

Специальный выпуск

№11

АВГУСТ, 2005

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ И РАЗРАБОТКА ПРОДУКТОВ ДЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ: ХАРАКТЕРИСТИКИ НОВОЙ МОДЕЛИ

Введение

В мире – 1,2 миллиарда крайне бедных, живущих на менее, чем \$1 в день; из них три четверти проживают в сельских районах.¹ Бедность, в основном, распространена в сельских районах. Беднейшие тратят более половины своих доходов на приобретение или производство основных продуктов питания, составляющих более двух третей их рациона. Большинство этих людей страдает от недоедания, а многие периодически голодают.

В последнее время агентства развития и национальные правительства вновь обратили внимание на преодоление бедности, борьбу с голодом и другие проблемы, что подтверждается Целями развития тысячелетия (ЦРТ). Одной из задач ЦРТ является снижение к 2015 году числа тех, кто живет менее чем на \$1 в день, в два раза (по сравнению с уровнем 1990 года). Это означает снижение доли беднейшего населения в странах с низкими и средними доходами с 28 до 14 процентов. ЦРТ также ставит своей целью снижение к 2015 году доли населения, страдающего от голода, в два раза.

Сельская бедность и голод резко сократились между 1975 и 1990 годами, но темп снижения бедности с тех пор замедлился. Общий объем помощи (имеется в виду официальная помощь на развитие) развивающимся странам снизился с 0,35 процента валового национального дохода стран ОЭСР в 1982–83 годах – до 0,24 процента в 2002–03 годах.² Реальная сумма помощи, направленной на развитие сельского хозяйства в конце 1990-х годов, составила только 35 процентов от уровня конца 1980-х, согласно данным МФЦР (IFAD).³ И хотя в развивающихся регионах доля экономически активного населения, занятого в сельском хозяйстве, сокращается, она по-прежнему превышает 50 процентов в Африке и Азии (Таблица 1).

Финансирование сельского хозяйства является одним из основных элементов стратегий сельского развития, используемых агентствами развития и национальными правительствами. За последние 40 лет были выделены миллиарды долларов на поддержку сельскохозяйственного производства и «зеленой революции».⁴ Но это финансирование длительное время характеризовалось низкими показателями погашения и неэффективным субсидированием.⁵ Соответственно, сельскохозяйственные кредиты некоторых доноров и многосторонних банков развития значительно сократились в последние десятилетия и сейчас часто рассматриваются как очень рискованные.

Например, в 1979-81 годах на долю сельского хозяйства приходился 31 процент объема кредитов Всемирного банка, но к 2000-2001 годам этот показатель сократился до 10 процентов.⁶ Это сокращение, отчасти, объясняется неудовлетворенностью крупными проектами сельскохозяйственного финансирования и, отчасти, ростом финансирования других областей: посредством микрофинансовых проектов или отдельных составляющих или компонентов проектов по развитию общин, инфраструктуры, сельского хозяйства. Кредитование

 **CGAP** Создание эффективных финансовых систем для малоимущих



Авторы Специального выпуска
№ 11 - Роберт Пек Кристен
и Даглас Пирс, Департамент
международного развития
Великобритании

Жоао Педро Азеведо, Амиабх
Брар и Мика Райнш - оказали
CGAP помощь в проведении
исследований в области
сельскохозяйственного
микрофинансирования, которые
финансировал Международный
фонд сельскохозяйственного
развития (МФСР). Джордж Айе,
Франк Рубио и Фьон де Влеттер,
консультанты CGAP, посетили
несколько организаций, которые
в данном документе приводятся
в качестве примеров. Кроме
того, CGAP провела в области
сельскохозяйственного
микрофинансирования пять
специальных исследований,
которые также вошли в данный
документ. Авторы хотели бы
выразить свою признательность
Ричарду Мейеру, Дж. Д. фон
Пишке, Марку Венеру, Ричарду
Розенбергу и Бригит Хелмс,
CGAP за ценные комментарии,
помощь и консультацию.

CGAP (Консультативная группа
помощи бедным) - консорциум,
объединяющий 33 агентства
развития, поддерживающих
микрофинансирование.
Дополнительная информация
– на веб-сайте CGAP:
www.cgap.org



MICROFINANCE CENTRE
for Central and Eastern Europe and the New Independent States

Русская версия этого документа
переведена, отредактирована
и опубликована Центром
Микрофинансирования для
Центральной и Восточной Европы
и Стран СНГ.
Для того, чтобы получить
печатную версию, пожалуйста,
свяжитесь с МФЦ по электронной
почте: microfinance@mfc.org.pl

Koszykowa 60/62 m.52
00-673 Warsaw, Poland

Тел.: +48 22 622 34 65
Факс: +48 22 622 34 85

Эл.почта:
microfinance@mfc.org.pl

вэб-сайт:
www.mfc.org.pl

Таблица 1 Доля сельского хозяйства в экономической деятельности в некоторых развивающихся регионах (доля экономически активного населения)

Регион	1961	1980	2001
Африка	79	69	57
Азия	76	67	56
Восточная Европа	50	28	15
Латинская Америка и страны Карибского бассейна	48	34	19

Источник: Бюшено, "Инновационные продукты и их применение в сельском финансировании" 2003

многосторонними банками развития и двусторонними агентствами отражает ту же тенденцию. В Межамериканском банке развития (МБР) объем кредитования сельскохозяйственных проектов в рамках категории „кредитование сельского хозяйства в мире” снизился с 1,6 миллиардов долл. США между 1986-1990 годами до нуля в 1991-95 годах. Объем секторальных займов, предоставляемых Межамериканским банком развития странам для реформирования и развития финансовых рынков, значительно увеличился,⁷ – этот вид целевых инвестиций вырос с \$410 миллионов в 1986-90 годах до \$2,9 миллиарда в 1991-95 годах.⁸

Возросший международный интерес к вопросу снижения бедности вновь заставил обратить внимание на сельское население, особенно на семьи, занятые в сельском хозяйстве. Программы сельскохозяйственного развития часто включают кредиты на сельскохозяйственное производство, что возобновило дебаты о том, каким образом проводить финансирование сельских районов. Традиционные поставщики сельскохозяйственных кредитов настаивают на том, что пришло время признать их роль в специализированном кредитовании мелких фермеров, способствующем сглаживанию денежных потоков, зависящих от урожая; и это – сейчас, когда микрофинансовые организации успешно распространили свою деятельность в сельские районы, используя свои универсальные техники и методологии.

Микрофинансовые организации, в целом, неплохо управляют рисками невозврата и просрочками, в то время, как традиционные сельскохозяйственные кредиторы успешно разрабатывают продукты, соответствующие циклам денежных потоков и маркетинговым взаимоотношения между сельскими общинами. Но важно помнить, что для многих мелких фермеров основным источником кре-

дитов является даже не банк или микрофинансовая организация, а представители сельскохозяйственного рынка, такие как поставщики сырья (например, продавцы семян или удобрений), закупщики и переработчики. Кроме того, самофинансирование продолжает играть важную роль в сельскохозяйственном производстве.

Риск в сельскохозяйственном кредитовании

Широко признано, что с сельским хозяйством связано больше рисков, чем с производством или торговлей. Поэтому не удивительно, что проекты сельскохозяйственного кредитования имеют негативный опыт в отношении погашения займов. Во многих случаях погода, падеж скота, болезни и другие бедствия серьезно сказываются на урожае. Например, в 2003 году Организация ООН по вопросам продовольствия и сельского хозяйства (FAO) отметила, что продолжающийся (из-за ливней, наводнений, града и, в некоторых районах, засух) третий год подряд неурожай в Малави коснулся 176.000 семей в четырех провинциях, вызвав дефицит продовольствия и хронический голод, настолько суровый, что возникла необходимость предоставления гуманитарной помощи для предотвращения массового голода в стране.⁹ Такие риски наиболее высоки для тех фермеров, которые работают с монокультурами, особо чувствительными в отношении качества используемого сырья или времени сбора урожая. Риск в сельском хозяйстве также может быть связан с попытками фермеров увеличить доходы путем использования более доходных, но высоко рискованных сельскохозяйственных стратегий.

Рынки и цены содержат в себе дополнительные риски, связанные с сельским хозяйством. Многие сельскохозяйственные рынки несовершенны, с отсутствующей информационной и коммуникационной инфраструктурой. Цены, по которым можно будет продать урожай, неизвестны на момент посевной, и варьируются в зависимости от уровня производства (на местном и международном уровнях) и спроса на момент продажи. Цена также зависит от доступа на рынки. По мере исчезновения государственных закупочных организаций, мелкие фермеры начинают сталкиваться с более серьезными ценовыми рисками во многих странах. А негибкость спроса на многие сельскохозяйственные продукты приводит к серьезным ценовым колебаниям даже при незначительных увеличениях объемов производства.

