

Иқтиисодчи

Независимый деловой журнал независимого Таджикистана



№ 06 (21) 2018 || 06 / Ноябрь - Декабрь / 2018

Александр Шевнин:
«Сангтудинская ГЭС - 1 стала
крупнейшим инвестиционным
проектом России в странах СНГ»

Кевин Коверт:
«Я горжусь работой, которую
мое правительство выполняет в
Таджикистане»

ОБЩЕСТВЕННЫЙ ТРАНСПОРТ ДУШАНБЕ: ИЗМЕНЕНИЯ К ЛУЧШЕМУ?



РАЗВИТИЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ СОКРАТИТЬ РАССТОЯНИЕ МЕЖДУ ДЕНЬГАМИ И БИЗНЕСОМ

В Душанбе 21 декабря 2018 года в рамках реализации проекта NICE-TAK, финансируемого в со-финансировании с Федеральным Министерством по экономическому сотрудничеству, состоялся круглый стол на тему «Альтернативные финансовые инструменты кредитования бизнеса». Инициаторами выступили Национальная ассоциация малого и среднего бизнеса совместно с Ассоциацией микрофинансовых организаций Таджикистана.



Инструментов может бизнесом

европейским союзом
в витию Германии,
и малого и сред-
него бизнеса Таджикистана



Сегодня ни для кого не является секретом ситуация, в которой оказалась банковская система Таджикистана. Поддерживая разного рода отечественные стартапы, банки заняли позицию ожидания, когда местный бизнес вырастет и укрепится до полной способности удовлетворять условия в рамках заключаемых контрактов. Однако, оказываемой поддержки совершенно не достаточно для того, чтобы бизнес дрос до нужных размеров. Налицо замкнутый круг, выход из которого попытались найти эксперты в ходе работы круглого стола.

«Когда мы начали работать в Таджикистане, для нас большим удивлением оказалось то, что местный бизнес имеет сложности не со стоимостью капитала или финансирования, а с доступом к нему. К сожалению, существует огромное расхождение между спросом и предложением. Мы долго думали над тем, какой вклад в решение этой проблемы можно внести в ходе реализации нашего проекта и сегодня мы попытались собрать здесь всех, кто запускает программы и реализует свои проекты в этом направлении. Конечно, ничего нового мы здесь не скажем, но пусть данная встреча станет ещё одним шагом на пути к ускорению процесса, когда бизнес и деньги возрождают друг друга», - отметил в своём приветственном слове **Фиоренцо Спиротто, руководитель проекта NICE-TAK** (Сеть Бизнес Посреднических Организаций и Конкурентоспособных Предприятий в Таджикистане и Кыргызстане).

Далее выступил **Хуршед Миракилов, член совета директоров Ассоциации микрофинансовых организаций Таджикистана**, который рассказал о предпринимаемых мерах в решении проблем финансового сектора республики:

«Мы, как АМФОТ, придерживаемся определённых стратегий, разработанных в соответствии со среднесрочной стратегией развития до 2020 года и долгосрочной Национальной стратегией развития Таджикистана до 2030 года.

Учитывая концептуальные цели и задачи своих членов, направленные на содействие достижению высшей цели долгосрочного развития, ассоциацией разработана Концепция развития микрофинансового сектора Республики Таджикистан на 2018 – 2021 годы. При этом под микрофинансированием понимается оказание кредитных услуг экономически ак-

тивной части населения.

Политика микрокредитования частного кредитного обмена предполагает предоставление соответствующих финансовых услуг для экономически активных людей с невысоким уровнем дохода с целью улучшения условий жизни, а также уровня экономического развития регионов.

Мне бы хотелось выделить ряд интересных и важных моментов в дальнейшей реализации существующих микрокредитных программ. Прежде всего, это постепенное вовлечение граждан республики, включая и малоимущую часть населения, в повседневное использование современных банковских технологий посредством мобильного банкинга, интернет - банкинга и исламского банкинга. Это будет способствовать повышению уровня его «банкореализованности» и содействовать адаптации к новым экономическим реалиям, в которых мы находимся. Также необходимо подчеркнуть, что произошло изменение отношения населения к микрофинансовым организациям. Появилось чёткое понимание того, что предоставляемые организациями микрофинансовые услуги, не являются для них безвозмездной помощью. Финансовые кредитные ресурсы, полученные заемщиками, являются платными и подлежат обязательному возврату.

