

**№2**

**Кыргыз Республикасынын  
Улуттук банкы**

**2018**

---

**АНАЛИТИКАЛЫК ЭМГЕК  
Кыргыз Республикасындагы  
формалдуу эмес кредит берүү  
(пилоттук иликтөөнүн жыйынтыгы боюнча)**

---

**2018**

## Кыргыз Республикасынын Улуттук банкынын аналитикалык эмгеги

Кыргыз Республикасындагы формалдуу эмес кредит берүү  
(пилоттук иликтөөнүн жыйынтыгы боюнча)

**Сейитов Чоро Сейитович жана Тыналиев Бакытбек Асылбекович тарабынан  
даярдалган**

Кыргыз Республикасынын Улуттук банкынын илимий-эксперттик кеңеши тарабынан  
жайылтууга жактырылган<sup>1</sup>

2018-жылдын 4-апрели

**Бул иште чагылдырылган көз караш толугу менен авторго таандык жана ал Кыргыз Республикасынын Улуттук банкынын көз карашы болуп саналбайт.**

**Мында пилоттук изилдөөнүн жыйынтыктары чагылдырылган, алынган жыйынтыктар репрезентативдүү болуп саналбайт жана аларды тандалма жана башкы жыйындыга таркатууга болбойт.**

### Резюме

Кыргыз Республикасында кредит берүүнүн формалдуу эмес рыногунун болушу анын анчалык өнүкпөгөндүгүн билдирет. Каттоодон өтпөгөн кредиторлордун кызматынын жеткиликтүүлүгү, каражаттардын бат берилиши жана карыз алуучуларга карата формалдуу талаптардын жоктугу алардын кеңири жайылышынын негизги себеби болуп саналат.

**JEL:** O17, E40, H81

**Негизги сөздөр:** формалдуу эмес кредит, пайыздык чен, коммерциялык банктар, микрофинансылык уюмдар.

Бул басылмага байланыштуу маалымат боюнча төмөнкү дарекке кайрылсаңар болот:  
720001, Кыргыз Республикасы, Бишкек ш., Чүй, 168  
телефон: +996 (312) 66-91-91  
факс: +996 (312) 61-07-30  
e-mail: [mail@nbkr.kg](mailto:mail@nbkr.kg), [tseyitov@nbkr.kg](mailto:tseyitov@nbkr.kg), [btynaliev@nbkr.kg](mailto:btynaliev@nbkr.kg)  
Кыргыз Республикасынын Улуттук банкы

---

<sup>1</sup> Илимий-эксперттик кеңеш Улуттук банктын коллегиялдуу илимий-консультациялык кеңеш берүүчү органы болуп саналат жана илимий-изилдөө ишин өркүндөтүүгө көмөктөшүү багытын көздөйт. Кеңештин төрагасы – Жениш Н., PhD; кеңештин мүчөлөрү – Айдарова А.К.; Джусупов Т. Дж.; Каракожаев А.М.; Керимкулова Г.А., э.и.к.; Кыдыралиев С.К., ф.-м.и.к.; Могилевский Р.И., ф.-м.и.к.; Тилекеев К.А., PhD; Эсеналиев Д.С., PhD.

## **Ыраазычылык билдирүү**

Автор Кыргыз Республикасынын Улуттук банкынын Экономика башкармалыгынын «Экономикалык изилдөөлөр борбору» тобунун жетекчиси Б.А. Тыналиевге, Мамлекеттик тилди өнүктүрүү жана документ менен иш алып баруу бөлүмүнүн башкы адиси Г.С. Дөөлөталиевага жана Борбордук Азиядагы Америка университетинин «Экономика» факультетинин ага окутуучусу Р.А. Сабырбековго аналитикалык ишти даярдоодо жардамы жана пайдалуу сунуш-көрсөтмөлөрү үчүн ыраазычылык билдирет.