Усложняет сценарий тот аспект, что принятие решений в сельском хозяйстве не является точной наукой; оно зависит от многих переменных, которые изменя-

ются из года в год и не поддаются контролю фермеров. Фермеры не могут знать, сколько еще посеяно той или иной культуры или каков будет урожай в том или ином году. Очень часто высокая цена на какую-то сельскохозяйственную культуру в текущем году подталкивает многих фермеров перейти на эту культуру и в следующем году. В результате этого перехода, в ответ на постоянный спрос объемы производства расширяются, что приводит к снижению цен и падению привлекательности данной культуры в следующем году.

Недавно подобное произошло в Уганде, когда огромный урожай кукурузы в конце 2001 – начале 2002 гг. привел к падению цен (и доходов фермеров), что серьезно сказалось на возврате займов в четырех отделениях Банка сельского развития Centenary.¹⁰ Иногда огромные урожаи могут вызывать проблемы даже в сильных микрофинансовых организациях. В Kafo Jiginew (Федерация кредитных союзов Мали) показатель риска портфеля (более 90 дней) подпрыгнул с 3 процентов в 1998 году до 12 процентов в 1999 году из-за резкого снижения цен на хлопок (займы на выращивание хлопка составляли значительную долю портфеля).

Рыночные и ценовые риски могут также усугубляться состоянием международных рынков и политическими мерами государства, что может привести к политическим рискам. Например, введение или отмена тарифных барьеров в странах, где продаются товары, может серьезно изменить местные цены. В 1990-х годах правительство Ганы ввело льготы по ввозным пошлинам на белую кукурузу в ответ на прогнозы урожая, согласно которым в стране должен был наступить серьезный дефицит продовольствия. Однако, прогноз оказался ошибочным, и в результате в Гане произошел обвал рыночных цен на кукурузу (в течение двух лет).¹¹ Местные правительства могут изменять субсидии фермерам таким образом, чтобы влиять на доходность определенных видов деятельности.

С приходом новых участников, ростом конкуренции на международных рынках может серьезно измениться конкурентоспособность местной индустрии, как произошло, например, недавно, когда вьетнамские производители вышли на рынки кофе, вытеснив более высокозатратных производителей из Латинской Америки. Это привело к тому, что коммерческие банки, специализирующиеся на кредитовании мелких производителей кофе по всей Центральной Америке, понесли миллионные убытки из-за невыплаты займов.¹²

Требования к точности сроков посевных работ и сбора урожая также представляют собой риск для финан-

сирования сельского хозяйства. Выдача займа должна проводиться в соответствии с нерегулярными денежными потоками, однако время получения окончательного дохода за урожай может быть различным, в зависимости от того, когда фермеры предпочитают продать этот урожай. (Они могут откладывать продажу до тех пор, пока условия на рынке не станут более благоприятными.) Эти характеристики сельскохозяйственного производства требуют от кредиторов максимально эффективных действий и постоянного нахождения рядом с фермерами-клиентами. Тем самым, сельскохозяйственное кредитование содержит в себе риски просрочек и неплатежей, связанных с неэффективностью самих банков и других финансовых организаций. Получение наилучших урожаев – очень сложный процесс, требующий своевременного проведения многочисленных этапов: от подготовки земли к посевной – до применения соответствующих удобрений и сбора урожая. Ошибки или промедления на любом из этапов могут отрицательно сказаться на доходах, вплоть до того, что их можно лишиться вообще.

Сельскохозяйственное микрофинансирование

В данном документе, на примере нескольких успешных опытов в различных развивающихся странах, предлагается модель, которую мы обозначим термином *сельскохозяйственное микрофинансирование*, для оказания финансовых услуг малоимущим сельским, крестьянским хозяйствам. Эта модель объединяет наиболее существенные и перспективные особенности традиционного микрофинансирования, традиционного финансирования сельского хозяйства и других подходов (включая лизинг, территориальное индексное страхование, использование технологий и существующей инфраструктуры, а также контракты с переработчиками, закупщиками и агробизнесом) в гибрид, который определяется 10 основными характеристиками.

В результате анализа мы пришли к выводу, что организации, успешно занимающиеся сельскохозяйственным микрофинансированием, полагаются на различные комбинации этих характеристик для того, чтобы снизить риски, связанные с кредитованием крестьянских хозяйств, хотя одновременно все 10 характеристик не использовались ни в одном из случаев. Фактически, в данном документе не утверждается, что для того, чтобы достичь успеха в сельскохозяйственном микрофинансировании, необходимо внедрить все 10 характеристик; использование большинства из них в различных комбинациях и при

разных обстоятельствах может положительно сказаться на качестве портфеля. В целом, первые несколько характеристик присущи большинству успешных организаций; те же, которые находятся ниже по списку, доказали свою важность в преодолении конкретных рисков или в решении ситуаций, возникающих при кредитовании определенных типов сельскохозяйственной деятельности. Большинство из характеристик связано со специфическими вопросами финансирования сельского хозяйства, некоторые из них помогают решить определенные проблемы, связанные с работой в сельских районах вообще, а некоторые отражают передовые методы предоставления мелких, не обеспеченных залогом займов.

- **Характеристика 1: Погашение не связано с использованием займа.** Кредиторы оценивают платежеспособность заемщика, рассматривая все источники доходов семьи, а не только доход (например, продажу урожая), который будет получен в результате инвестирования заемных средств. Заемщики понимают, что они обязаны выплатить заем, независимо от того, была ли успешна деятельность, на которую заем выдавался.¹³ Рассматривая крестьянские хозяйства как комплексную финансовую единицу, имеющую различными видами доходоприносящей деятельности и финансовые стратегии для выполнения многочисленных обязательств, программы сельскохозяйственного микрофинансирования смогли значительно повысить показатели погашения.
- **Характеристика 2: При выборе заемщиков, определении условий займа и стимулировании погашения используются техники кредитования на основе оценки характера в сочетании с техническими критериями.** Чтобы снизить кредитный риск, успешные сельскохозяйственные микрокредиторы разработали модели кредитования, объединяющие применение механизмов оценки характера, таких как групповое поручительство или немедленное реагирование на просрочки, со знанием сельского хозяйства и рынков фермерских продуктов.
- **Характеристика 3: Созданы механизмы привлечения сбережений.** Когда сельские финансовые организации предложили фермерским хозяйствам депозитные счета (помогающие им отложить средства на трудные времена в период до сбора урожая), количество таких счетов быстро превысило количество займов.

- **Характеристика 4: Портфельный риск высоко диверсифицирован.** Микрофинансовые организации, которые успешно наладили процесс сельскохозяйственного кредитования, стремились выдавать займы разнообразным фермерским хозяйствам, включая клиентов, занимающихся выращиванием более чем одной культуры или разведением нескольких, различных видов скота. Поступая таким образом, они защитили портфель займов и портфели своих клиентов от не поддающихся контролю сельскохозяйственных и природных рисков.
- **Характеристика 5: Условия и сроки займа согласованы в соответствии с циклами денежных потоков и крупными инвестициями.** Денежные потоки в фермерской среде крайне цикличны. Успешные сельскохозяйственные микрокредитные организации пересмотрели условия и сроки займов, чтобы более тщательно контролировать циклы денежных потоков, не отказываясь, однако, от основного принципа о том, что выплаты должны производиться независимо от успеха или неудачи отдельных видов деятельности, включая тот, на который использовался заем.
- **Характеристика 6: Заранее заключенные контракты снижают ценовой риск, повышают качество производства и помогают обеспечить погашение.** В ситуациях, когда конечное качество или количество урожая вызывает беспокойство, например, у сельскохозяйственных закупщиков и переработчиков, заранее заключенные контракты, подразумевающие техническую помощь и предоставление определенного вида сырья в кредит, приносят значительную пользу как фермеру, так и посреднику на рынке.
- **Характеристика 7: Предоставление финансовых услуг осуществляется с использованием существующей организационной инфраструктуры или расширяется посредством применения технологий.** Предоставление финансовых услуг с использованием уже сложившейся (часто – в нефинансовых целях) в сельских районах инфраструктуры позволяет сократить операционные расходы как кредиторов, так и заемщиков, и создает потенциал для эффективного финансирования сельского хозяйства даже в отдаленных районах. Огромный потенциал в плане сниже-

ния затрат на предоставление финансовых услуг в сельских районах продемонстрировали различные технологии, такие как автоматические кассовые машины (банкоматы), кассовые терминалы (POS), связанные со „смарт-картами”, цифровые электронные средства и портативные компьютеры, используемые кредитными экспертами.