Конечно, существуют некоторые механизмы, например, такие как исламский банкинг, который предполагает беспроцентное финансирование, но и это бесплатно.

Все микрофинансовые организации являются коммерческими, это не благотворительный фонд. Поэтому для того, чтобы население правильно понимало подобного рода вопросы, необходимо проводить совместные мероприятия, тренинги по финансовой грамотности совместно с международными организациями, особенно в регионах страны.

Важно отметить появившийся интерес к микрофинансированию со стороны некоторых банков. Этому способствовало соглашение о займах между Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) и двумя отечественными банками.

Надо сказать, что уже сейчас происходит трансформация экономического сектора Таджикистана и жизненно необходимо делать что-то новое, привлекать инновационные технологии и методы финансирования для того, чтобы поднять уровень доверия населения».

Текст: Кристина БОРОДАВКО

Об альтернативных финансовых инструментах кредитования в труднодоступных и горных регионах Таджикистана на примере кредитных союзов рассказал Гулос Рахматшоев, консультант образовательного центра при МКО «Мадина ва хамкорон»: «С 2011 года и по сей день, мы обучили финансовой грамотности около 4 тысяч человек. Наши бенефициары сами выбирали интенсивность занятий и время их проведения. Обычно это было по полтора часа в день, три раза в неделю. Нами задавались домашние задания, например, учащиеся должны были преподавать своим домочадцам пройденный материал. Через 3-4 урока мы отправляли волонтеров к ним домой, и они задавали вопросы не только самим участникам курсов, но и их семьям. Если кто-то не мог ответить на вопрос - штрафовался участник. Благодаря этому мы можем предположить, что обучили не только самих участников, но и их родных. Если в каждой семье в среднем 5 человек, то в сумме это уже не 4 тысячи, а 20 тысяч человек.

Первоначально мы начали со сбора сбережений в стеклянных банках и через 2-3 месяца, когда копилка заполнялась, мы совместно шли в банк и открывали для участников счета.

Кстати мы в числе первых начали говорить об эффективности кредитных союзов еще до того, как в 2013 году был принят Закон Республики Таджикистан «О кредитных союзах». Тогда мы адаптировали курс по финансовой грамотности, добавив в него психологические аспекты и личностный рост. По итогам прохождения этих курсов с 2013 года мы начали создавать кредитные союзы, гарантируя достижение успеха в течение последующих 5 лет.

На данный момент участниками курсов по финансовой грамотности являются 650 человек. Создано 7 кредитных союзов.

Расширение сферы финансовых услуг, внедрение инноваций, совершенствование формы обслуживания, участие в формировании финансового сектора ГБАО и построение гражданского общества - наши главные цели.

Основная миссия — улучшение качества жизни членов кредитного союза. Мы заботимся о разработке таких финансовых продуктов, которые помогали бы каждому члену союза в приобретении необходимых товаров и услуг, открытии собственного бизнеса, получении качественных образовательных и медицинских услуг. Кредитный союз предоставляет доступ к необходимым финансам, позволяет надежно сохранять и приумножать свой капитал.

Сегодня мы специализируемся исключительно на выдаче кредитов членам кредитного союза.

Нами разработаны простые и понятные условия кредитования.

Еще одним преимуществом является индивидуальный подход. У каждого члена союза есть возможность получить кредит в размере от 100 сомони до 60 тысяч сомони.

Например, мы выдаем кредит на развитие бизнеса в сфере торговли или потребительский кредит для организаций под 24% годовых, срок кредита - 12-18 месяцев. Кредит на производственные услуги - под 12% годовых на срок от 18 до 36 месяцев.

У нас действует оперативное рассмотрение кредитных заявок и отсутствует комиссия при

фруктов и овощей. Надо сказать, что сейчас на рынке Хорога продуктов местного производства становится всё больше.

Другой пример. Женщина, будучи членом кредитного союза, ранее получила кредит в долларах США в Первом Микрофинансовом банке. Прошло некоторое время, доллар резко повысился, и она оказалась не в состоянии погасить кредит. Тогда женщина обратилась в группу кредитного союза, и было принято решение ей помочь и выдать льготный кредит на два года под низкий процент. Кредит был успешно погашен. Если бы ей тогда вовремя не помогли, то она просто потеряла бы квартиру.



