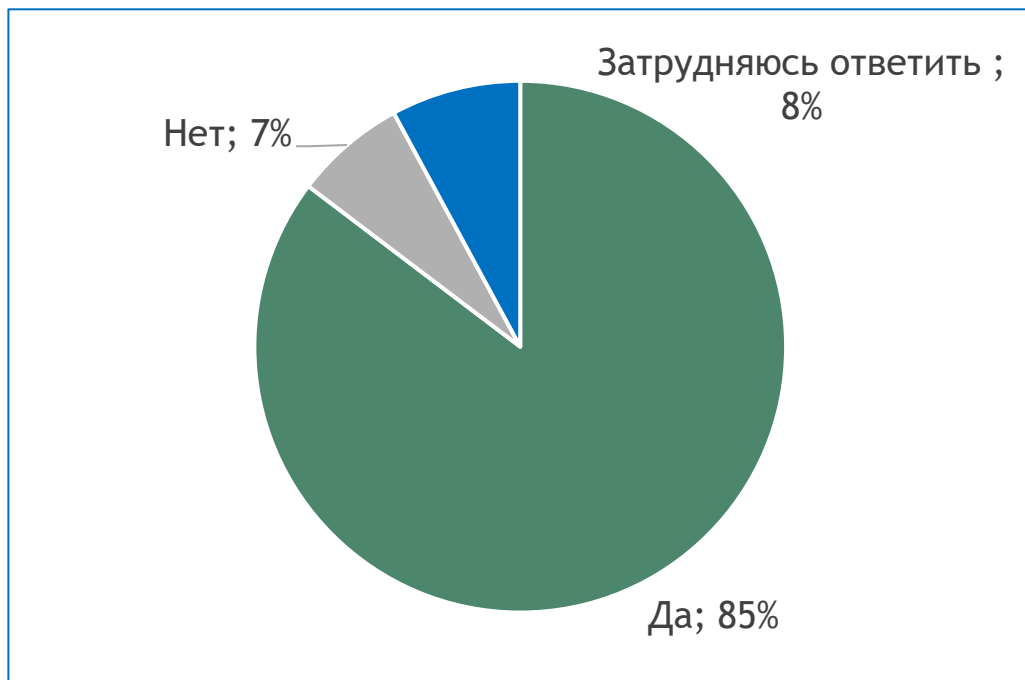
О необходимости создания специализированной организации по развитию и поддержке ММСП в сфере экспорта большинство респондентов дали положительный ответ.



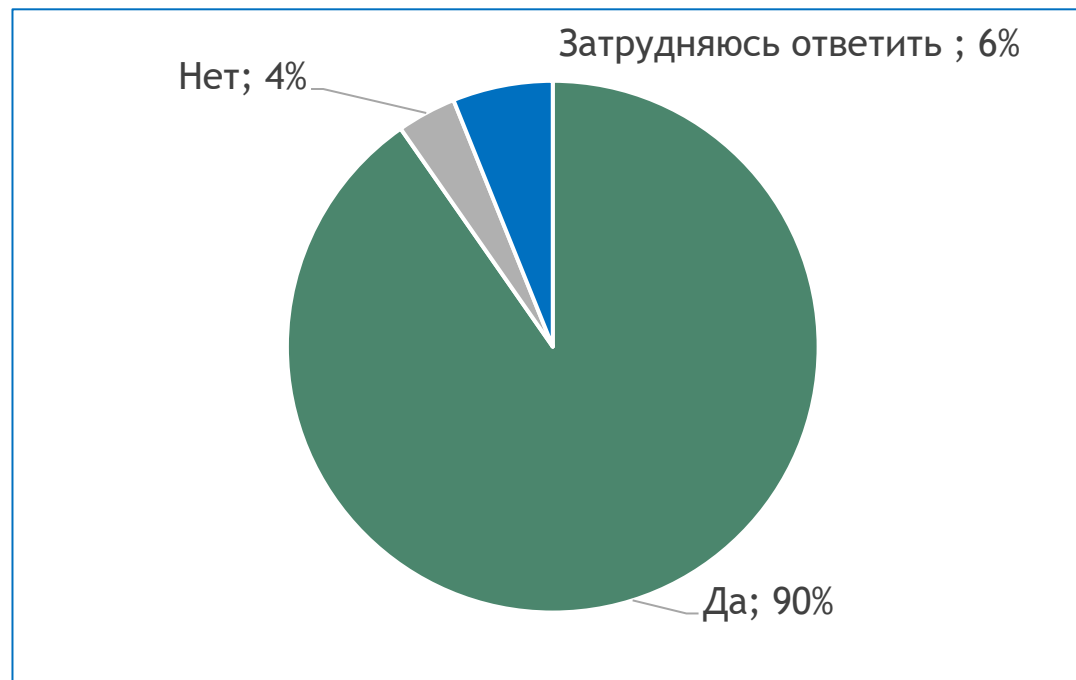
7. Роль Гарантийного фонда в развитии ММСП



Сможет ли гарантия помочь развитию
Вашего бизнеса?



Считаете ли Вы, что гарантии способствуют
увеличению доступа к финансам?