## **Мазмуну**

Киришүү.....	5
Маалыматтар жана методология.....	6
Изилдөө жыйынтыктары .....	7
Үй чарбалары .....	7
Жеке ишкерлер .....	8
Сүткорлор.....	8
Корутунду .....	9
Пайдаланылган адабияттын тизмеси.....	10

## Киришүү

Өлкөнүн банк тутумунун коопсуздугун жана ишенимдүүлүгүн камсыз кылуу Улуттук банктын артыкчылыктуу багыттарынын бири болуп саналат<sup>2</sup>, ошол эле учурда калктын акча ресурстарын өлкөнүн банктык жана финансылык институттарына мобилизациялоо кредиттик ресурстардын пайыздык ченин төмөндөтүүнүн жана алардын жеткиликтүүлүгүн жогорулатуунун башкы шарты катары каралат. Кыргыз Республикасынын банктык жана микрофинансылык секторлору – бул, экономиканын өтө тездик менен өнүгүп жаткан секторлору. Мында банктык депозиттер сыяктуу эле, кредиттердин жана микрокредиттердин да жыл сайын өсүп жаткандыгын белгилөөгө болот, бул дагы рыноктун катышуучуларынын финансылык ресурстары көбөйгөндүгүн жана калктын финансы институттарына ишеними жогорулагандыгын билдирет. 2017-жылдын аягына карата банктык жана микрофинансылык секторлордун жалпы кредиттик портфели 2016-жылдын ушул мезгилине салыштырмалуу 16,0 пайызга көбөйүп, 120 млрд сомду түзгөн, ал эми 2017-жыл жыйынтыгы боюнча депозиттер 133,1 млрд сом (2016-жылга карата +13,6 пайыз) өлчөмүндө катталган.

Кредит берүүнүн формалдуу рыногу менен катар эле, формалдуу эмес рынок да бар: туугандардан жана тааныштардан, менчик коммерциялык карыз берүүчүлөрдөн, ошондой эле карыз жана кредит алуунун кеңири таанымал булагы болгон күрөөканалардан алынган насыя.

Адатта банктык жана төлөм системасынан тышкары жүргүзүлгөн финансылык операциялардын көптүгү калктын финансы институттарына ишенбегендигине, банктык кызматтардан пайдалануу мүмкүнчүлүгүнүн жоктугуна жана финансылык сабаттуулук деңгээлинин төмөндүгүнө байланыштуу деп эсептелет. Калктын финансы институттарына карата ишеними ресурстук базанын өсүшүнө, инвестициялардын агылып киришине өбөлгө түзүп, финансылык туруктуулукка жана экономиканын өнүгүшүнө оң таасирин тийгизет. Анын үстүнө, Кыргыз Республикасында азыркы күнгө чейин үй чарбаларынын инвестициялык чечимдери боюнча изилдөөлөргө тиешелүү эмпирикалык иштер жүргүзүлгөн эмес. Үй чарбалары акчаны банкка салышын же активдерге (мисалы, кыймылсыз мүлктү, чет өлкө валютасын, мал сатып алууга, ссудага берүүгө) инвестициялоону билишпейт.

Дүйнөлүк тажрыйба көрсөткөндөй эле, өнүгүп келе жаткан өлкөлөрдө мал сатып алуу инвестициялоонун кеңири таркаган түрү болуп саналат, жана айрым банктар «cattle-banking» (ири мүйүздүү мал-банкинг) (Vote жана Hare, 2014) сыяктуу кызматтарды да киргизген. Үй чарбаларынын мындай чечимдерди кабыл алуудагы аракеттерин жана аларды шыктандырууну билүү банктык инструменттерди жакшыртууга, калктын ишенимин жогорулатууга, жана натыйжада ички инвестициялардын финансы секторуна мобилизацияланышына өбөлгө түзмөк (Алиева, 2008).