выдаче кредита. Получателю необходимо обеспечить поручительство третьего лица, которым может выступить член того же кредитного союза. Также необходимо согласие семьи. Заполняется заявление, предоставляется копия паспорта и копия налоговых выплат. Метод погашения стандартный, распределяется по месяцам плюс процент, а также досрочное погашение любой суммы в любой момент.

Конечно же, нам уже есть чем похвастаться. Я приведу несколько примеров. Кредитный союз выдал кредит в городе Хорог на сумму 27 тысяч сомони членам группы в составе из 6 человек под 12% годовых. Они организовали совместный бизнес - цех по переработке фруктов и овощей, тем самым создав 6 постоянных рабочих мест. Благодаря открытию данного цеха для местного населения и жителей близлежащих кишлаков появился источник оптовой продажи

Приведу еще один пример. Розия, инвалид второй группы, состоит в кредитном союзе «Оян дасоз». Она точно также, вступая в кредитный союз, уже имела долларовый кредит в Первом Микрофинансовом банке. Ситуация идентичная, но только здесь уже банком было принято решение выставить на продажу её квартиру. Узнав об этом, Розия стала сильно болеть. Она обратилась в кредитный союз. Группа приняло решение выдать ей льготный кредит на 3 года под низкий процент, благодаря чему она смогла вовремя расплатиться. И таких примеров очень много.

Причиной для создания кредитных союзов послужило возрастающее отстранение большей части населения от ключевых событий в сфере развития бизнеса в ГБАО. У нас нет достаточного доступа к информации, к кредитным ресурсам и бизнес - образованию.

Сегодня проводится достаточно много конференций и бизнес - форумов, однако, к сожалению, не все желающие по разным причинам могут на них попасть.

Что касается ограниченного доступа к финансовым ресурсам. В Республике на сегодняшний день функционирует более 40 банков и финансовых фондов, но в ГБАО работает всего 3 банка и все они филиалы.

В Таджикистане действует более 60 микрофинансовых организаций, при этом в ГБАО представлены только 3, но и они располагают маленькими кредитными портфелями.

Дистанционность районов ГБАО от 200 до 350 км

ются 3-4 человека. В последующем создаётся кредитный союз, разрабатывается курс по бизнес - планированию и лидерству, маркетингу, продажам и т.д.

Не менее важными услугами для членов союза являются: юридическая консультация, бизнес - консультация, составление бизнес - планов, поиск партнёров.

Стратегия нашей ассоциации это подготовка тренеров по всем направлениям, совместное проведение курсов по финансовой грамотности и создание кредитных союзов во всех джамоатах, доведя количество членов до 3 тысяч человек к 2022 году; проведение тренингов по кор-

ник программы GIZ «TRIGGER» в Таджикистане охарактеризовал весь спектр существующих проблем:

«Программа GIZ была поддерживающей организацией в принятии Закона РТ «О кредитных союзах» в 2013 году. В то время предусматривалась даже поддержка партнёров, создающих кредитные союзы на территории Таджикистана. С 2013 года по настоящий момент было создано всего 5 кредитных союзов: 3 в Согдийской области (2 из них сразу закрылись). Один кредитный союз был создан в Душанбе, другой и сейчас официально работает в ГБАО, но оба союза зарегистрированы как общества с ограниченной ответственностью. И здесь уже налицо проблема в регистрации.»

Получается, что официально в Таджикистане действует всего три кредитных союза. Причина закрытия двух союзов в Согде кроется в законодательстве.

Надо сказать, что сам по себе закон не плохой, но кроме него по этой теме, к сожалению, больше никаких регулирующих нормативно - правовых актов просто нет.

О принятии данного закона знают только министерства и ведомства в Душанбе, в регионах о нём мало что слышали. При регистрации союзов люди часто сталкиваются с тем, что чиновники и налоговики путают кредитный союз с обществом с ограниченной ответственностью, от чего возникают проблемы при регистрации и с ежемесячной отчётностью.