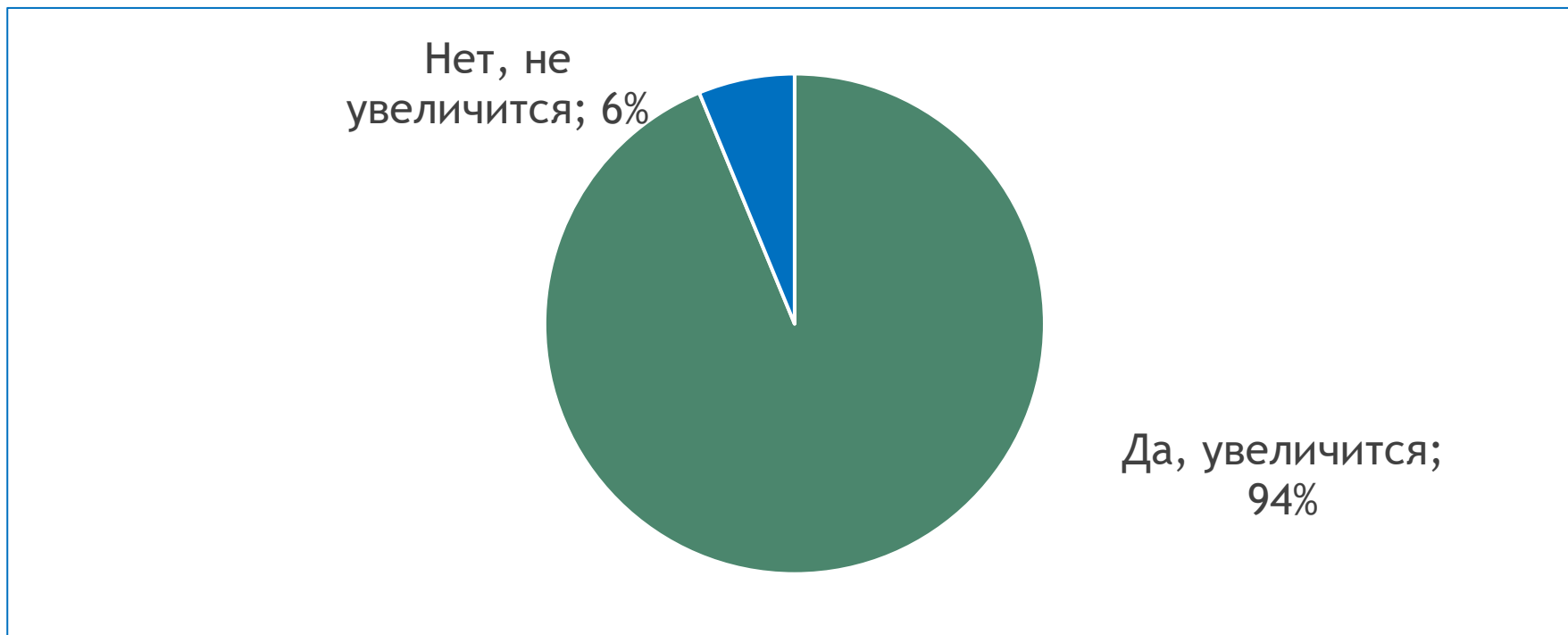
Мнение респондентов отражает значимость гарантий, особенно в сельских регионах, где оценочная стоимость залогового обеспечения ниже.



7. Роль Гарантийного фонда в развитии ММСП



Увеличится ли доступ населения к льготному ипотечному кредитованию при участии в программе ОАО «ГФ»?



В рамках данного исследования ОАО «ГФ» и Ассоциация хотели узнать мнение респондентов о гарантировании части первоначального взноса при государственном жилищном кредитовании. Большинство респондентов положительно оценили участие ОАО «ГФ» в программе Государственной ипотечной компании.



ОАО «Гарантийный фонд»



THE WORLD BANK



Ассоциация гарантийных фондов

СПЕЦИАЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

«Использование инструментов торгового финансирования»

Бишкек - 2022г.



По использованию инструментов торгового финансирования:

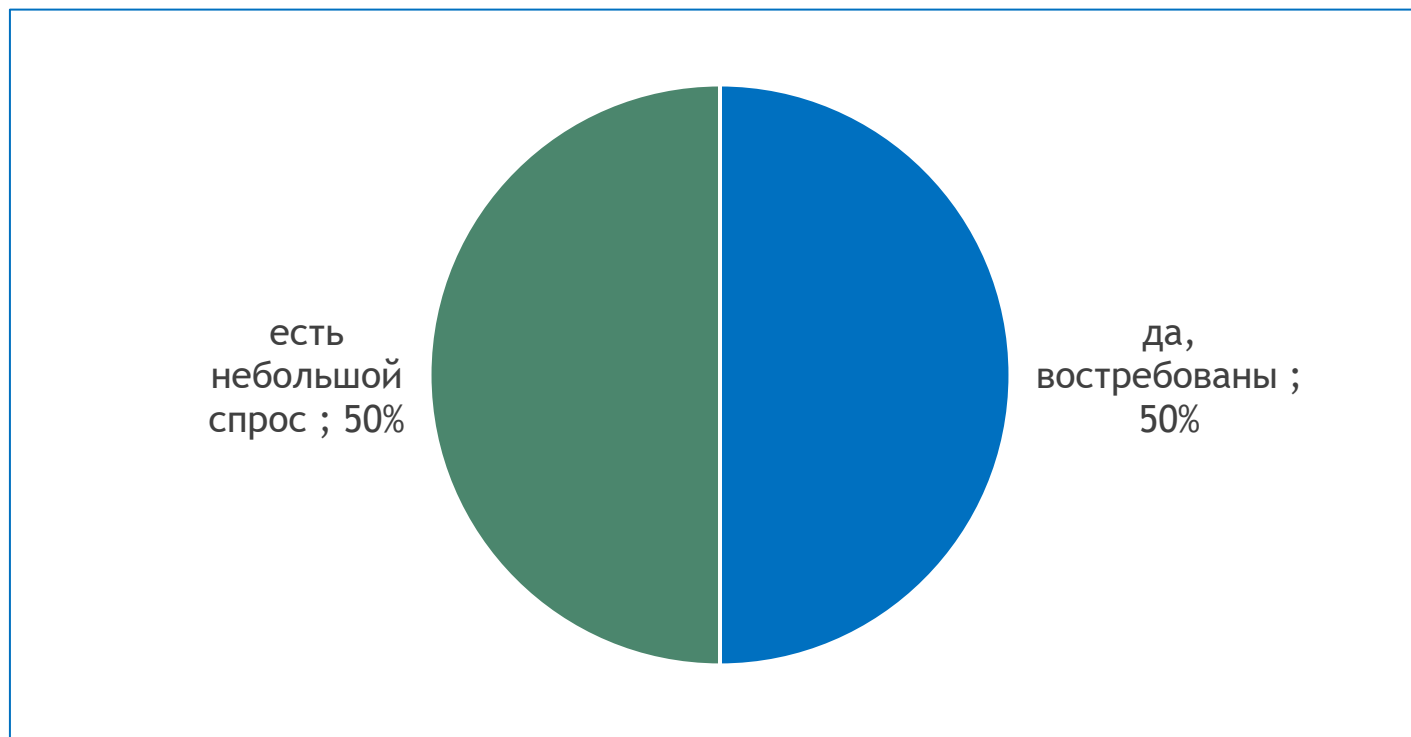
- **Цель исследования** - востребованность продуктов торгового финансирования.
- **Период проведения опроса** - с 27 октября по 15 ноября 2022 года.
- **Объект исследования** - 18 коммерческих банков
- В исследовании приняли участия - **12 банков- респондентов**



8. Торговое финансирование



Востребованы ли в банке продукты торгового финансирования?