Кыргыз Республикасы – тууганчылык мамилелер өтө өнүккөн өлкө болуп саналат, анда калыптанып калган институттар чоң роль ойнойт, кээде мамлекеттик расмий институттардын ордун да алмаштырат. Формалдуу эмес акча мамилелери (шерине, ынтымак<sup>3</sup>) же формалдуу эмес кредит берүү калк арасында кеңири тараган тажрыйба болуп калган, жана эрежедегидей эле, адамдар алгач өз туугандарынын/тааныштарынын ичинен каржы издейт, алар каржылоодон баш тарткан учурда, кредиттик уюмдарга жана сүткорлорго кайрылышат. Азырынча

<sup>2</sup> Кыргыз Республикасынын 2016-жылдын 16-декабрындагы №207 «Кыргыз Республикасынын Улуттук банкы, банктар жана банк иштери жөнүндө» мыйзамы.

<sup>3</sup> Шерине – топтолмо касса оюну: оюндун бардык катышуучуларынан чогултулган акчаны алуу кезеги түзүлөт. Бул пайызсыз кредит болуп саналат. Ынтымак – өз ара мамилелердин формасы, мында жакын адамдардын чөйрөсү белгилүү бир иш-чарага (той, аш ж.б.) белгиленген сумманы бөлөт.

формалдуу эмес кредит берүү чөйрөсү изилдене элек жана укуктук жөнгө салуу жагынан кызыгууну жаратууда.

Республикада<sup>4</sup> күрөөканалардын көптүгү банктык эмес кредиттердин пайыздык чени жогору болгондугуна жана жарым-жартылай легалдуу иштегендигине (көпчүлүк күрөөканалар жана жеке карыз берүүчүлөр каттоосуз иштешет) карабастан, калк арасында аларга суроо-талап жогору экендигин айгинелейт.

Дүйнөлүк тажрыйба көрсөткөндөй, күрөөканалардын санынын өсүшү көбүнчө банктык кызматтардын жеткиликсиздигине жана калктын финансылык сабаттуулугу төмөндүгүнө байланыштуу келип чыгат (IBIS World, 2014). Ошондой эле АКШнын Финансы министрлигинин маалыматына ылайык, күрөөканалар өлкөнүн финансы системасынын абалы тууралуу билдирген маанилүү маалымат булагы болуп саналат (US Department of the Treasury, 2010). Бул тажрыйбаны формалдуу эмес (сүткорлук) кредит берүүгө да колдонууга болот.

Бүгүнкү күндө өлкөдө кредит берүүнүн формалдуу эмес секторундагы өз ара байланыштын себеп-натыйжаларын, масштабдарын жана башка динамикалык финансылык көрсөткүчтөрүн ачып көрсөткөн маалыматтар жок. Мындай маалыматтын болушу калктын финансылык продуктуларга муктаждыгын түшүнүүгө, банктык жана микрофинансылык инструменттерди жакшыртууга, акча агымдарынын олуттуу көлөмү жөнгө салынышына жана муну менен сектордун ачык-айкындуулугун жогорулатууга мүмкүндүк бермек.

Изилдөөнүн максаты – Кыргыз Республикасынын калкынын арасында (туугандар арасында, коммерциялык ж.б.) формалуу эмес кредит берүү жөнүндө базалык маалыматтарды алуу (Чүй областынын жана Бишкек шаарынын мисалында пилоттук изилдөө).

Изилдөөнүн милдеттери:

– карыз алуучулар менен формалдуу эмес кредиторлор арасындагы формалдуу эмес кредиттик мамилелерди изилдөө;

– калк жана ишкерлер үчүн формалдуу эмес кредиттердин төлөнүшү, мөөнөтү, кайтарымдуулугу жөнүндө маалымат алуу.

#### **Маалыматтар<sup>5</sup> жана методология**

Пилоттук изилдөө жүргүзүү үчүн 100 респондент сурамжыланган, ага Бишкек шаарынын жана Чүй областынын үй чарбалары, жеке ишкерлери (рыноктогу сатуучулар/реализаторлор)<sup>6</sup> жана сүткорлор камтылган.