- **Характеристика 8: Членские организации могут облегчить доступ к финансовым услугам в сельских районах и могут быть жизнеспособными в отдаленных регионах.** Обычно операционные затраты кредиторов гораздо более низкие тогда, когда они работают с ассоциациями фермеров, а не большим числом отдельных, территориально рассеянных фермеров, в том случае, если ассоциация может эффективно обслуживать займы. Членские организации могут также сами эффективно предоставлять финансовые услуги.
- **Характеристика 9: Территориальное страхование может защитить от рисков, связанных с сельскохозяйственным кредитованием.** Хотя финансируемые государством схемы сельскохозяйственного страхования имеют плохой послужной список, территориальное страхование, обеспечивающее компенсацию в зависимости от уровня осадков в регионе, товарных цен и прочих аналогичных факторов, помогает защитить кредиторов от рисков, связанных с сельскохозяйственным кредитованием.
- **Характеристика 10: Чтобы достичь успеха, сельскохозяйственное микрофинансирование должно быть защищено от политического вмешательства.** Сельскохозяйственное микрофинансирование не может долго эффективно функционировать, если оно не будет защищено от политического вмешательства. Даже отлично продуманные и соответствующим образом осуществляемые программы проваливаются, если сталкиваются с государственным мораторием на выплату займов или другим подобным вмешательством в хорошо функционирующую систему сельского финансирования.

В данном документе обсуждается каждая из характеристик предлагаемых моделей сельскохозяйственного микрофинансирования. В нем описываются основные элементы, приводятся примеры и рассматриваются многие проблемы, которые необходимо преодолеть. Приводятся

конкретные примеры опыта и достижений ведущих организаций, расширяющих границы сельскохозяйственного финансирования. По-прежнему успех, измеряемый в категориях долгосрочной финансовой самокупаемости и высоких показателей погашения, – явление редкое. Очевидно, что в сельскохозяйственном микрофинансировании успеха достичь труднее, чем в микрофинансировании в целом.

Общепринятые стандарты микрофинансирования, такие как уровень погашения займов и финансовая самокупаемость, выше, чем стандарты традиционного финансирования сельского хозяйства. Необходимо отметить, что многие примеры, используемые в этом документе, соответствующие этим высоким стандартам и считающиеся успешными, тем не менее являются экспериментальными или недостаточно проверенными, по сравнению с примерами из общеглобального микрофинансирования и других областей финансов развития. Сильные микрофинансовые организации только начали выходить на сложные сельские рынки и экспериментировать, предоставляя услуги фермерским хозяйствам.

Модель, включающая все 10 характеристик, не применяется ни в одной из финансовых организаций, обслуживающих малоимущих фермеров, хотя некоторые из них подошли к этому очень близко. Более того, в документе не утверждается, что в отношении потенциальной модели сельскохозяйственного микрофинансирования сформировался широкий консенсус. Скорее, он определяет характеристики, которые успешно применены в различных комбинациях в сельском финансировании в сельскохозяйственных регионах с многочисленными малоимущими семьями. Хотелось бы, чтобы этот документ вызвал более открытое и подробное обсуждение того, какие характеристики должна включать такая модель.

Цель документа – обеспечить практических специалистов, политиков и доноров детальным обзором вопросов сельскохозяйственного микрофинансирования. Мы надеемся, что они смогут использовать эту информацию для расширения доступа семей, зарабатывающих на жизнь фермерством, к широкомасштабным устойчивым финансовым услугам.

Методология исследований

В 2002–03 годах Консультативная группа по оказанию помощи малоимущим (CGAP), при помощи средств, предоставленных Международным фондом сельскохозяйственного развития (МФСР-IFAD), провела оценку около 80 организаций, занимающихся сельскохозяйственным

микрофинансированием, чтобы выявить эффективные, обеспечивающие устойчивость подходы к предоставлению таких услуг. Эти организации были определены специалистами в области сельского развития и в микрофинансовой литературе как хорошо функционирующие сельскохозяйственные организации. Данный документ подготовлен на основе этих исследований, а также деятельности других организаций и частных лиц, включая Организацию ООН по вопросам продовольствия и сельского хозяйства (FAO), Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (Агентство за техническую кооперацию, или GTZ), Агентство США по международному развитию (USAID), Всемирный банк, отдельных микрофинансовых экспертов, организации, предоставляющие технические услуги, и финансовые организации.

Анализ в этом документе проводился беспристрастно, без симпатий к каким бы то ни было организационным типам или подходам, поскольку между традиционным сельскохозяйственным финансированием, кредитованием агробизнеса и микрофинансированием существует огромный потенциал для взаимного обучения. Хотя в этом документе рассматривается, в основном, кредитование, в нем также признается и рассматривается важность депозитов, услуг страхования и денежных переводов – как для фермерских хозяйств, так и для финансовых организаций.

Данный документ подготовлен в форме кабинетного исследования, дополненного перепиской с организациями, описанными в практических примерах, посещениями некоторых из них и дискуссиями с компетентными представителями третьих сторон.¹⁴ Данные о программах сельского финансирования, приведенные в данном документе, в частности, показатели уровня погашения и финансовой самокупаемости, взяты из различных источников, включая отчеты кредитных организаций, занимающихся сельскохозяйственным кредитованием.

Для этого документа отобраны 30 организаций из 80, занимающихся сельскохозяйственным микрофинансированием, оценку которых проводила CGAP. Эти организации были отобраны исходя из того, что они стабильно демонстрировали высокие показатели уровня погашения на протяжении длительного периода времени, достигли финансовой самокупаемости или находились на пути к ней и располагали потенциалом эффективного воспроизведения (реплицирования) и ведения деятельности в широком масштабе. Некоторые организации, не включенные в этот документ, возможно, также демонстрировали высокие результаты, но в последнее время испытывали

трудности (например, из-за колебаний цен, неблагоприятных климатических условий или политического вмешательства) и не имели адекватной стратегии управления рисками или дееспособной модели преодоления рисков, присущих сельскохозяйственному кредитованию. В то же время, некоторые организации, включенные в документ, возможно, испытали аналогичные трудности уже после написания работы и поэтому больше не могут служить в качестве успешных примеров.

Трудности, с которыми был связан поиск числа успешных сельскохозяйственных микрофинансовых организаций демонстрируют, насколько отрасль подвержена факторам, которые невозможно контролировать, и насколько необходимо организациям, занимающимся сельскохозяйственным кредитованием, усвоить наиболее важные уроки расцветающей микрофинансовой индустрии для минимизации контролируемых кредитных рисков. Они также служат предостережением для тех микрокредитных организаций, которые только начинают проникать в сельские регионы и заниматься кредитованием домохозяйств, зарабатывающих на жизнь сельским хозяйством.

CGAP разместила в интернете практические примеры изучения опыта успешных организаций, занимающихся сельскохозяйственным микрофинансированием. Настоящий документ в значительной степени использует данные исследований этих организаций. Помимо выявления инноваций и передовых методов, в исследованиях подчеркивается важность создания благоприятных условий для финансирования сельского хозяйства.

Характеристика 1 Погашение не связано с использованием займа

Фундаментальной характеристикой зарождающейся модели сельскохозяйственного микрофинансирования является то, что использование займа не связано с источниками погашения; вместо этого фермерское хозяйство рассматривается в целом как единая экономическая единица, с разнообразными источниками доходов и различными финансовыми потребностями. Даже если заем планируется использовать для выращивания определенной культуры, при оценке платежеспособности необходимо рассматривать весь совокупный доход хозяйства заемщика. Соответственно, сельскохозяйственная деятельность должна финансироваться – несмотря на источники, и определенная доля микрокредита, скорее всего, идет на поддержку традиционно-

го выращивания культур или скота, прямо или косвенно, освобождая средства, которые иначе должны были бы быть накоплены в виде сбережений на эти цели. Не связывая между собой использование займа и погашение, успешные микрокредитные организации гораздо более четко делают акцент на том, что заем необходимо погасить, вне зависимости от успеха или неудачи отдельных видов деятельности. Этот подход позволил значительно улучшить показатели уровня погашения (даже для займов фермерским хозяйствам). Эта характеристика особенно важна при рассмотрении возможности финансирования разведения основных культур или скота – видов деятельности, которыми занимаются из года в год, независимо от предоставления кредитов; они не требуют значительных (по сравнению с годовым доходом) первоначальных инвестиций.

В последнее время индустрия финансов развития стала лучше понимать, как малоимущие семьи зарабатывают на жизнь, тратят деньги, занимают и накапливают их и другие активы. Для сельскохозяйственного микрофинансирования наиболее важным открытием является то, что крестьянские хозяйства откладывают деньги. В большинстве сельскохозяйственных общин неравномерность доходов, сопутствующая циклам между урожаями, требует от семей откладывать деньги между сезонами урожая, чтобы тратить их на еду и закупать семена на следующий сезон. Крестьянские хозяйства также стараются диверсифицировать свои источники доходов для того, чтобы выжить между циклами.

Многие фермерские хозяйства диверсифицируют свои источники доходов, занимаясь различными видами фермерской и нефермерской деятельности. Нефермерская деятельность включает все виды сельской экономической деятельности, отличной от сельскохозяйственного производства,¹⁵ часто по цикличности не совпадающей с сельскохозяйственной деятельностью, с привлечением трудовых ресурсов, задействованных в сельском хозяйстве в сезон урожая и свободных в остальное время.