Конфликт заключается в том, что кредитный союз, в отличие от ООО, не является коммерческой организацией и согласно закону не облагается налогом, однако налоговые органы отказываются принимать нулевые отчёты. Разве может нормально развиваться кредитный союз, когда он создаётся на основе членских взносов, с которых он ещё и должен платить налоги, в том числе и дивиденды? К тому же все сотрудники в союзе могут работать на добровольной основе, однако налоговые органы требуют, чтобы хотя бы минимальная заработка платилась как минимум двум сотрудникам.

Ещё одной существенной проблемой является то, что из закона не ясно кто является основным регулятором. В законе сказано, что до 20 января каждого года кредитные союзы должны представлять отчёт Национальному банку о своей деятельности. Но там не сказано о том, что Национальный банк является координатором регулятором или куратором кредитных союзов. И это большой минус, когда кредитный союз не знает перед кем нужно отчитываться.

Вернувшись к вопросу о распавшихся кредитных союзах в Согдийской области. Всё дело было в недопонимании с налоговыми органами. В 20



и многие молодые люди из отдалённых кишлаков просто не могут приехать в Хорог, например, учиться в университете. Там очень много талантливых ребят, но часто из-за финансовых трудностей своих семей они не могут продолжать учёбу. Именно поэтому мы хотим создавать кредитные союзы и в отдаленных районах области для того, чтобы быть ближе к народу и иметь возможность помочь.

Количество членов всех 7 кредитных союзов составляет всего 218 человек. Количество женщин 187, а это 86%, чему мы очень рады.

Кредитный портфель союзов на октябрь 2018 года составил 1 млн. 443 тыс. 595 сомони. С начала деятельности было выдано 353 кредита членам организации на сумму 3 млн. 461 тыс. 251 сомони.

Наши услуги – обучающие тренинги по финансовой грамотности. Ежедневно к нам записыва-

ются на портативному управлению; подготовка молодых лидеров; объединение всех кредитных союзов в ассоциацию; усиление роли ассоциации в жизни кредитных союзов; усиление её технической базы; повышение потенциала управляющих; проведение ежегодной конференции, круглых столов, конкурсов, с участием местных и международных организаций; изучение опыта работы кредитных союзов других стран.

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что за кредитными союзами наше достойное будущее».

В продолжение темы о кредитных союзах участники круглого стола не оставили без внимания и проблемы в нормативно-правовом регулировании деятельности таких союзов в Республике.

Азиз Назаров, финансовый совет-

году в один из кишлаков Исфары, где был зарегистрирован союз, приходит письмо из комитета, в котором говорится, что данный кредитный союз должен получить лицензию на свою деятельность, иначе он будет оштрафован. А кто является членом кредитного союза – старики, женщины и малограмматная молодёжь, которые понятия не имели о всевозможных юридических тонкостях. Естественно они испугались и закрылись.

Коротко скажу о кредитных союзах в ГБАО, где традиционный банкинг, действительно, представлен очень бедно. Возможно именно поэтому кредитные союзы там популярны и активно развиваются. Народ чувствует себя отдалённым и надеется на самого себя. Практически в каждом крупном кишлаке есть по 10 мелких кредитных организаций. Каждый житель скидывается по 50 сомони и по этому принципу всё отлично работает.

Что касается других регионов, мы считаем, что эту методику в целом можно применить на весь Таджикистан, но надо использовать ее в рамках законодательства. Эти 7 неформальных групп на Памире, существуют, но они работают не в рамках законодательства, так как они не имеют официальной регистрации. Интерес есть и в Согдийской области, и в Хатлонской области. Таких неформальных групп очень много. В прошлом году я делал анализ по Кулябской зоне. Там в одной только Дангаре действует около 10 неформальных кредитных союзов.

Работать нужно в два этапа. В краткосрочной перспективе надо работать с действующим законом, который у нас есть. В долгосрочной перспективе нужно создавать рабочую группу при том органе, который будет регулировать деятельность кредитных союзов, и внедрять дополнения, изменения и создавать нормативно правовые акты для того, чтобы в будущем кредитные союзы могли работать в рамках закона и единых правил, понятных и обычным гражданам, и государственным служащим».