#### **1-таблица. Респонденттердин шаарлар жана жынысы боюнча бөлүнүшү.**

№	Сурамжылануучу топтор	Жынысы	Бишкек	Кара-Балта	Кант	Сокулук	Токмок	Бардыгы болуп
1	Үй чарбалары	эркек	4	3	4	3	4	38
		аял	5	4	3	4	4	
2	Жеке ишкер	эркек	4	4	4	4	3	37
		аял	5	3	3	3	4	
3	Сүткор	эркек	4	2	2	2	2	25
		аял	3	2	3	2	3	
4	<b>Бардыгы болуп</b>		<b>25</b>	<b>18</b>	<b>19</b>	<b>18</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

<sup>4</sup> 2006-ж. – 148, 2007-ж. – 181, 2008-ж. – 196, 2009-ж. – 231 күрөөкана (Улуттук банктын маалыматы боюнча), 2010-ж. – 410, 2017-ж. – 277, 2018-ж. – 296 (Кыргыз Республикасынын УСК маалыматтары боюнча). Улуттук банк 2009-жылдын 8-сентябрынан тартып күрөөканаларды лицензиялоону токтоткон. Ал эми Кыргыз Республикасынын Өкмөтүнө караштуу Финансы рыногун жөнгө салуу жана көзөмөлдөө мамлекеттик кызматы 2017-жылдын июлунан тартып күрөөканалардын ишине лицензия бере баштаган.

<sup>5</sup> Талаа иштери «Erfolg Consult» ЖЧК тарабынан аткарылган, тел.: 0312 97 90 96, erfolg.consult@gmail.com.

<sup>6</sup> Акыркы 12 ай ичинде кредит алуу үчүн кайрылуулар тандоону аныктоочу фактор болгон.

Сурамжылоо жеке ишкерлер үчүн «face-to-face» ыкмасында, ал эми үй чарбалары жана сүткорлор үчүн «кар тоголоктоо» (snowball sampling) ыкмасында<sup>7</sup> жүргүзүлгөн.

**Үй чарбалары.** Мында көбүнчө коммерциялык банктардын же микрофинансылык уюмдардын кызматтарынан пайдалангандар катышкан. Ал эми формалдуу эмес кредит берүү кызматын пайдалангандарды табуу кыйыныраак болду.

**Рыноктогу жеке ишкерлер.** Бул топту, негизинен, иштеп жаткан жеринен, базарлардан табууга туура келди. Респонденттердин ичинен бул ишкерлер изилдөөгө активдүү катышты. Бир нече респонденттер сүткорлорду таап берүүгө аракеттеништи. Айрымдары болсо сүткорлор менен мындан аркы мамилесинин бузулушу ишине терс таасирин тийгизишинен кооптонуп, аларды көрсөтүп берүүгө даяр эмес экендигин билдиришти.

**Сүткорлор.** Бул топту сурамжылоо үчүн жеке тааныштар пайдаланылды. Алар өз ишин каттоодон өткөрүүнү каалабагандыктан жана аны ачыкка чыгаруудан корккондуктан, сурамжылоого катышуудан баш тартышкан. Ал эми айрым респонденттер суроолордон кооптонуп, интервьюну токтотушкан.

## **Изилдөө жыйынтыктары**

### **Үй чарбалары**

Үй чарбаларынын көпчүлүгүнүн негизги киреше булагы болуп, эмгек акысы, ошондой эле ишкердиктен жана айыл чарба ишинен алынган кирешеси саналат. Респонденттердин жарымынан көбү киреше деңгээли боюнча акчасы тамак-аш жана кийим сатып алууга жеткендердин катарына кирген, бирок бул тиричилик буюмдарын сатып алууга жетишсиз болуп саналат.