Помимо производства основных продуктов питания и сбора урожая, члены домохозяйства занимаются торговлей, мелкой сельскохозяйственной переработкой (такой как шлифовка риса), поденной работой и скотоводством. В поисках сезонной работы на фермах или в городах члены семьи могут переехать в другие районы страны, а также поехать за границу и присылать оттуда домой деньги. Подобным образом члены семейного

Таблица 2 Доход и занятость сельских семей, не связанные с сельским хозяйством
(доля от общего количества семей)

Регион	Доля сельского дохода, не связанная с фермерством, 1998	Доля сельской занятости, не связанная с фермерством, 2002
Африка	42	11
Восточная и Южная Африка	45	
Западная Африка	36	
Азия	32	25
Восточная Азия	35	
Южная Азия	29	
Латинская Америка	40	36

Примечание: Включены также семьи, не имеющие земли. Данные приводятся для отдельных стран в каждом из регионов. Показатели доходов и занятости за один и тот же год были не доступны поэтому в таблице приводятся самые последние имеющиеся данные.

Источник: FAO, „Положение в области продовольствия и сельского хозяйства“, 1998; Хагбладе и др., „Стратегии стимулирования сельской экономики, не связанной с фермерством, в развивающихся странах“, 2002.

хозяйства пополняют сбережения семьи за счет своих доходов или их части.¹⁶

Не связанные с фермерством доходы и занятость крайне важны для сельских (в основном, фермерских) семей в развивающихся регионах. Наиболее высокой средняя доля доходов семьи, не связанных с фермерством, является в Африке (42 процента) и Латинской Америке (40 процентов), она также значительна и в Азии (32 процента).

Такое разнообразие видов доходоприносящей деятельности обеспечивает сравнительно стабильные денежные потоки для многих фермерских хозяйств, именно поэтому многие сельские микрофинансовые клиенты могут производить еженедельные выплаты в течение всего года, даже если они занимали для инвестирования в сельское хозяйство – деятельности с достаточно нерегулярными денежными потоками.

В традиционном сельскохозяйственном кредитовании обычно используется огромное количество производственных займов, которые предназначены исключительно для выращивания определенных видов культур и разведения скота. Например, в 1984 году Bank Rakyat Indonesia (который позже стал образцовым примером ведения микрофинансовой деятельности коммерческим банком) имел 350 субсидированных программ кредитования для продовольственных культур, скотоводства, птицеводства,

рыбоводства, садоводства и т.д., со средним показателем уровня погашения – 57 процентов. Для каждой программы (или кредитного продукта) эксперты проанализировали природу производственных циклов: необходимое сырье, время, когда это сырье необходимо, сроки сбора урожая, процессы, урожайность, потенциальные каналы сбыта и цены реализации. Условия и сроки займа были четко приведены в соответствие этим характеристикам по каждому виду деятельности.¹⁷ Такой подход продолжает превалировать в большинстве стран, в большинстве программ сельскохозяйственного финансирования.

Если ожидаемая урожайность не достигнута, цены на рынке упали или каналы сбыта испытывают трудности, кредиторы и заемщики обычно пересматривают первоначальные планы и рассчитывают, как эти проблемы повлияют на платежеспособность фермеров, без учета прочих финансовых потоков и деятельности семьи (или ее сбережений). Именно такой несовершенный подход к малоимущим семьям и их доходам во многом является причиной низких показателей уровня погашения в сельскохозяйственном финансировании.

Рассматриваем семью как единое целое

Успешные организации, занимающиеся сельским кредитованием, признают, что фермерские хозяйства имеют разнообразные источники доходов, а следовательно, и различные источники погашения займа.¹⁸ Такие организации рассматривают сельских клиентов как серьезных финансовых менеджеров и стараются установить с ними полноценные финансовые отношения. Более того, такие кредиторы ясно представляют своим клиентам, что выплатить заем необходимо независимо от того, насколько хорошим был урожай. Не рассматривая займы на выращивание культур и разведение скота строго привязанными к производственным циклам, а вместо этого – относиться к фермерским хозяйствам как к отдельным финансовым единицам, кредиторы могут предоставлять гибкие кредитные продукты, соответствующие циклам и не мотивирующие к просрочкам.

Например, организация, занимающаяся сельскохозяйственным кредитованием, может узнать, что у семьи с прошлого года остались семена, которые они хотят использовать во время посевной, но эта семья нуждается в займе на закупку удобрений на более поздних этапах производственного цикла. Кредитор может также узнать, что семья предпочла бы выпла-

тить заем на покупку удобрений до урожая, за счет доходов сына от поденной работы, чтобы быстрее избавиться от долга (и уплаты процентов) и отложить как можно больше доходов от урожая (по возможности, в той же финансовой организации), чтобы пользоваться ими в то время, когда не ведется сельскохозяйственная деятельность (и, соответственно, нет доходов от поденной работы). В таком случае, гибкий кредитор может предложить заем на приобретение удобрений (сроком на три месяца, с еженедельными погашениями). Это не будет выглядеть как традиционный сельскохозяйственный заем, но точно приведет ожидаемый эффект в плане поддержки сельскохозяйственного производства.

Основной тезис такой микрокредитной методологии используется IPC (Internationale Projekt Consult) – консалтинговой компанией из Германии, которая специализируется на финансовых услугах для малоимущих; он состоит в том, что хозяйства должны рассматриваться как одна финансовая единица, и для проведения анализа денежных потоков и платежеспособности должна рассматриваться именно эта единица в целом, а не отдельные финансируемые виды доходоприносящей деятельности. IPC использовала такой подход в Латинской Америке в работе со своими партнерами, которые начали заниматься сельским и сельскохозяйственным кредитованием. Financiera Calpiá в Сальвадоре, например, начала деятельность в 1988 году и расширилась в сельские районы, как только окрепли ее отделения в городах. Сельскохозяйственные операции этой организации характеризуются тем, что фермерские хозяйства рассматриваются как единая финансовая единица, при этом решение о выдаче займа основывается на оценке платежеспособности, применяются гибкий подход к залоговому обеспечению и децентрализация процесса принятия решений хорошо обученными кредитными экспертами, регулярно осуществляется мониторинг клиентов для того, чтобы развивать отношения между заемщиками и кредитором, используется информационная система для получения ежедневных отчетов о просрочках.¹⁹

Осознавая важность диверсифицирования источников доходов, многие микрофинансовые организации со стабильными портфелями сельскохозяйственного кредитования поняли, что им необходимо минимизировать риск путем исключения семей, которые полагаются на выращивание только одной-двух культур, не

имея при этом доходов, не связанных с фермерством. Среди примеров – Caja los Andes и PRODEM из Боливии и Financiera Calpiá из Сальвадора.²⁰

Контроль над использованием займа

Традиционными задачами финансирования сельского хозяйства являются поддержка выращивания сельскохозяйственных культур, замедление миграции из сел в города и улучшение условий жизни малоимущих путем повышения продовольственной безопасности, предоставления услуг первой необходимости и внедрения новых технологий. Это основные социальные приоритеты, и вполне естественно (в определенной степени) ожидать, что сельскохозяйственное микрофинансирование будет их обслуживать. Однако озабоченность в отношении целей займа традиционно приводила к разработке продуктов, которые были чрезмерно ориентированы на инвестиционную деятельность заемщиков, что приводило к увеличению числа продуктов с различными условиями и сроками, как в примере с Bank Rakyat Indonesia, который мы приводили выше.

Увеличение числа предлагаемых продуктов приводит к тому, что кредитные организации несут ненужные расходы (расходы часто компенсируются за счет высоких процентных ставок или крупных субсидий), поскольку свойство обмениваемости денег не позволяет заранее предусмотреть, как будут использоваться средства клиентами, или контролировать процесс инвестирования в тот или иной вид деятельности без значительных затрат на мониторинг клиентов. Речь не о том, что клиенты не четко осознают, почему они занимают или что они собираются делать с займом. Наоборот, они хорошо знают, на что намереваются использовать займы и другие источники финансирования, и часто стараются их сочетать. То есть, клиенты соотносят условия и сроки займа с ожидаемыми доходами (из любых источников), поэтому поступления, которые пойдут на выплату займа, могут не иметь ничего общего с планируемым использованием займа.

Большинство микрокредитных организаций не пытается контролировать использование займов. И поэтому за счет микрокредитования финансируются различные виды личных расходов и производственной деятельности в сельских районах; сельские семьи используют такие займы также для финансирования сельскохозяйственной и животноводческой деятельности. Например, учитывая то, что деньги взаимозаменяемы, некоторые малоимущие семьи,

безусловно, используют займы, выданные на торговлю, для поддержки сельскохозяйственной деятельности. Однако, поставщики микрофинансовых услуг не считают свои услуги финансированием сельского хозяйства, даже если в рамках традиционных микрофинансовых займов осуществляется поддержка сельскохозяйственной деятельности. Более того, индустрия микрокредитования не располагает достоверной информацией о том, какая часть средств идет на подобную деятельность, поскольку обычно информация об использовании займа не рассматривается как ценная или надежная.