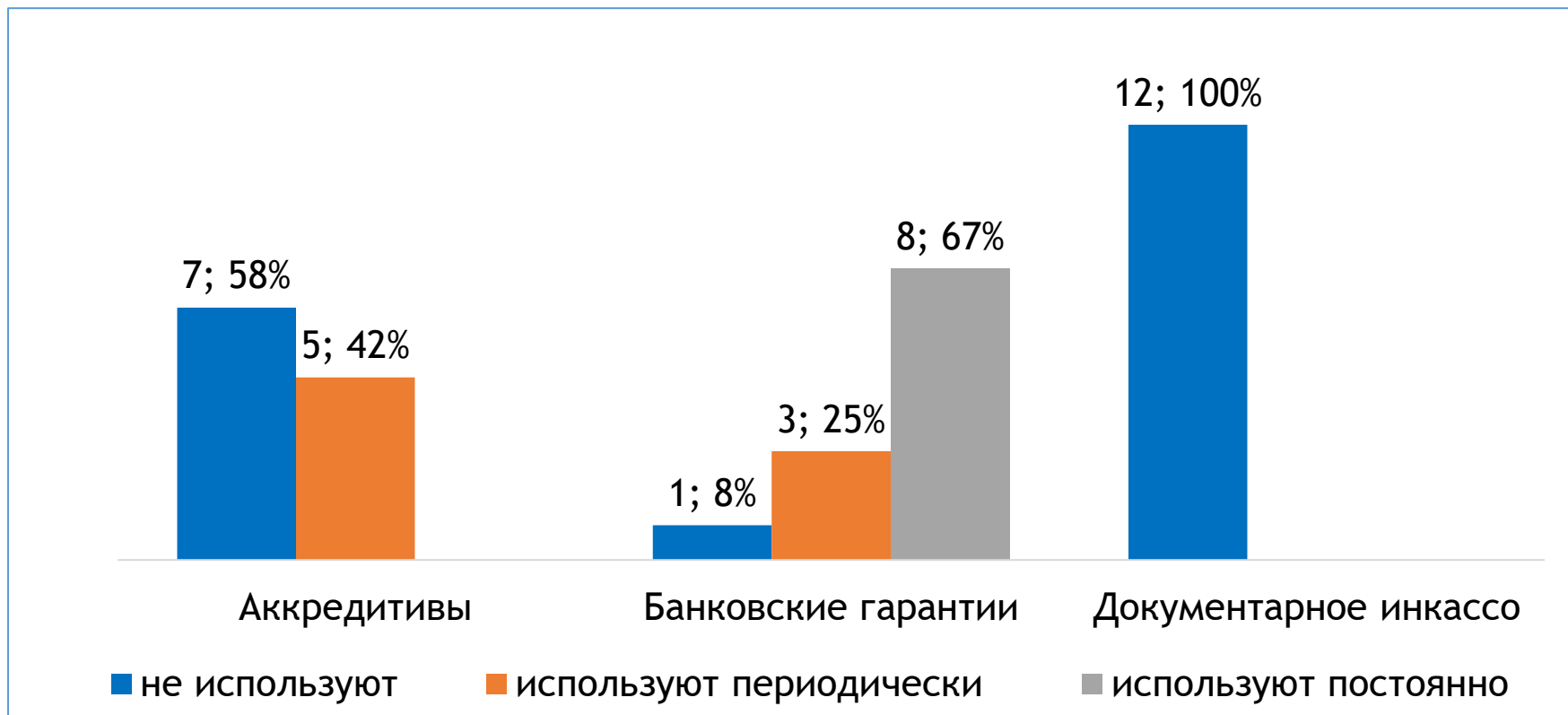


На вопрос востребованы ли в банке продукты торгового финансирования все участники опроса разделились во мнениях между двумя ответами: 50% респондентов указали о востребованности продукта участниками финансового рынка, 50% отметили о небольшом спросе, при этом все участники опроса исключили ответ об отсутствии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



8. Торговое финансирование

Наиболее используемые инструменты торгового финансирования



Наиболее используемыми инструментами являются банковские гарантии, аккредитивы - периодически используются, документарное инкассо - не используется.

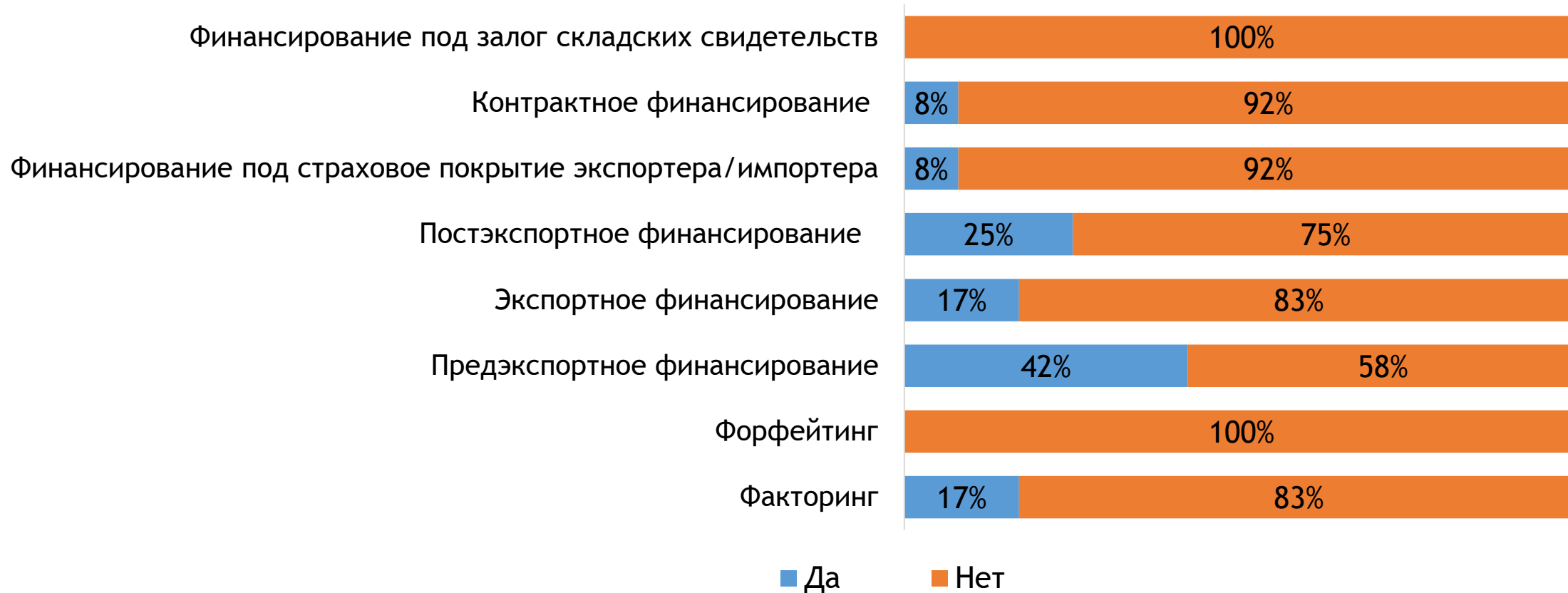
В диаграмме: первая цифра – количество банков, вторая цифра – процент от количества банков.



8. Торговое финансирование



Нетрадиционные формы кредитования, предлагаемые банковским сектором



Нетрадиционные формы кредитования менее востребованы среди ММСП в силу возможного отсутствия информации о преимуществах различных финансовых продуктов и отсутствия предложений со стороны коммерческих банков КР.