Мында 32 респондент кредитти тиричилик техникасын, үй эмерегин, мал, урук сатып алуу, айыл чарба иштерин төлөө максатында алган. Сурамжылоого катышкан үй чарбаларынын көпчүлүк бөлүгү акчага муктаж болгондо сүткорлорго, тааныштарына, досторуна же башка жеке жактарга кайрылышкандыгы белгилүү болду. Үй чарбаларынын айтымында, акча каражатынын кыска мөөнөттө берилиши, документтерди топтоо зарылдыгынын жоктугу, күрөөнү талап кылбагандыгы формалдуу эмес кредит алуунун себеби болуп саналат.

Көбүнчө үй чарбалары алган карыздын суммасы 30 миң сомдон ашкан эмес. Респонденттердин көпчүлүгү кредитти 14,0 пайыз орточо пайыздык чен менен үч айга чейинки мөөнөткө алган. Интервьюга катышкандар кредит берүүчү мекемелердин (коммерциялык банктар, МФУ<sup>8</sup>, күрөөканалар) пайыздык чени жеке жактардын (туугандар, тааныштар, достор) кредит берүүсүнө салыштырганда жогору экендигин алардын башкы кемчилиги катары белгилешкен.

Мындан тышкары, сүткорлордун кыска мөөнөткө кредит берүүсү алардын ишиндеги олуттуу кемчилик болуп саналат. Ошол эле учурда үй чарбаларынын өкүлдөрү формалдуу кредит берүүгө кайрылуусу үчүн, коммерциялык банктар, МФУ жана күрөөканалар пайыздык чендерин төмөндөтүүсү зарыл деген пикирин билдиришкен.

Ишкерлер жана үй чарбалары билдиргендей, алар карызын жабуу максатында, сүткорлорго кайрылууга аргасыз болушат, анткени коммерциялык банктар жана МФУ мындай максат үчүн кредит бербейт. Фермерлер жана дыйкандар, негизинен, мал, үрөн сатып алуу жана айыл чарба иштерине төлөө үчүн формалдуу эмес карыз алат. Ал эми ишкерлер көбүнчө легалдуу карыз алуу үчүн коммерциялык банктарды тандашат.

<sup>7</sup> «Face-to-face» ыкмасы – интервьюердин респондент менен бетме-бет сүйлөшүүсү, «кар тоголоктоо» (snowball sampling) ыкмасы – мында респондент сурамжылоо темасына тиешеси бар башка адамдарды сунуштайт.

<sup>8</sup> Микрофинансылык уюм.

Бюджет чөйрөсүндө иштегендер жана фермерлер кредит төлөөдө кыйла кыйынчылыктарга дуушар болот. Жөлөк пулга жашаган үй чарбалары тамак-аш азыктарын сатып алуу үчүн кредит алат. Мисалы, Кант шаарындагы көпчүлүк респонденттер мурдагы кредитин жабуу үчүн карызга акча алганын билдиришкен. Аялдар тобокелдиктин алдын алып, карызды нотариус аркылуу тариздөөнү эп көрөт, ал эми эркектерге тил кат же сөз берүү жетиштүү болот.

### **Жеке ишкерлер**

Сурамжыланган ишкерлердин көпчүлүгү Бишкек шаарынан жана айына 20 миң сомго чейин айлык акы алат. Респонденттер карыз акчаны (30 миң сомдон 60 миң сомго чейин) жүгүртүүдөгү каражаттарын толуктоо үчүн алгандыгын билдирген. Мисалы, ишкерлер акчанын бат берилишине, документтерди топтоо зарылдыгы жоктугуна жана ишеним мамилелерине байланыштуу сүткорлорго кайрылышат. Ал эми коммерциялык банктарга жана МФУга карыз алуу үчүн кайрылган ишкерлер жеке жактардыкына караганда төмөн пайыздар менен кредит алганын белгилеген. Кредит суммасы 30 миң сомго чейин жеткен. Респонденттердин басымдуу бөлүгү айына 11,5 пайыздык чен менен 3 айга чейинки мөөнөткө кредит алганы белгилүү болгон. Мындан тышкары, ишкерлер коммерциялык банктар, МФУ жана күрөөканалар пайыздык чендерин төмөндөтүүсү, ал эми сүткорлор кредит берүү мөөнөтүн көбөйтүүсү зарылдыгын белгилеген.