Многие клиенты в Азии долгое время использовали микрокредиты на животноводство и обработку сельскохозяйственной продукции. Одним из самых распространенных видов использования микрокредитов в сельских районах Азии является сельскохозяйственная деятельность: закупка скота для откорма (кур, коз, свиней, коров) или ежедневное производство (яйценосные куры, дойные коровы и козы), поддержка выращивания риса (особенно в Южной Азии).²¹ О таком использовании часто обсуждается на собраниях групп (многие микрозаймы предоставляются в рамках договоров группового кредитования, и группы регулярно встречаются, чтобы обсудить состояние займа и свои потребности), и оно поощряется персоналом программ. Реже обсуждаются и, скорее всего, менее распространены осуществляемые за счет микрозаймов инвестиции в сельскохозяйственное сырье (семена, удобрения, оплату наемных работников).

Сглаживание доходов домохозяйства

В сельскохозяйственной среде микрозаймы, безусловно, часто используются для того, чтобы высвободить капитал для фермерской деятельности, который в противном случае использовался бы на повседневные нужды, особенно в неблагоприятные времена и межсезонье. Фермерская среда обычно сталкивается с чередованием циклов подъема и падений до и после урожая (в случае с разведением сельскохозяйственных культур) и в межсезонье (из-за колебаний цен). После урожая наступают хорошие времена, и средств достаточно. С течением времени средств становится все меньше, особенно когда начинается следующий цикл и все необходимые инвестиции уже сделаны. Если бы у фермерских хозяйств не было доступа к финансированию в межсезонье, им пришлось бы лишиться значительной доли своего капитала, потратив его на цели

потребления, продав наперед свой урожай по низкой цене для получения наличных, или получив дорогостоящие, краткосрочные займы у закупщиков.

Имея доступ к микрофинансовым услугам (сбережениям и переводам, а также займам), хозяйства могут с большей уверенностью инвестировать в основной вид деятельности, приносящей им доход, поскольку у них появляется больше возможностей для удовлетворения ожидаемых потребностей и преодоления неожиданных потрясений. Микрофинансирование может высвободить собственный капитал заемщиков, сглаживая доходы, а также напрямую профинансировать сельскохозяйственные инвестиции, создающие свои денежные потоки для погашения (для таких видов деятельности, как дойные коровы или яйценосные куры). Функция сглаживания доходов, которую выполняет микрофинансирование, представляет особую важность для фермерских хозяйств, которые испытывают крайнюю неравномерность поступления доходов в течение года.

Характеристика 2

При выборе заемщиков, определении условий займа и стимулировании погашения используются техники кредитования на основе оценки характера в сочетании с техническими критериями.

Если кредитор обладает достоверными данными о характере потенциального клиента, как это имеет место в хорошо функционирующих кредитных бюро, он может выдать заем на основе исполнения клиентом финансовых обязательств в прошлом и оценки финансовой ситуации и планов. Но в развивающихся странах почти не существует системы сбора кредитной информации, охватывающей многочисленные малоимущие семьи. Методологии микрокредитования были разработаны как компенсация недостаточной информированности микрокредитных организаций о характере потенциальных клиентов и об их желании выплачивать займы. Чтобы обслуживать мелких фермеров и фермеров в отдаленных или маргинальных сельских районах, для сокращения рисков, снижения операционных расходов и стимулирования выплат могут быть необходимы техники группового кредитования и сбережения.

Инструменты и методы

Там, где это возможно, микрокредитные организации должны полагаться на несколько основных мето-

дов, даже если в других разделах данного документа указывается, что они успешно модифицированы для сельскохозяйственного микрофинансирования.

Возможно, ключом к разрешению этого кажущегося противоречия является осознание того, что взятие на вооружение всех этих методов успешного микрокредитования должно стать отправной точкой для сельскохозяйственного микрофинансирования, и такие изменения стоит проводить осторожно, чтобы в общем подходе сохранилось, по возможности, как можно больше основных методов. Многие из этих методов, используемых микрофинансовыми организациями, значительно отличаются от тех, которые применяются в традиционных схемах сельскохозяйственного кредитования (Иллюстрация 1).

Микрофинансовые организации, которые смогли создать успешные портфели сельскохозяйственных займов, применяют более гибкий подход в отношении требований к залого для сельскохозяйственных займов по сравнению с тем, что для другими видами кредитования. Они используют комбинацию индивидуальных поручителей и залога активов семьи и предприятия (включая право на землю и скот), а не просто залог земли и имущества. Например, Банк сельского развития Centenary в Уганде принимает в качестве залога скот, индивидуальных поручителей, землю, не находящуюся в собственности, предметы домашнего обихода и оборудование для ведения бизнеса. Caja los Andes в Боливии принимает в залог активы, но оценивает их в соответствии с их ценностью для заемщика, а не стоимости (возмещения) для банка. В сельских районах займы на сумму менее \$7.500 могут быть обеспечены активами фермы или семьи, а не зарегистрированные в собственности земельные участки могут быть приняты банком в качестве залога на сумму, не превышающую половины суммы займа.²²

Использование специализированных сельскохозяйственных знаний в процессе кредитования

Традиционные организации, занимающиеся сельскохозяйственным кредитованием, давно задействовали специализированный персонал, имеющий опыт работы в сельском хозяйстве и животноводстве. Аналогично, немногочисленные микрофинансовые программы, которые решили заняться сельскохозяйственной деятельностью, осознали полезность

Иллюстрация 1 Различия между традиционным сельскохозяйственным кредитованием и кредитом на развитие микропредприятия

Традиционное сельскохозяйственное кредитование	Кредит на развитие микропредприятия
Отбор заемщиков, кредитные решения, разработка продукта	
Кредитные решения основываются на проектировании доходов от будущего урожая или реализации скота	Кредитные решения основываются на оценке платежеспособности в настоящее время
Обычно для определения платежеспособности заемщика используется технико-экономическое обоснование	Для определения кредитоспособности заемщика часто используется информация, предоставленная группой, и показатели погашения по прошлым займам
Финансируется вся целевая деятельность или ее основная часть (на основе ее ценности и возможностей заемщика)	Применяются краткосрочные, постепенно увеличивающиеся займы, для того чтобы установить отношения с клиентами и снизить риск просрочек. Поэтому, при одном и том же уровне доходов семьи предоставляемые ей микрозаймы обычно меньше, чем сельскохозяйственные займы
Платежи привязываются к поступлениям от сельскохозяйственной деятельности	Предусмотрены частые выплаты, для того чтобы иметь возможность использования различных источников доходов семьи заемщика,
Иногда предоставляется сельскохозяйственное финансирование малым группам, которые далее зачастую используют фонды поочередного кредитования	Преимущественно использует групповые механизмы для сбора информации о клиентах и обеспечения контрактов займа, но сохраняет за собой функции обслуживания/администрирования займа*
Кредит часто увязывается с применением определенных технологий, сырья или каналов сбыта; часто от фермеров требуется быть членами ассоциаций или кооперативов	Кредит не увязывается с другими услугами. Среди исключений – программы, требующие предварительных сбережений или проведения тренингов по темам, имеющим социальную значимость, таким как здоровье кормящих матерей или детское питание
Часто процентная ставка устанавливается на допустимом уровне по отношению к (детально рассчитанному) уровню доходов с сельскохозяйственных инвестиций	Процентные ставки устанавливаются таким образом, чтобы полностью компенсировать затраты, что позволяет микрофинансовым организациям расширить свою деятельность, что, в свою очередь, снижает риск
Для принятия решений о выдаче займов и мониторинге инвестиций/производственных программ ориентируется на обученный технический персонал (агрономов, специалистов в области животноводства) или подробные аналитические модели (или комбинацию первого и второго)	Ориентируется на персонал, обученный кредитной методологии, а не аспекты деятельности клиентов
Контроль и мониторинг	
Ожидается, что кредитные эксперты будут проводить большую часть своего времени, разрабатывая и обеспечивая производство и осуществление запланированных инвестиций	Ожидается, что кредитные эксперты будут налаживать отношения с клиентами, обеспечивать погашение и уметь оценивать различные виды экономической деятельности фермерских хозяйств.
Прилагаются значительные усилия, чтобы обеспечить использование займов в соответствии с заранее определенными планами	Осознается, что деньги взаимозаменяемы, контроль над использованием займа минимален
Более либеральные требования в отношении сроков погашения помогают фермерам продать свой урожай по самым высоким ценам	Тратится масса энергии на обеспечение строгой дисциплины погашения
Основывается на подробных рекомендациях, посвященных многочисленным инвестиционным программам выращивания культур и животноводства, ожидаемым денежным потокам и планам погашения	Ориентация на несколько ключевых индикаторов (таких, как сумма займа или сумма выплаты) для мониторинга показателей погашения
Используется более простая система контроля займов	Разрабатывается более эффективная система управления информацией, чтобы обеспечить незамедлительное реагирование на просрочки
* данная методология относится, в основном, к кредитованию солидарных групп, а не к индивидуальному кредитованию или сельским банкам (которые передают некоторые административные функции более крупным группам)	

привлечения агрономов и ветеринаров для принятия решений о выдаче займов и улучшения методологии. Точно так же как городские кредитные эксперты в области поддержки микропредприятий могут быстро определить, насколько хорошо идут дела у небольшого магазина, специализированный персонал

в сельских районах может определить, насколько хорошо управляемо фермерское хозяйство, не прибегая к сложным моделям и расчетам. Обученные кредитные эксперты могут оптимально подобрать условия и сроки сельскохозяйственных микрофинансовых займов в соответствии с представленными инвес-

тиционными планами и денежными потоками фермерского хозяйства, чтобы минимизировать риск для кредитора. Кроме того, можно разработать модели, которые помогут систематизировать такую информацию, чтобы обеспечить более последовательный анализ и предоставить обоснования для принятия решений кредитными экспертами.