В ходе оживлённой дискуссии, Матлуба Турсыновна Ульджабаева, председатель Национальной ассоциации малого и среднего бизнеса Таджикистана, отметила необходимость создания рабочей группы, куда обязательно должны войти представители Национального банка Таджикистана, «Амонатбанка», микрокредитных организаций, бизнес-ассоциаций, международныхonorских организаций и финансовых институтов для разработки нормативно-правовых документов, которые бы всесторонне урегулировали деятельность кредитных союзов в Таджикистане в соответствии с требованием времени.

Сторонняя сессия работы круглого стола была посвящена принципам исламского банкинга.

Хуршед Миракилов, представитель «Сохибкорбанка», рассказал предысторию внедрения данного механизма в Таджикистане, о перспективах развития и конкретных шагах банка в переходе на исламский банкинг:

«Сохибкорбанк» это банк, который планирует полный переход от традиционного банкинга к исламскому. В этом направлении уже сделаны конкретные шаги. Многое также сделано и со стороны других микрофинансовых организаций, которые тоже планируют работать через исламское банковское окно.

Механизм исламского банкинга показал свою

устойчивость в условиях глобального экономиче-

ского кризиса, что было отмечено Междуна-

родным Валютным Фондом и Всемирным бан-

ком.

О внедрении исламского банкинга в Таджикистане впервые заговорили в 2007-2009 годах. Тогда была сформирована начальная инициатива - обращение Правительства Республики Таджикистан в Национальный банк о рассмотрении внедрения исламского банкинга в республике и создана специальная рабочая группа.

Наш банк поддержал данную инициативу и уже совместно с Национальным банком мы начали прорабатывать данное направление. В сентябре 2010 года было проведено исследование потребности рынка в исламском банкинге. Было установлено, что имеется достаточно высокая потребность в этом механизме при том, что население тогда мало что об этом знало.

В 2011 году этот вопрос начинает рассматриваться уже на более высоком уровне. Создаётся межведомственная комиссия, куда вошли все компетентные министерства и ведомства.

Тогда была проделана огромная работа по повышению уровня знаний сотрудников финансового сектора. Был организован специальный тренинг в Центральном банке Малайзии, где нашим специалистам на практике было показано, как и насколько эффективно работает исламский банкинг и какой социальный эффект он может иметь.

В 2012 году совместно с консультантами из Киргизстана нами был разработан отдельный отраслевой закон об исламском банкинге.

В 2013 году мы заручились поддержкой Исламского банка развития. Была выбрана консалтинговая компания для Национального банка в разработке отраслевого закона. В том же году закон был принят, но, конечно, это было не то, что мы хотели. Его суть заключалась в привлечении международных финансовых институтов, привлекающих своих консультантов и свои компании для того, чтобы сохранялся статус международного уровня.

С 2015 по 2018 год продолжается работа по

формированию нормативно-правовой базы. Национальный банк Таджикистана работает над внутренними положениями и инструкциями. Основная часть документов уже готова и ждёт своего утверждения.

Надо сказать, что согласно Национальной стратегии развития к 2030 году исламский банкинг в стране уже должен будет заработать.

Также хотелось бы рассказать о том, что сделано самим «Сохибкорбанком» в этом направлении.

Первым нашим шагом стало подписание меморандума о сотрудничестве с Исламской корпорацией по развитию частного сектора (ICD). Это международный финансовый институт при Исламском банке развития, который выступает нашим основным консультантом.

Вторым шагом стало проведение исследования в финансовом секторе на степень потребности в услугах исламского банкинга. Вкратце могу сказать, что потребность очень высокая. Но здесь надо понимать, что первостепенным при выборе данного продукта является выгода от его использования, а потом уже рассматривается религиозный фактор.

Третьим шагом подписано соглашение на реализацию двух проектов с компанией ITS по внедрению автоматизированной банковской системы, адаптированной под исламский продукт. И четвёртое. Исламская банковская деятельность является лицензируемой, поэтому сейчас «Сохибкорбанком» собран весь пакет документов, включающий в себя бизнес-план, стратегию развития на ближайшие 3 года, который будет представлен в Национальный банк Таджикистана. Работа уже на стадии завершения. В 2019 году мы надеемся получить лицензию и начать уже функционировать как первый исламский банк в Таджикистане.