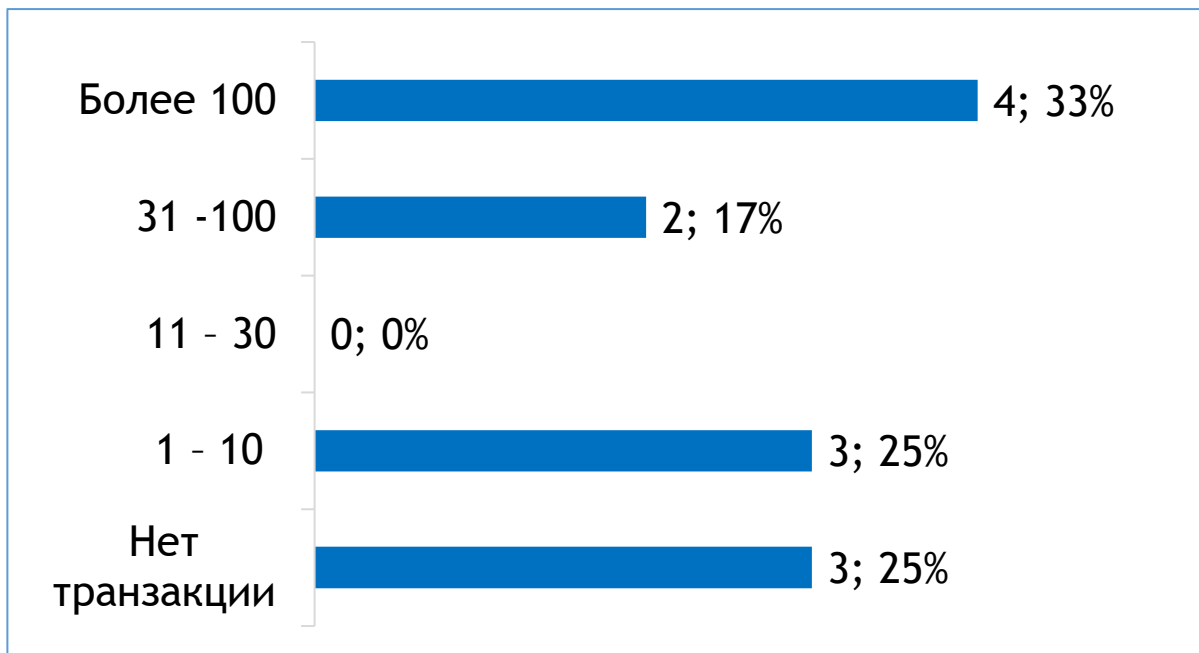
В диаграмме указан процент от количества банков, предлагаемые (синим цветом) и не предлагаемые (оранжевым цветом) указанные продукты финансирования.



8. Торговое финансирование



Количество транзакций



Срок финансирования



Большинство опрошенных банков-респондентов за отчетный год провели более 100 транзакции по продуктам торгового финансирования, а четвертая часть опрошенных отметила об отсутствии транзакций.

Средний срок финансирования составляет от 3-12 месяцев.

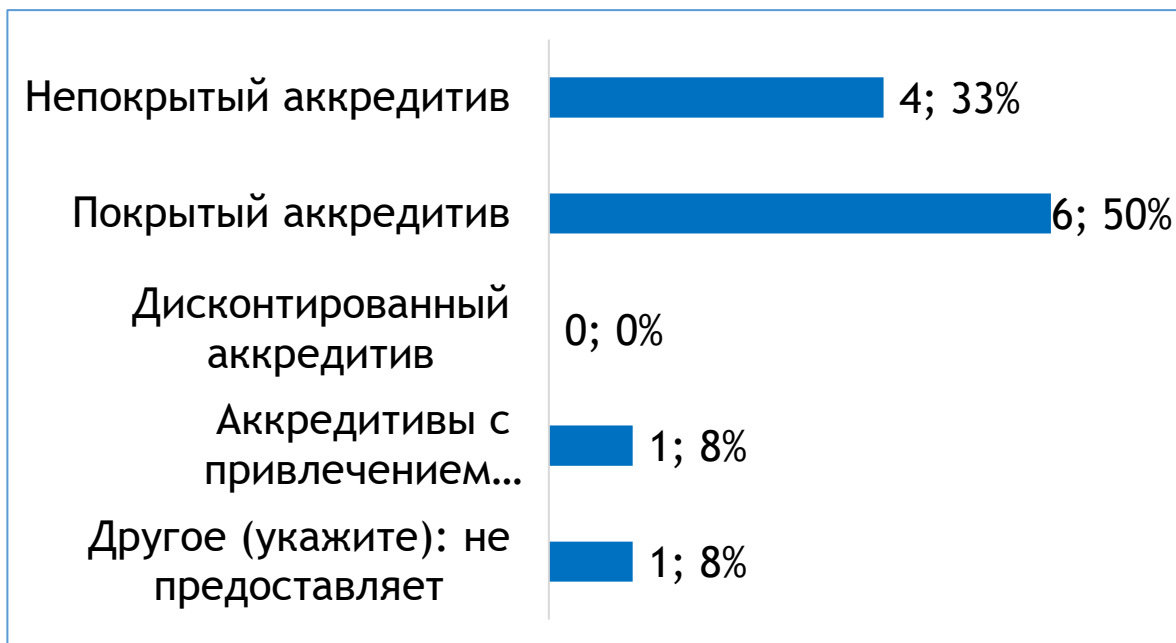
В диаграмме: первая цифра – количество банков, вторая цифра – процент от количества банков.



