

[19.06.2003] КСФК: вчера, сегодня, завтра

Из интервью Жеенбаевой Б.Ж., исполнительного директора Кыргызской сельскохозяйственной финансовой корпорации:

...Первые кредиты нами были выданы из средств Министерства финансов, полученных в результате возврата тех кредитов, которые были выданы еще Министерством сельского хозяйства. В течение 1997 года мы выдали кредитов на сумму 33 миллиона сомов. На сегодняшний же день объем нашего кредитного портфеля составляет порядка 1 млрд. 200 млн. сомов.

...Корпорация представляет организацию с одиннадцатью филиалами и 43 представительствами. Как правило, один филиал объединяет 3-5 представительств, в зависимости от размера региона и объема кредитного портфеля. Организационная структура **КСФК** устроена по стандартному банковскому методу: есть подразделения по продажам (front-office) и есть подразделения по поддержке (back-office)...

... Наши взаимоотношения с Всемирным банком можно охарактеризовать как очень конструктивные, деловые и дружеские. С самого начала идет очень интенсивная работа, в процессе которой наши команды находятся в постоянном контакте и обмениваются информацией.

...Будучи гражданами Кыргызстана, живя здесь, естественно, мы пытались делать все, что будет лучше для сельских жителей нашей страны. Конечно же, при этом мы должны были их убедить, что, например, в случае роста объемов **кредитования** качество портфеля не ухудшится. В случае со снижением процентной ставки мы должны были доказать, что способны оплатить стоимость ресурсов, покрыть все операционные расходы, сформировать резервы и даже получить прибыль. И Всемирный Банк шел нам на встречу...

...Мы же для себя в условиях Кыргызстана определили, что микрокредит составляет сумму до 50 тысяч сомов, то есть

ориентировочно где-то \$1 тыс. Средний кредитный портфель на одного заемщика в Корпорации составляет порядка \$1300 – 1500, что можно рассматривать как микрокредит. При этом у нас есть кредиты размером и в \$200, и в \$200 тыс., то есть вилка достаточно большая. ...Потребности в кредитах умеренные: действительно, зачем фермеру брать кредит в 100 тысяч сомов, когда ему нужно всего 20 тысяч? Здесь хотелось бы остановиться на специальных микрокредитных программах для малообеспеченных слоев населения, которые широко применяются в практике развивающихся стран. Суть их в том, чтобы малоимущие, у которых нет ни земли, ни домов, ни другого возможного залога, могли получать кредиты без залогового обеспечения. Для этого в других странах применяли так называемое групповое кредитование для развития мелкого бизнеса. ПРООН предложил нам эту схему, и мы решились применить ее в Кыргызстане... В целом программа дала положительные результаты. Наглядным подтверждением этого служит тот факт, что наши группы взаимопомощи в дальнейшем объединились в ассоциации, из которых были отобраны самые сильные и преобразованы в микрокредитные агентства, получившие лицензию Национального банка. Таких агентств сейчас 12, и они готовы работать на местах. Это весьма удобно для сельчан, которым нет теперь необходимости ехать куда-то за 10-тью или 15-тью тысячами сомов, когда их можно получить в собственном селе.

...Что касается емкости рынка микрокредитования, то я считаю, что рынок еще далеко не удовлетворен. Еще три-четыре года назад нам было труднее найти подходящие проекты, сейчас же рынок развивается такими темпами, что мы уже просто не успеваем. Развитие одних хозяйств автоматически тянет за собой цепочку – развитие бизнеса поставщиков и покупателей. За эти годы у нас сложилась своя клиентура и их обороты, их хозяйства и соответственно их потребности выросли настолько, что порой они не дают дорогу и не пропускают новых клиентов. И вполне возможно, что в последующие годы мы будем обслуживать все меньше новых клиентов...

...В головном офисе в 6 филиалах КСФК мы уже осуществляем кассовое обслуживание кредитов и в этом году планируем внедрение этих операций дополнительно еще в трех филиалах. Что касается расчетных и депозитных операций, то они в нашем

стратегическом плане, разработку которого мы закончили при технической помощи Европейского Союза... За семь лет своей деятельности мы достаточно успешно освоили операции по кредитованию, которые являются одними из основных банковских операций. Но постепенное развитие хозяйств и рост наших клиентов, разумеется, привел к росту потребностей в более широком спектре банковских услуг, которые КСФК пока не может удовлетворить. В стратегическом плане развития КСФК до 2006 года мы планируем предложить нашим клиентам дополнительно еще три вида **банковских услуг**: на первоначальном этапе – обслуживание расчетных и текущих счетов клиентов и операции по вкладам, а в 2006 году – внедрение в приграничных зонах обменных операций. При этом мы будем внедрять и развивать новые продукты очень осторожно. ...Кроме того, в 2006 году мы определили нашу долю на рынке кредитования – 20% (предполагается, что кредитный портфель будет составлять порядка 2 миллиардов сомов), тогда как доля на рынке депозитов будет всего 2% (приблизительно 400 миллионов сомов). Риски, как видите, минимальные. Естественно, мы намерены внедрять новые продукты только после осуществления успешного моделирования всех процессов и процедур...

«Общественный рейтинг», 19 июня 2003