Например, Банк сельского развития Centenary в Уганде обучил кредитных экспертов навыкам сельского хозяйства и агробизнеса, чтобы помочь им понять фермерство как бизнес, и благодаря этому эффективно осуществлять мониторинг клиентов-фермеров.²³ Обученный таким образом персонал сможет взять на вооружение эффективные инструменты, которые могут помочь в процессе принятия решений о выдаче кредитов. Организация экономического кредитования (ЕКІ на боснийском языке) – микрофинансовая организация в Боснии и Герцеговине, около половины кредитного портфеля которой приходится на сельское хозяйство, использует таблицы, заполняемые агрономом, для отдельных сельскохозяйственных продуктов. Помимо этого инструмента для проведения анализа денежных потоков в различных видах сельскохозяйственной деятельности, для оценки займов ЕКІ использует также опыт, накопленный в различных секторах сельского хозяйства (животноводстве, выращивании зерновых, апикультуре).²⁴

Успешные организации расширяют свой потенциал сельскохозяйственного микрофинансирования медленно и осторожно. Прежде чем инвестировать в филиал, они оценивают потенциал сельского рынка. Этот шаг снижает риски, связанные с расширением охвата в сельских районах. Calpiá (в Сальвадоре) снижает риски, связанные с открытием сельских отделений, формируя первоначальный портфель на новых территориях усилиями уже существующих соседних отделений и проводя рыночные исследования. Сельские отделения открываются только в том случае, если портфель оправдывает инвестиции в инфраструктуру и кадровые ресурсы.²⁵ Banco del Estado de Chile потратил два года на адаптацию своих методов кредитования микропредприятий, прежде чем начать финансирование фермерской деятельности.²⁶ Он также адаптировал методы сельскохозяйственного финансирования, например, внедряя анализ урожая в общий анализ клиентов и согласовывая графики погашения для учета сезонности цикла доходов.

Характеристика 3 Созданы механизмы привлечения сбережений

Сбережения домохозяйств продолжают оставаться источником финансирования для большинства частных, малых и микро- предприятий, торговой деятельности, включая фермерство. Однако большинство банков – сберегательных, сельскохозяйственных и банков развития – не поддерживает открытия мелких депозитных счетов, считая их дорогостоящими обязательствами. Привлечение таких депозитов не стимулируется, так как, например, банки требуют, чтобы желающие открыть счет предоставляли рекомендации активных клиентов банка, предоставляют некачественное обслуживание в отделениях (вынуждая клиентов проводить долгое время в очередях для осуществления операций в банке), требуют наличия минимальной суммы для открытия или сохранения счета, чтобы избежать ежемесячных платежей, а также предоставления документов практически в том же объеме, что и для получения микрозаймов.

Многие ведущие микрофинансовые программы усвоили на основе собственного опыта то, что ученые Университета штата Огайо узнали после проведения многочисленных исследований неформальных финансовых рынков.²⁷ Практически все сельские хозяйства, независимо от уровня обеспеченности, применяют различные финансовые стратегии для накопления активов, подготовки к событиям жизненных циклов (таким как свадьбы, похороны и обучение), преодоления последствий чрезвычайных ситуаций и удовлетворения повседневных потребностей.²⁸ Они делают сбережения, используя различные нефинансовые средства, такие как накопление скота, ювелирных изделий, строительных материалов и основных культур. Некоторые из этих механизмов имеют глубокие традиционные корни, особенно в отношении скота.

В трудные времена за такие активы можно выручить деньги, хотя это сопряжено с определенными ограничениями. Они часто неликвидны и могут быть переведены в наличные по цене значительно ниже рыночной (если их необходимо срочно продать). Они не надежны, например: скот может погибнуть, заболеть, его могут украсть. Эти сбережения нельзя поделить в случае, если вам необходима только незначительная часть активов.

Многие сельские семьи вступают в неформальные финансовые взаимоотношения друг с другом. Они создают, например, ассоциации поочередных (ротационных) сбережений и кредитования, члены которых откладывают небольшие суммы еженедельно или ежедневно.²⁹ В конце каждого из периодов один из членов получает всю сумму, собранную группой, и использует ее для крупных приобретений или оплаты крупных, запланированных расходов, таких как оплата за обучение или свадьба. Они также занимают деньги друг у друга и у родственников, а также хранят деньги „под матрасом”. Фактически, у малоимущих семей большинство финансовых потребностей совпадает с потребностями более обеспеченных семей. Независимо от того, насколько они бедны, перед ними стоят аналогичные задачи по управлению ликвидностью, осуществлению различных сделок и аккумулированию активов. Чтобы справиться с этим, они создали многочисленные неформальные механизмы.

Наличие элементарных депозитных учреждений позволило бы фермерским хозяйствам компенсировать расходы, связанные с ведением сельского хозяйства и жизнедеятельностью семьи, выплачивать проценты по кредитным обязательствам и своевременно преодолевать последствия чрезвычайных обстоятельств. Рассматривая эту проблему с такой точки зрения, мы считаем, что немногие хозяйства отказались бы от доступа к безопасным и ликвидным сберегательным счетам в формальных банковских организациях.

Несколько организаций, предоставляющих услуги сельскохозяйственного кредитования, успешно решили для себя вопрос сбережений. Самый яркий пример – Банк сельского хозяйства и сельскохозяйственных кооперативов в Таиланде (ВААС),³⁰ который трансформировался из специализированной организации сельскохозяйственного кредитования в более диверсифицированный сельский банк, предоставляющий широкий спектр финансовых услуг.³¹ ВААС был основан в 1966 году как государственный банк сельскохозяйственного развития, он не является типичным примером среди сельских финансовых организаций по причине впечатляющего масштаба деятельности и охвата.

В марте 2003 года ВААС располагал сетью из 600 отделений по всему Таиланду, обслуживая более 5 миллионов клиентов, с активным портфелем займов, составляющим \$5,8 миллиардов и сберегательными

депозитами на сумму \$6,2 миллиарда, обеспечивая кредитными услугами более 90 процентов фермерских хозяйств в Таиланде.³² Хотя он и принадлежит государству (правительство продолжает быть основным акционером), ВААС, в основном, самоокупаем и финансирует 80 процентов своих займов за счет сбережений (депозитов). В 1987 году ВААС провел активную кампанию по привлечению сбережений и сейчас предлагает диапазон депозитных продуктов, позволяющих удовлетворить разнообразные потребности клиентов, включая сберегательные счета, срочные депозиты и сбережения на *хадж* (паломничество в Мекку).

В Непале Кооператив мелких фермеров, Ltd., или SFCL, сформировался в результате долгосрочного реформирования банка сельскохозяйственного развития в членские организации (кооперативы, предоставляющие многообразные услуги). Эти кооперативы предлагают сельскохозяйственные и не сельскохозяйственные займы, сберегательные и страховые продукты, приспособленные к потребностям своих клиентов. Владельцами кооперативов являются их члены, которые также осуществляют контроль за деятельностью. Членами кооператива могут стать малоимущие фермеры – те, кто имеет от 0,5 до 1,0 гектара земли и доход, составляющий менее половины показателя национального дохода на душу населения. Кооперативы объединяют 73,000 членов, треть из которых – женщины. Они получают техническую помощь, финансируемую Международным фондом сельскохозяйственного развития (IFAD), Азиатским банком развития (ADB) и Агентством за техническую кооперацию Германии (GTZ).³³

Одним из самых успешных кооперативов мелких фермеров в Непале является Anandavan: по состоянию на июль 2002 года он объединял 861 члена, 86 процентов из которых – женщины.³⁴ В июле 2003 года кооператив имел портфель займов в размере 17,8 миллионов рупий (\$240.500) без единого просроченного займа, и 14,6 миллионов рупий (\$197.000) – в виде сбережений. Кроме того, кооператив располагал капиталом, составляющим 2,9 миллиона рупий (\$39.000), включая членские взносы и уставной капитал. Кооператив предлагает 10 сберегательных продуктов для привлечения различных групп клиентов. Аналогично он борется с бедностью на местном уровне, предоставляя новаторские кредитные продукты для своих членов, не имеющих земли (например, займы рикшам), и гибкие сберегательные продукты.