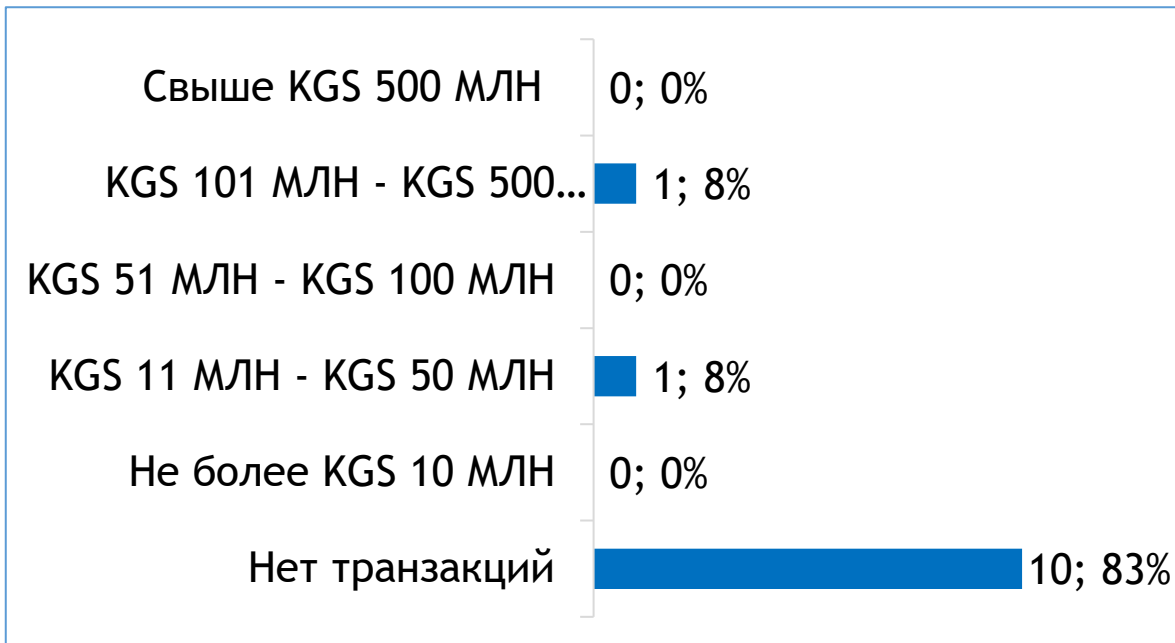
8. Торговое финансирование



Используемые виды аккредитивов



Объем оказанных услуг по аккредитивам



По видам аккредитивов большинство клиентов банка использует покрытые аккредитивы, чуть меньше непокрытые. За отчетный год объем оказанных услуг составил от 101-500 млн. сом у одного банка, у другого всего лишь от 11-50 млн. сом.

Как видно из представленных диаграмм, аккредитивная форма расчета практически не используется участниками рынка.

В диаграмме: первая цифра – количество банков, вторая цифра – процент от количества банков.



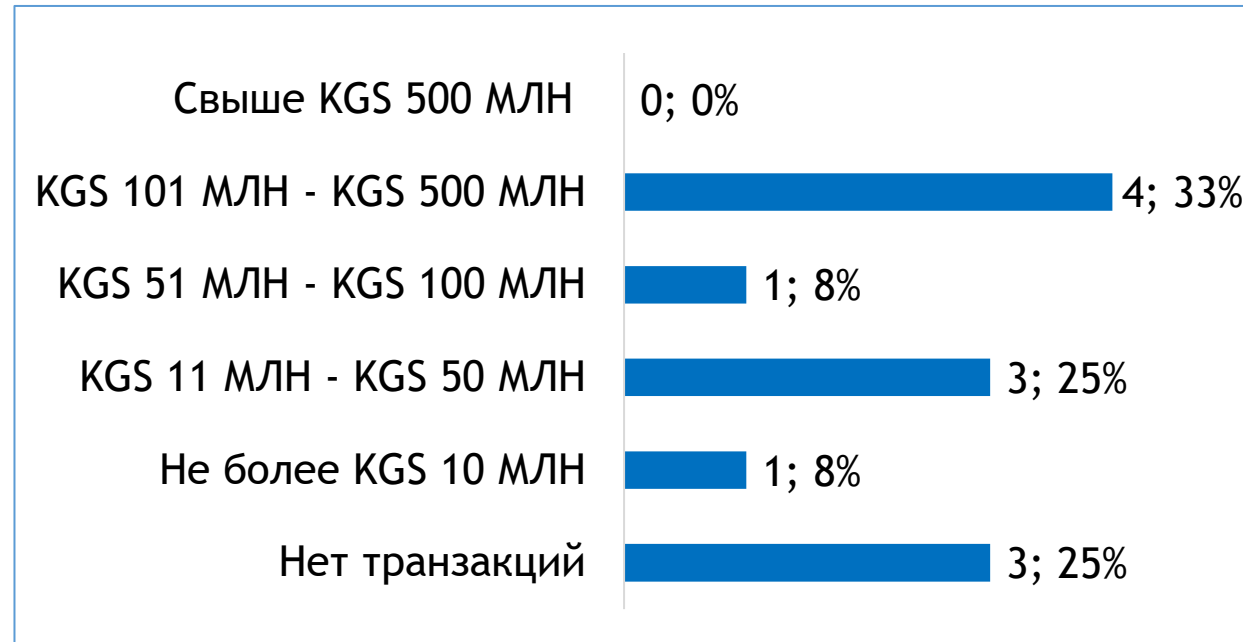
8. Торговое финансирование



Используемые виды банковских гарантий



Объем оказанных услуг по банковским гарантиям



По видам банковских гарантий большинство клиентов банка используют прямые гарантии, чуть меньше контр - гарантии. За отчетный год объем оказанных услуг составил у большинства опрошенных от 101-500 млн. сом.

Следует отметить, что в ответах банков может быть указана информация по объему оказанных услуг по банковским гарантиям не связанных с внешней торговлей.