Если говорить о различиях исламского и традиционного банка, то одно из них, например, заключается в структуре корпоративного управления. В исламском банке дополнительно действует ещё Комитет по исламским финансовым услугам, главной функцией которого является рассмотрение внутренних документов, включая контракты с клиентами, на соответствие и несоответствие шариату.

Также помимо общепринятых оценок, проводится шариатский аудит, то есть дистанционно работает наблюдательный совет, который ежедневно рассматривает документы и даёт заключение, ссылаясь на международные стандарты.

В исламском банкинге существуют такие понятия как приятель и партнёр. Клиент приходит в банк как партнёр, вкладывает деньги, становясь держателем, владельцем инвестиционного счёта. Он инвестирует и получает прибыль. Если банк терпит убытки, то клиент тоже терпит убыток.



ки, все равномерно. Здесь работает принцип справедливости.

Также нельзя инвестировать в вещь, которую нельзя посчитать, потрогать или увидеть своими глазами. Банк финансирует только в реальные активы, поэтому финансовый кризис на него оказывает влияние, но не существенное. Прибыльность небольшая, но устойчивая. Продукты менять нельзя, так как они расписаны и прописаны в международных стандартах.

Существует и такое понятие, как исламские окна, когда традиционный банк открывает филиал и начинает осуществлять операции в рамках исламского банкинга. Наше законодательство это тоже позволяет.

Основные отличия исламского банка от традиционного

Традиционные банки в торговых операциях не участвуют. Исламский банк осуществляет не только банковские, но и торговые операции.

Банк-партнер. В исламе есть такое понятие, как «неопределенность». Если оно существует в сделке, то шариатский комитет всю прибыль, полученную от сделки, отправляет на благотворительность.

Прибыль. В исламском банкинге финансовые услуги на беспроцентной основе и нет речи о прибыли. Прибыль и убытки отчисляются по нормам реестра, но при этом мы должны понимать, что депозитный портфель у банка не уве-

личивается, если мы не можем гарантировать прибыль или убытки.

- Банк – клиент. Исламский банк подвергается такому же риску, как и его клиент, то есть получает прибыль или терпит убытки. Здесь есть еще такой пункт, как «принцип прозрачности». Когда банк покупает товар и продает его в рассрочку клиенту, то цены, по которым был куплен товар, должны быть отражены в контракте. Если данная информация будет скрыта, то шариатский комитет может не одобрить эту сделку.

- Депозитная политика имеет ярко выраженный инвестиционный характер.

- Штрафные проценты – прибыль традиционного банка. В исламском банке штрафы идут на благотворительность.

- В обычном банке финансируется любой бизнес, не запрещенный действующим законодательством. В исламском же финансируется любой бизнес, не запрещенный действующим законодательством и нормами шариата.

Какие сложности имеются на сегодняшний день

- Необходимо внесение изменений в Налоговый кодекс с учетом принципов исламского банкинга, иначе принятый закон не заработает.

- Разработка нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность исламских банков.

- Нехватка специалистов в исламском банкинге.

- Недостаточная прозрачность ведения бизнеса

предпринимателями.

- Отсутствие опыта исламского банкинга у предпринимателей.

Также хотелось бы отметить, что основными модулями развития в данном случае могут быть: оценка адекватности правовой системы, наращивание потенциала в области производительности исламских финансовых услуг, открытие государственных счетов, привлечение инвестиций, проведение транзакций, координация исламской финансовой деятельности стран, активных в исламском банкинге, возможность создания исламского финансового центра в регионе, изучение на практике опыта других стран, которые внедрили услуги исламского банкинга, путем учебных программ, визитов и коммуникации.

Инвестиции через Исламский банк стимулируют развитие малого и среднего бизнеса, агробизнеса и привлечение долгосрочных финансовых ресурсов, что сегодня для нас очень важно».

В процессе дискуссии участники круглого стола обсуждали такие вопросы, как играет ли роль религиозная принадлежность клиента, обращавшегося за услугами в исламский банк, имеет ли право частный предприниматель с оборотом менее 500 тысяч сомони обслуживаться в исламском банке, как один банк может оказывать услуги традиционного и исламского банкинга одновременно и многое другое.

В ходе следующей сессии выступил Диловар Амонов, менеджер по развитию мобильных технологий МДО «Алиф сармоя» на тему «Инновации и новые банковские технологии – путь к увеличению доступа населения к финансовым продуктам».