В южной Бразилии количество членов Cooperativas de Credito Rural com Interacao Solidaria (Cresol) – системы сберегательных и кредитных кооперативов мелких фермеров³⁵) – выросло от менее чем 2.000 членов в пяти кооперативах в 1996 году до более 31.000 в 73 кооперативах сегодня. Членами являются малоимущие, половина из них находится за чертой бедности, 95 процентов зарабатывают менее половины среднего показателя ВВП на душу населения. До того, как стать членами кооператива, 85 процентов из них никогда не брали займов, половина никогда не имела счетов в банке.³⁶ Количество членов еще одной системы сберегательных и кредитных кооперативов мелких фермеров в Бразилии, SICREDI, значительно возросло за последние годы, повысившись с 210.000 членов в 1999 году до 577.500 в 2002, – в 129 кооперативах с 767 отделениями. По состоянию на конец 2002 года портфель сбережений SICREDI составил \$518 миллионов, а портфель займов – \$315 миллионов (уровень просрочек составил 8 процентов).³⁷

Эти организации, наряду с другими, такими как система *desa* Bank Rakyat Indonesia, сберегательно-кредитные кооперативы по всему миру и некоторые другие микрофинансовые организации, продемонстрировали, что сельское малоимущее население делает сбережения, если имеют место хорошо организованные, эффективные операции и продуманные, привлекательные финансовые инструменты. Все сельские семьи, независимо от уровня или источников доходов, могут пользоваться депозитными инструментами, чтобы расширить возможности управления ликвидностью и построения базы активов.

Характеристика 4 Портфельный риск высоко диверсифицирован.

Диверсификация – одна из основных стратегий минимизации рисков, используемая микрофинансовыми организациями, кредитными союзами и специализированными банками, работающими в сельских регионах. Чтобы уменьшить операционные расходы и риски, связанные с сельским хозяйством, микрофинансовые организации обычно ограничивают сельскохозяйственное кредитование до менее одной трети своего портфеля. Сельское хозяйство составляет около 25 процентов портфеля Confianza (сельской финансовой организации в Перу), но лишь 6 процентов у Caja los Andes в Боливии; приблизительно такая же доля сельскохозяйственного кредитования у Centenary Bank в Уганде, (в то же время, у Calpiá в Сальвадоре, которая использует аналогичный подход к сельскохозяйственному микрофинансированию, доля гораздо выше).³⁸

Некоторые микрофинансовые организации, имеющие стабильные портфели сельскохозяйственного кредитования, также минимизируют риск тем, что исключают и не кредитуют хозяйства, которые рассчитывают только на одну или две культуры и не имеют доходов, не связанных с фермерством. Caja los Andes и PRODEM в Боливии, Calpiá в Сальвадоре и ряд других микрофинансовых организаций, которые вышли на рынок сельскохозяйственного кредитования, требуют от своих клиентов диверсификации источников доходов. Помимо не связанных с урожаем источников доходов, большинство сельскохозяйственных клиен-

Иллюстрация 2 Перу: Caja Rural San Martin – диверсифицируем портфель займов

Между 1994 и 2000 годами более половины портфеля Caja Rural San Martin приходилось на сельское хозяйство, в основном в виде займов малым и средним фермерам, выращивающим рис. Но в 1998–99 годах урожай риса в Перу серьезно пострадал от Эль Ниньо. Огромные потери урожая вызвали резкое увеличение цен, которое привлекло многих новых производителей, что привело к перепроизводству и самому резкому за всю историю снижению цен. Затем в 2000–01 годах эпидемия уничтожила урожай риса многих клиентов банка. В то же время, режим Альберто Фухимори проводил популистскую политику, обещая списание долгов и запрещая банкам требовать возврата займов у фермеров-неплательщиков. Все эти события вызвали серьезное ухудшение качества портфеля займов Caja Rural San Martin.

События 1998–2001 годов заставили банк уделить больше внимания вопросам управления рисками и диверсифицировать портфель. Сначала, в 2001 году, банк почти вдвое уменьшил количество новых сельскохозяйственных займов, а затем вообще перестал выдавать кредиты на выращивание риса. С 2002 года он предоставляет займы только фермерам, которые имеют сильные фермерские хозяйства, собственную орошаемую землю и могут предоставить в залог землю и движимое имущество. В настоящее время портфель займов банка диверсифицирован, помимо сельскохозяйственных кредитов он содержит займы микропредпринимателям, а также жилищные и потребительские займы. В результате качество портфеля улучшилось, и Caja Rural San Martin менее зависим от рисков, связанных с производством и ценами. По состоянию на ноябрь 2002 года портфель займов составил \$16,3 миллиона, количество заемщиков – более 13.000, а риск портфеля (с просрочками более 30 дней) составлял 8 процентов.

Источник: Рубио, „Caja Rural San Martin,” 2002.

тов Caja los Andes собирают два или даже несколько урожаев в год и имеют доступ к сформировавшимся рынкам для сбыта продукции.³⁹

Данный подход соответствует подходу успешных сельских кредитных союзов, которые обычно ограничивают свое сельскохозяйственное кредитование 10-25 процентами своего портфеля. Диапазон финансируемых видов деятельности очень разнообразен, поэтому, если, например, мор поразит большинство поголовья свиней в регионе, кризис не будет иметь катастрофических последствий для портфеля кредитора. Пример Caja Rural San Martin – сельской финансовой организации из Перу – демонстрирует риски, связанные с недиверсифицированным портфелем (иллюстрация 2).

Диверсификация портфеля одновременно облегчает и ограничивает расширение микрофинансовых организаций на рынок сельскохозяйственного кредитования. Когда организации пытаются расширить объемы кредитования, например, за счет увеличения установленных пропорций сельскохозяйственных займов или направления государственных средств на поддержку фермерства, они иногда сталкиваются с тяжелыми последствиями (такими как кризис платежей и ликвидности).⁴⁰ Политики диверсификации портфеля воздействуют только на пропорцию сельскохозяйственных кредитов в общем портфеле, а не обязательно на абсолютный объем такого кредитования. Например, хотя доля сельскохозяйственного портфеля Confianza сократилась после того, как организация диверсифицировала портфель и отошла от своей первоначальной направленности на сельскохозяйственное кредитование, объем кредитования сельского хозяйства увеличился почти в четыре раза.⁴¹

Характеристика 5

Условия и сроки займа согласованы в соответствии с циклами денежных потоков и крупными инвестициями.

Сельскохозяйственной деятельности присуща цикличность денежных потоков (обусловленная циклами выращивания культур или птицеводства) или длительные периоды ожидания результатов и отдачи, свойственные некоторым видам сельскохозяйственной деятельности (например, садоводство или производств мясных пород скота). Это может повлиять на структуру доходов и расходов всей сельской общины,

если сельское хозяйство является основной экономической деятельностью, влияя при этом на прочие виды деятельности (и бюджеты домохозяйств).

Цикличность денежных потоков

Сельскохозяйственное производство часто требует поэтапного инвестирования денег в соответствии с циклами производства, и в то же время для него характерна возможность крупных поступлений во время или сразу после сбора урожая или забоя и продажи скота. Это тем более актуально для фермеров, использующих современное сырье, такое как селекционные семена, удобрения и пестициды, а также наемный труд для сбора урожая. В таких случаях необходимо предусмотреть возможность единовременной выплаты после сбора урожая, и требуется гибкость, во избежание ситуаций, когда хозяйства вынуждены продавать продукцию в периоды, когда рынки насыщены и цены низкие.

Во многих регионах мира циклы урожая порождают варьирующие денежные потоки, что затрудняет процесс выплаты регулярных, значительных по размеру платежей по займу в определенные периоды года. Это особенно верно для малоимущих сельских районов, зависящих от сельскохозяйственного производства. В таких случаях фермерским хозяйствам необходимо сглаживать неравномерные денежные потоки, не соответствующие жестким графикам погашения, устанавливаемым многими микрофинансовыми организациями.

Стимулирование гибкости графика погашения

Некоторые микрофинансовые организации достигли реальной гибкости в кредитных продуктах, предлагаемых фермерским хозяйствам. Эти организации адаптировали займы к денежным потокам, характерным для сельскохозяйственной деятельности, внедрив для этого в анализ займов агроэкономический компонент, в то же время не забывая о других потенциальных источниках доходов хозяйства. Эта гибкость относится только к структурированию займов, но не к требованиям по их погашению.