Эгерде калк жашаган пункттар боюнча карап көргөндө, мисалы, Сокулук шаарынын тургундарына орточо алганда, ай сайын жүгүртүүдөгү каражаттарын толуктоо жана ишкердик жүргүзүү үчүн башка калктуу конуштардын тургундарына салыштырмалуу кыйла көбүрөөк карыз акча алуусу талап кылынат. Бишкек шаарындагы ишкерлер насыя алуу үчүн көбүнчө туугандарына, досторуна, тааныштарына кайрылат, ал эми башка калк жашаган пункттарда сүткорлордун кызматынан пайдаланышат. Ошондой эле Кара-Балта шаарынын ишкерлери насыяны расмий түрдө тариздейт, ал эми башка калктуу пункттарда насыяны сөз берүү менен ала беришет. Кант шаарындагы ишкерлердин көпчүлүк бөлүгү акыркы алган кредити боюнча пайыздык чен айына 8,3 пайызды түзгөндүгүн, бул башка калк жашаган пункттарга салыштырганда төмөн экендигин билдирген.

Соода түйүндөрүнүн ээлери, сатуучулар жана кызмат көрсөтүүлөрдү берүүчүлөр жүгүртүүдөгү каражаттарын толуктоо үчүн көбүнчө формалдуу кредиттерди пайдаланат, бирок кызмат көрсөтүүлөрдү берүүчүлөр туугандарынан жана тааныштарынан да карызга акча алышат.

Кызмат көрсөтүү чөйрөсүндө иштеген жеке ишкерлер сүткорлордон кредит алууда төлөө мөөнөтүн узагыраак убакытка жылдырып берүүнү каалоосун билдирген. Көбүрөөк киреше алган ишкерлер, адатта, кредит алуунун формалдуу ыкмаларын колдонушат.

### **Сүткорлор**

Мында, негизинен, Бишкек шаарындагы сүткорлор сурамжыланган. Көпчүлүк респонденттердин негизги киреше булагы болуп ишкердик саналат. Сүткорлор берген карыздын өлчөмү 20 миң сомдон 50 миң сомго чейин өзгөрүп турган. Кардарлар үчүн айлык орточо пайыздык чен 11,15 пайыз тегерегин түзөт.

Сүткорлор, негизинен, кредитти өз каражаттарынын эсебинен сом түрүндө беришет. Сурамжылоого катышкан респонденттердин басымдуу бөлүгү мындай иш менен бир жылдан үч жылга чейинки мезгил ичинде алектенгендер. Көпчүлүк сүткорлор кредитти тил кат жаздырып алуу менен берүүнү туура көрүшөт. Интервью берген 26 сүткордун ичинен 25и өз ишин расмий каттоодон өткөрбөгөндүгүн жана ага даяр эместигин билдирген. Себеби, алар көзөмөл органдарынын текшерүүсүнөн жана контролдоосунан качып, расмий каттоосуз, формалдуу эмес иш жүргүзүүнү каалайт.



Адатта, сүткорлор кардарларын тааныштары аркылуу табат. Сүткорлордун пикири боюнча, кардарлар аларга акчаны бат бергендигине байланыштуу кайрылат. Алар кредитти кайтарып алууда кыйынчылыкка дуушар болушпайт.