«Алиф сармоя» является микродепозитной организацией и считается относительно молодой, так как она существует чуть более 4 лет.

Команда состоит из 170 человек. Клиентов, которые так или иначе воспользовались нашими услугами, и мы имеем с ними подписанные соглашения, около 23 тысяч человек.

За чуть больше года нами выпущено около 50

суммы с карты в любой момент можно снять или пополнить карту. Система ежедневно считает доход и по итогам месяца начисляется общий доход. Доходность на прямую зависит от доходности организации и, в среднем, составляет 6-8%. Это относительно не много, конечно, по сравнению со срочными депозитными кредитами, особенно при национальной валюте, но, естественно, банк понимает, что держатель может в любой момент снять наличные, как в нашей кассе, так и в любом банкомате.

Второе это оплата без комиссий. То есть мы продвигаем везде наши карты, как один из инструментов, который позволяет оплачивать без комиссий. Большинство наших банков имеют

После использования средств в течении 10 дней необходимо погасить рассрочку различными способами - через платёжные терминалы, посредством других карт «Корти Милли» или в кассе «Алиф сармоя».

Сейчас мы стараемся расширить возможности пополнения, чтобы можно было легче и удобнее погашать рассрочку. Кредитный лимит составляет 2 тысячи сомони, он также может зависеть и от дохода держателя карты на основании предоставляемых им документов. Эти карты также отличаются бесплатным обслуживанием.

Еще одна особенность – на данные карты предоставляется рассрочка с разной комиссией. Например, при покупке на сумму 300 сомони дополнительно взымается комиссия в 6 сомони, и держателю необходимо вернуть в течение 10 дней 306 сомони. Это распространяется на те торговые точки, где установлены терминалы других организаций. В случае если оплата происходит в «нашей» торговой точке, то комиссия не взымается. Мы свои расходы покрываем за счёт той комиссии, которую получаем от самой торговой точки.

Нашим основным продуктом является Alif.Pay – система онлайн - платежей, которая работает по адресу alifpay.tj. На этом ресурсе можно делать переводы с карты на карту среди карт «Корти Милли».

В целом сам сервис заработал чуть больше года назад, в октябре 2017 года. Наша организация стала первой кредитной организацией, которая дала возможность переводить деньги с одного счёта на другой онлайн, не через банкомат, а именно посредством ввода данных карт в браузере компьютера, либо с использованием мобильного телефона.

Ежедневно этим сервисом пользуются десятки держателей. Перевод происходит не только среди наших клиентов - держателей наших карт, но и среди карт других кредитных организаций.

В рамках онлайн - системы Alif.Pay мы реализовали возможность онлайн продажи для торговых представителей, у которых имеются интернет - магазины, онлайн - сервисы, где требуется оплата. Данная система внедрена на целом ряде сайтов, таких как сайт Somon.tj, где можно оплачивать с помощью карт «Корти Милли». Ещё один продукт, который мы реализовали в рамках системы Alif.Pay – онлайн - оплата налогов физических лиц и индивидуальных предпринимателей.

В апреле-мае 2018 года в сотрудничестве с налоговым комитетом нами была полностью реализована онлайн - оплата налогов физических лиц и индивидуальных предпринимателей. Ежедневно этим сервисом пользуются не только наши клиенты, но и все те держатели карт «Корти



тысяч карт. Помимо этого мы сейчас активно развиваем приём квайринг карт, а также приём непосредственно карт кодов. По этому методу у нас уже подключено порядка 100 торговых точек по городу Душанбе, частично районы республиканского подчинения и Худжанд.

Также сейчас мы активно развиваем маркет-кошелёк. Мы их называем Alif.mobi. На сегодняшний день мы имеем порядка 10 тысяч пользователей, часть из которых уже зарегистрировались и стали нашими полноценными клиентами.

Мне хотелось бы начать с системы «Корти милли», участниками которой мы являемся с первой половины 2017 года. Наши карты «Корти милли» отличаются некоторыми параметрами. Первое и, возможно самое главное, это доходный остаток, так называемый депозит, который позволяет получать доход от той суммы, которая имеется на счету карты. Таким образом, эту

такой же продукт, оплата без комиссий, но есть несколько кредитных организаций, у которых при оплате картой снимается дополнительная комиссия.