В диаграмме: первая цифра – количество банков, вторая цифра – процент от количества банков.



8. Торговое финансирование



Факторинговые операции



Как показывают результаты: 75% опрошенных банков-респондентов не предоставляют услуги факторинга, несмотря на ответы трех банков о наличии данной услуги, за отчетный год транзакций по факторингу не проводилось.

В диаграмме: первая цифра – количество банков, вторая цифра – процент от количества банков.



8. Торговое финансирование



Объем финансирования под страховое покрытие

Все банки, участвующие в опросе отметили, что за последний год не предоставляли финансирование под страховое покрытие.



8. Торговое финансирование

Основные барьеры в развитии торгового финансирования в КР



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.

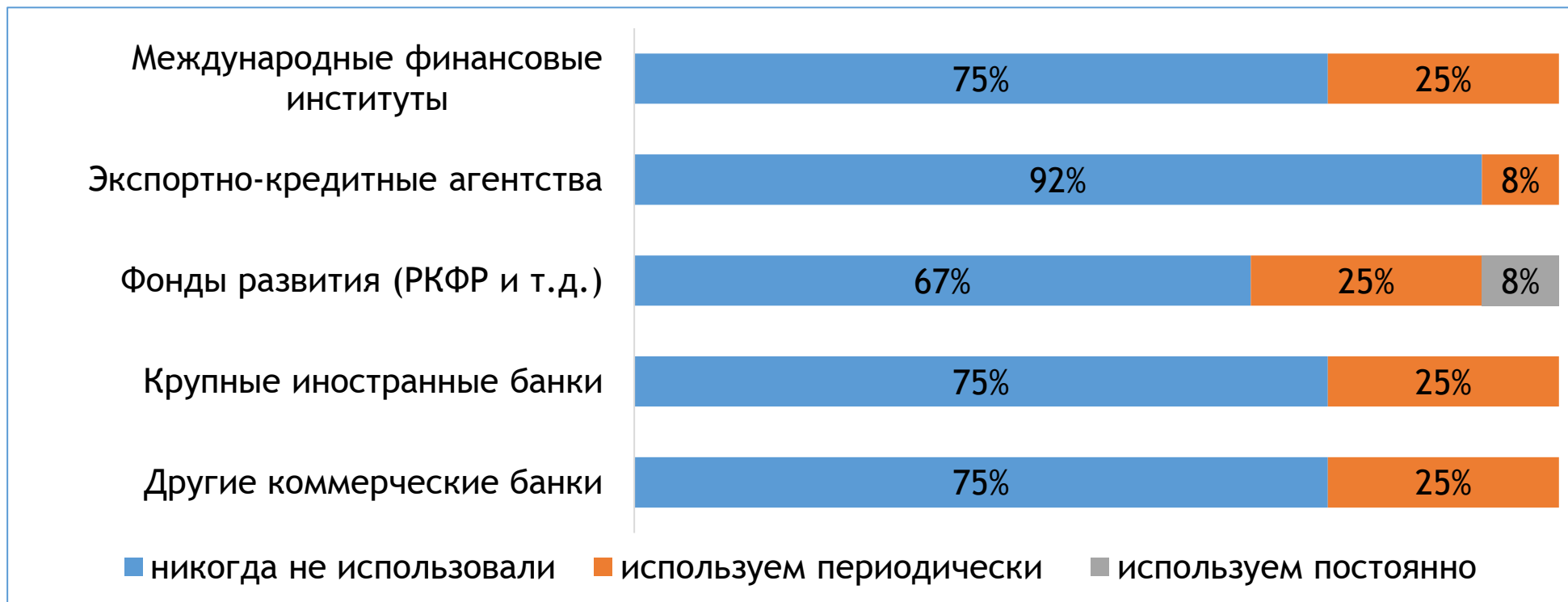
В диаграмме: первая цифра – количество банков, вторая цифра – процент от количества банков.



8. Торговое финансирование



Сотрудничество с финансовыми институтами по внешнеторговым операциям



Банки-респонденты периодически используют гарантии международных финансовых институтов, экспортно-кредитных агентств, фондов развития, крупных иностранных банков.