Сүткорлордун формалдуу эмес мамилелери төмөнкүчө мүнөздөлөт, мисалы, иштебегендер жана пенсионерлер карыз алуучулардан каражаттарын кайтарып алууда кыйынчылыктарга дуушар болгон. Айыл чарбасынан киреше алган сүткорлор базарда иштеген ишкерлерге салыштырганда азыраак пайыз менен карыз беришкен. Ал эми кыйла камсыз болгон сүткорлор кредитти узагыраак мөөнөткө беришет. Сурамжылоонун натыйжасында, бюджеттик чөйрөдөгү кызматкерлер берген насыянын өлчөмү ишкерлердикине караганда азыраак экендиги маалым болгон.

Изилдөө натыйжасында көрсөтүлгөндөй, Бишкек жана Сокулук шаарларында он пайыз чегинде берилген насыянын пайыздык чени эң төмөн болгон.

**2-таблица. Сүткорлук кредиттери боюнча айлык пайыздык чен**

№	Калктуу конуш	Үй чарбасы	Жеке ишкер	Сүткор
1	Бишкек	12,2	10,6	10,0
2	Кант	14,7	8,3	12,0
3	Кара-Балта	15,0	15,0	12,5
4	Сокулук	17,9	13,6	10,0
5	Токмок	11,3	10,1	12,0
	<b>Орточо мааниси</b>	<b>14,2</b>	<b>11,5</b>	<b>11,3</b>

### Корутунду

Пилоттук изилдөө Кыргыз Республикасында кредит берүүнүн формалдуу эмес рыногу иштеп жаткандыгын тастыктады. Бирок бул рыноктун анчалык өнүкпөгөндүгүн жана формалдуу кредит берүү потенциалы өсүп жаткандыгын, ошондой эле жөнгө салуучу аны укуктук жактан жөнгө салуу жагында<sup>9</sup> тиешелүү чараларды көрүүсү зарылдыгын билдирет.

Сурамжылоого катышкан респонденттер-карыз алуучулар формалдуу эмес (сүткорлор, тааныштар, туугандар, достор ж.б. менен) мамиле сыяктуу эле, формалдуу (коммерциялык банктар, МФУ, күрөөканалар) мамиле боюнча да тажрыйбага ээ. Сурамжылоонун натыйжасы көрсөткөндөй, акчанын бат берилиши, документтерди топтоо зарылдыгынын жоктугу, каражаттардын жеткиликтүүлүгү (тааныштардан, достордон жана туугандардан карыз алуу) жана ишеним мамилелери формалдуу эмес кредит берүү кызматтарын пайдалануунун негизги себеби болуп эсептелет.

Ошондой эле сүткорлук кредитинин бир айдан үч айга чейин – кыска мөөнөткө берилиши анын өзгөчөлүгү болуп саналат. Сүткорлук кредитинин орточо наркы калктуу конушка жараша айына 10,0-12,0 пайызды түзөт, үй чарбалары орточо алганда, 14,0 пайыз, ишкерлер – 11,5 пайыз менен кредит алган, сүткорлор 11,2 пайыз менен каражат беришкен. Натыйжада, жылдык орточо чен 120,0-168,0 чегин түзгөн.

Сүткорлорду сурамжылоодо айрым кыйынчылыктар келип чыккан. Сүткорлордун интервью берүүдөн баш тартуусуна өз ишин ачыкка чыгарууну каалабагандыгы, каттоодон өткөрбөгөндүгү, текшерүүдөн жана салык төлөөдөн качуусу себеп болгон.

Көмүскө кредит берүү көлөмүн баалоо кыйын, бирок мындай кредит берүү рыногу, экономика агенттеринин расмий кредиторлордун кызматын пайдаланбагандыгынын себеби тууралуу билүү жөнгө салуучу жана кредиттик уюмдар

<sup>9</sup> Индияда алгылыктуу тажрыйба бар, мында «өкмөт тарабынан жетектелген өз ара жардам көрсөтүү топтору программасынын алкагында пайыздык чени төмөн кредиттер сунушталган. Бул формалдуу эмес кредиттерди пайдалануунун 14,5 пайызга кескин кыскарышына жана формалдуу эмес насыялар боюнча пайыздык чендердин бир аз төмөндөшүнө алып келген» (World Bank 2017).