Мы также реализовали возможность пополнения карт своих клиентов и карт «Насия» непосредственно в большинстве платёжных терминалов, при этом пополнение происходит без комиссий. Комиссия полностью возмещается со стороны «Алиф Сармоя». К тому же мы стали одними из первых, кто начал выпускать и обслуживать карты «Корти Милли» бесплатно.

Карта «Насия» - второй тип наших кредитных карт, которые пока позволяют делать покупки и расплачиваться средствами «Алиф Сармоя» сроком до 10 дней. Иными словами это карта, которой можно оплачивать любой товар в торговых точках, где принимаются карты «Корти Милли».



ти Милли», которых порядка 1,5 млн человек. Другой наш продукт, который мы активно разvиваем, это POS-терминалы. Он отличается от обычных классических POS-терминалов тем, что имеет сенсорный экран и работает на операционной системе Андроид. В целом это возможность интегрировать в этот терминал различные продукты. К примеру, у нас сейчас реализованы следующие возможности в этом терминале - приём карт «Корти Милли» любых банков, оплата по QR-коду, осуществляется сканированием. Информация моментально отображается на экране терминала, платёж проходит довольно быстро и при необходимости распечатывает квитанцию. Третий функционал, который нами недавно был реализован, это оформление наших карт «Салом», связанный с кредитованием. Это тот продукт, по которому многие знают об «Алиф Сармоя». Карты «Салом» позволяют делать покупки в более 100 торговых точек, где установлены наши платежные терминалы.

Последний продукт, о котором я бы хотел рассказать, это мобильный кошелёк Alif.mobi, который заработал с 2017 года. Мы активно стараемся его улучшать и модернизировать.

Основной функционал мобильного кошелька – оплата именно тех услуг, которые имеются в платёжных терминалах. Услуги принимаются без комиссий, сумму можно указывать любую, в

отличие от обычной платёжной системы.

Мобильный кошелёк позволяет вносить сумму вплоть до дирамов. Второе отличие данного кошелька в том, что можно осуществлять переводы с одного кошелька на другой. Согласно законодательству, для этого необходимо, чтобы обе стороны были модифицированы организацией. Соответственно этот функционал доступен только тем, кто прошёл модификацию у нас.

Третья возможность – оплата непосредственно QR-кодом, о котором я ранее говорил. У нас установлены POS-терминалы в торговых точках, которые позволяют принимать такой вид оплаты и с помощью мобильного кошелька. Считывая код, можно производить оплату онлайн.

И четвёртое отличие мобильного кошелька от других имеющихся аналогов заключается в том, что наш продукт позволяет привязывать к кошельку любую карту «Корти Милли».

Как я уже упоминал, в стране согласно официальной статистике Национального банка, выпущено 1,5 млн. карт «Корти Милли». Порядка 83% выпускает Амонатбанк, остальные 17% выпускаются участниками «Корти Милли», которых, насколько мне известно, уже порядка 20 организаций.

Наш мобильный кошелек Alif.mobi позволяет, не пополняя сам счёт Alif.mobi, привязать к нему

любую карту «Корти Милли» другого банка и с помощью кошелька осуществлять платежи, переводы с карт и с кошельков.

Конечно же, нельзя оставить без внимания вопрос о проблемах с инфраструктурой, например, в отдалённых регионах, где есть сложности с тем же интернетом, ведь все продукты, о которых я рассказал, напрямую работают посредством интернета. Хочу сказать, что в ближайшие пару лет мы планируем заняться разработкой таких продуктов, которые бы не зависели от интернета. Мы намерены развивать эти продукты в центральной части страны, а также в Согдийской области, где мы видим высокую потребность. Наши разработчики уже скоро смогут предложить решения для продвижения наших услуг и в труднодоступных регионах Таджикистана.

Следует отметить, что участники круглого стола по итогам состоявшихся обсуждений отметили важность развития альтернативных источников финансирования в республике для поддержания малого и среднего бизнеса в вопросе сокращения существующего расстояния между деньгами и бизнесом. Эксперты выразили необходимость формирования рабочей группы на уровне Национального банка для усовершенствования действующей нормативно-правовой базы по указанным вопросам. **■**