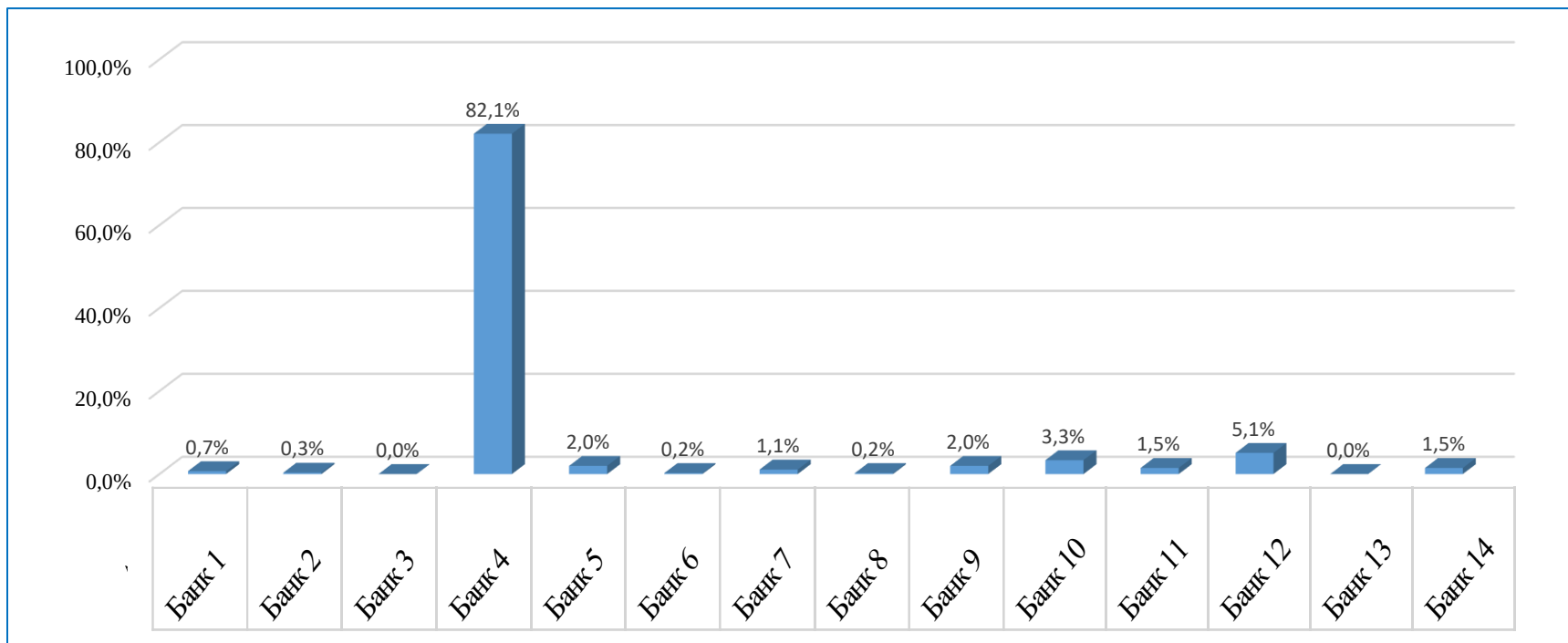
Постоянно сотрудничают в основном только с фондами развития (до недавнего времени единственным фондом развития был Российско-Кыргызский Фонд развития).

В диаграмме указан процент от количества банков-респондентов, которые не используют гарантии финансовых институтов (синим цветом), используют периодически (оранжевым цветом) и используют постоянно (серым цветом).



8. Торговое финансирование

Доля банков в портфеле торгового финансирования



На текущий момент торговое финансирование выдается 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.



8. Торговое финансирование



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

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



9. Заключение



Опрос показал мнение предпринимателей :

- Большинство ММСП оценивают состояние бизнеса положительно;
- Мелкотоварное производство - одно из главных препятствий развития экспорта;
- Кредиты наиболее распространенная форма заемного капитала для ММСП;
- 60% опрошенных отметили о потребности в дополнительном финансировании;
- Основные барьеры для ММСП в доступе к кредитам: высокие процентные ставки, недостаточность залога и короткие сроки кредита;



9. Заключение



- Большинство респондентов заявили о необходимости финансовой поддержки со стороны государства;
- Низкий уровень финансовой грамотности. Необходимо повышать финансовую грамотность;
- Предприниматели видят перспективы развития и расширения бизнеса, но не предполагают дальнейшего институционального роста и преобразования в средние и крупные предприятия;



9. Заключение



- 53% респондентов поддержали инициативу об обязательном применении контрольно-кассовых аппаратов (ККМ), 24% - нейтрально;
- Большинство опрошенных не экспортируют продукцию, одна из причин - низкий объем производимой продукции (мелкотоварность), а также ограниченный доступ к финансированию, барьеры на границе и проблемы с возмещением НДС;
- Участники опроса поддерживают инициативу о необходимости создания специализированной организации по развитию и поддержке экспорта в КР.



1. Информация о компаниях (состав участников опроса)
2. Оценка и перспективы бизнеса
3. Доступ к финансовым ресурсам
4. Финансовая грамотность
5. Институциональное развитие
6. Экспорт и импорт
7. Роль Гарантийного фонда
8. Специальное исследование - «торговое финансирование»
9. Заключение
- 10. Рекомендации**



10.Рекомендации



В целях поддержки и дальнейшего развития ММСП необходимо предпринять следующие меры:

1. Для предпринимателей:

- Повышение уровня финансовой грамотности;
- Повышение уровня институционального развития;
- Использование гарантийных инструментов при получении кредитов;
- Внедрение системы корпоративного управления, стандартов качества (ISO 9001, ISO 22000 и другие);
- Усиление экспортного потенциала;
- Более активное использование финансовых инструментов банковской системы для экспортных операций.



2. Для финансово-банковской системы:

- Увеличение капитала;
- Привлечение инвестиций в капитал и в активы ФКО;
- Увеличение доли кредитного портфеля к ВВП с 23-25% до 45-50%;
- Активное внедрение неиспользуемых или слабо используемых финансовых инструментов торгового финансирования и нетрадиционных форм кредитования.



3. Для государственных структур:

- Создание Банка Развития для поддержки средних и крупных предприятий;
- Создание Центрально-Азиатского гарантийного фонда;
- Создание «Экспортного центра»;
- Создание институтов 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»

Спасибо за внимание!

Контакты

Головной офис

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

Тел.: +996 312 66 49 60

www.gf.kg

office@gf.kg