үчүн маанилүү маалымат болуп саналат. Жөнгө салуучу органдар тарабынан сүткорлук ишти минималдуу административдик милдеттер менен, мисалы, «акча» агымын көмүскөдөн чыгаруу максатында, ыктыярдуу/милдеттүү патенттин негизинде жүргүзүүнүн уюштуруу-укуктук формалары боюнча жаңы талаптар иштелип чыгышы мүмкүн.

Башка жагынан, формалдуу эмес кредит берүүнү башкаруу терс таасирин тийгизиши мүмкүн. Алсак, сүткорлорду жөнгө салуу административдик милдеттердин көбөйүшүнө алып келиши мүмкүн, ал ишкерлердин убакыт сарптоосу сыяктуу эле, административдик чыгымдарын көбөйтөт. Демек, сүткорлук микрокредиттердин наркынын жогорулашына жана микрокредиттерди сунуштоо көлөмүнүн азайышына алып келиши мүмкүн. Мындай микрокредиттерге суроо-талап боюнча, карыз алуучулар ыкчам жана документтик тариздөөнү талап кылбаган насыялардан ажырап калышы ыктымалдыгын белгилеп кетүү зарыл. Ошентип, кандайдыр бир деңгээлде таанымал болгон сүткорлук рыногунун жок болуп кетиши жөнгө салуучунун кийлигишүүсүнүн натыйжасыздыгын көрсөтөт, бул бардык катышуучуларды белгилүү бир чыгымдарга же жоготууларга алып келет.

Сүткорлук кредит берүү системасына альтернатива катары Кыргыз Республикасында электрондук аянтчанын базасында p2p-кредит берүү кызмат көрсөтүүсүн ишке киргизүү мүмкүнчүлүгүн карап чыгууга болот, мында бир жагынан кредиторлор, экинчи жагынан – карыз алуучулар катышат. Мындай кредит берүүнүн популярдуулугу анын кеңири таралгандыгы сыяктуу эле, кредит берүү көлөмү менен тастыкталат. Мисалы, ири америкалык «Lending Club» p2p-компаниясынын платформасында карыз алуучулар 16 млрд АКШ доллары өлчөмүндө кредит алган, «SoFi» компаниясынын платформасы аркылуу 2011-2017-жылдар ичинде 30 млрд АКШ доллары берилген, 2016-жылы британиялык «Zora» компаниясынын кредиттеринин көлөмү 670 млн фунт стерлингге жакынды түзгөн.

#### **Пайдаланылган адабияттын тизмеси**

Bote, David, Stephen Mago, and Costa Hofisi. "Innovative rural financing in Zimbabwe: A case of cattle banking." *International Business & Economics Research Journal (IBER)* 13.4 (2014): 815-822.

Hoffmann, Vivian, et al. *Relief from usury: Impact of a community-based microcredit program in rural India*. The World Bank (2017).

IBISWorld. *Pawn Shops in the US: Market Research Report*. <http://www.ibisworld.com/industry/pawn-shops.html> (2014).

Theodos, Brett, and Jessica Compton. *Research on financial behaviors and use of small-dollar loans and financial services*. Washington, DC: The Urban Institute (2010).

Алиева, И. А. «Анализ сберегательного поведения населения Кыргызстана» *Вестник КРСУ* 8.6 (2008): 17.

Кыргыз Республикасынын 2016-жылдын 16-декабрындагы №207 «Кыргыз Республикасынын Улуттук банкы, банктар жана банк иштери жөнүндө» мыйзамы.

Кыргыз Республикасынын Улуттук банкынын 2010-жыл үчүн отчету (2010).