В начале и в середине 1990-х годов Caja los Andes в Боливии столкнулась с ужесточением конкуренции на городских рынках и рассмотрела новые возможности, возникшие в связи с упадком сельскохозяйственного кредитования, осуществляемого государственными банками. Эта организация осознала, что ее методика анализа займов и графики погашения применимы

только для городских видов предпринимательской деятельности, торговли или сферы услуг, и поэтому не подходят для сельскохозяйственной деятельности, поскольку могут вызвать проблемы с просрочками и снизить спрос фермеров на займы.⁴²

Saja los Andes решила заполнить нишу, которую покинули государственные банки, предлагающие займы мелким фермерам, и предприняла шаги по минимизации рисков, связанных с таким кредитованием. В 1995 году она открыла первое сельское отделение в Пунате, рядом с Кочабамбой. Сегодня, в основном, все сельское и сельскохозяйственное кредитование осуществляется отделениями, расположенными в городах и крупных селах, кроме того, оно ограничено определенными регионами, с целью сокращения расходов.

Saja Los Andes предлагает следующие варианты погашения с целью лучшего соответствия денежным потокам сельскохозяйственной деятельности своих клиентов, в отличие от кредитных продуктов, предлагаемых в городах:

- Единовременное погашение суммы займа и процентов
- Периодические погашения равными суммами
- Периодическая уплата процентов с погашением основной суммы в конце срока займа
- План с различными нерегулярными платежами (для клиентов, которые выращивают несколько культур или клиентов, откармливающих скот на продажу)

Saja Los Andes также предлагает займы с возможностью его выдачи двумя или тремя частями, для большего соответствия потокам доходов и расходов фермеров. Например, предлагаются займы, выдаваемые в два или три этапа, и единой выплатой основной суммы займа и процентов в конце срока.

PRODEM – еще одна сельская микрофинансовая организация в Боливии – использует *cuotas personalizadas* („дифференциальные” или „персонализированные” платежи), что позволяет членам солидарных групп увязать погашение со своими денежными потоками. Исследования рынка PRODEM продемонстрировали, что не только фермеры, но и те, кто занят другими видами деятельности, например, коммерцией, ценят подобную гибкость. Например, денежные потоки сельских торговцев продуктами гораздо выше в те месяцы, когда происходит сбор урожая (сои, риса, тростника). Поэтому программа позволяет тем, кто выращива-

ет кофе, платить в феврале и мае только проценты, а основную сумму займа выплачивать в виде четырех месячных выплат, как только в июне начинается сбор кофе. PRODEM также снизил риски, установив размер последней выплаты по займу как 60% от суммы займа и ограничив в филиалах долю портфеля займов, приходящуюся на любой из экономических секторов, в размере 30%. (в противном случае PRODEM вынужден был бы увеличить резерв под убытки по займам).⁴³

В Перу в 2000-01 годах Confianza представила гибкие условия займа, графики выдачи и погашения; заемщики могли получить заем одной, двумя или тремя частями и могли производить частичные или полные выплаты на протяжении срока займа. Используя опыт других микрофинансовых организаций, представив серьезные изменения в процесс кредитования сельского хозяйства и осуществив диверсификацию во избежание полной зависимости от сельского хозяйства, Confianza восстановилась после катастрофической ситуации 1999 года, когда более половины портфеля было в просрочках. В настоящее время она располагает стабильным портфелем и является одной из самых прибыльных микрофинансовых организаций в Перу (скорректированная рентабельность капитала – 19 процентов). Более того, в Confianza риск сельскохозяйственного портфеля (определяемый как общая сумма займов с выплатами, просроченными более чем на 30 дней по отношению к общему портфелю) составил только 3,5 процента в 2003 году, и этот показатель лучше, чем показатель по несельскохозяйственному портфелю в целом.⁴⁴

Чтобы адаптировать продукты в соответствии с сельскохозяйственными циклами, осуществлять мониторинг и регулярное усовершенствование своей деятельности, финансовые организации нуждаются в адекватной информационной системе управления (ИСУ) и в системе сбора отзывов клиентов, чтобы обеспечить себя информацией о продуктах, уровне обслуживания, потребностях и предпочтениях клиентов. Адаптация продуктов должна проводиться только после тщательных исследований рынка, которые поддерживаются как данными ИСУ, так и системами сбора отзывов клиентов. К примеру, для оценки потребностей клиентов, перед тем, как ввести гибкий график погашения и представить новые продукты (такие, как переводы денег, микролизинг и сберегательные продукты), PRODEM, как уже отмечалось, провела исследования рынка в Боливии, сопровождавшиеся мониторингом на уровне отделений и отзывами кредитных экспертов.⁴⁵

Однако многие финансовые организации имеют недостаточно отзывов от клиентов и не в состоянии адекватно осуществлять мониторинг показателей отдельных продуктов. Например, несмотря на то, что Centenary Bank в Уганде предпринял многочисленные положительные шаги для расширения объемов своего сельскохозяйственного кредитования, этот банк использовал ИСУ, которая была не в состоянии эффективно классифицировать портфель займов по отдельным продуктам. Частично потому, что эта система была не в состоянии обеспечить адекватной информацией для анализа и принятия решений, усилия банка по выходу на рынок сельскохозяйственного кредитования в конце 1990-х годов не достигли успеха и со временем были свернуты.⁴⁶

Решение проблем, связанных с управлением ликвидностью

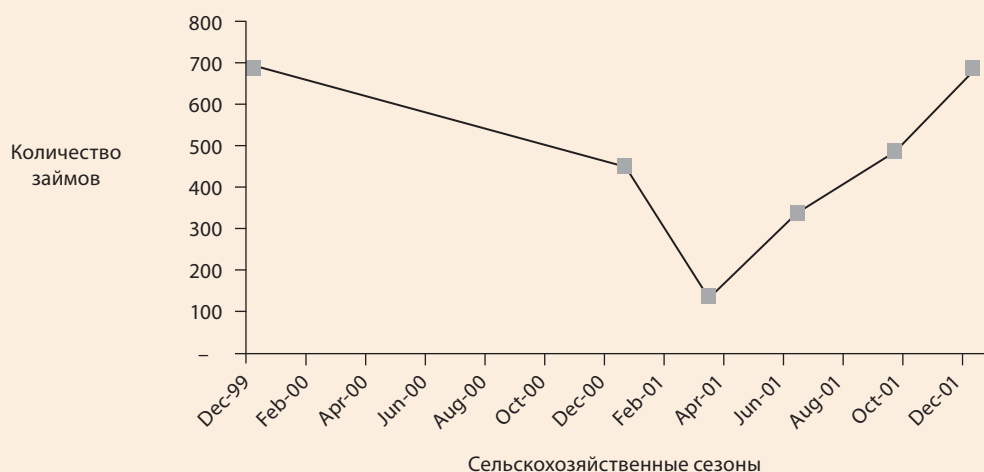
Финансовые организации, которые увязывают свои кредитные продукты с сельскохозяйственными циклами, могут испытывать трудности, связанные с управлением ликвидностью (и высокими кредитными рисками), и переживать периоды низкой производительности активов в межсезонье (что формирует сезонный характер деятельности, что, в свою очередь, неизбежно приводит к снижению эффективности). К примеру, организация, занимающаяся сельскохозяйственным финансированием в Грузии, увязывает свои кредитные продукты с циклами выращивания культур и разведения скота, и по большинству займов сроком на один год предусматривает единовременное

погашение в конце срока. В результате, кредитные циклы организации характеризуются резкой сезонностью, что приводит к чередованию периодов избыточной и недостаточной ликвидности в течение года (см. схему 1). Эта организация не уникальна, многие традиционные организации, занимающиеся финансированием сельского хозяйства, испытывают пики и спады в денежных потоках и ликвидности.⁴⁷

Сельские кредиторы могут преодолеть проблемы, связанные с ликвидностью, сотрудничая с банковскими организациями по вопросам льгот в доступе к ликвидным средствам в те периоды года, когда займы пользуются высоким спросом. Во всем мире кооперативы используют такой подход. Перепады ликвидности и операционную неэффективность можно преодолеть, диверсифицируя портфели займов, чтобы сельскохозяйственное кредитование не доминировало, как мы уже говорили выше. Предлагая депозитные продукты, финансовые организации тем самым предоставляют клиентам возможность выбора источников финансирования их сезонных потребностей сбережениями, займами или комбинацией этих продуктов, а также денежными переводами от членов семьи, работающих в других районах страны или за рубежом.

Долгосрочные инвестиционные займы (со сроком погашения более года) также повышают риски, связанные с ликвидностью, и требуют наличия у кредиторов достаточных долгосрочных обязательств, капитала или других финансовых источников. Сельские финансовые организации могут использовать капитал или гранты доноров для финансирования

Схема 1 Займы, выданные сельскохозяйственной финансовой организацией в Грузии (Декабрь 1991-2001)



Источник: ACDI/VOCA, 2002.

расширяющихся объемов долгосрочного кредитования. (У многих подобных организаций высокий показатель капитала по отношению к активам.) Но если другие источники финансирования, такие как сбережения клиентов, внутренние облигации, банковские кредиты (или депозитные сертификаты), или внешние кредиты используются для финансирования долгосрочных кредитов, необходимо более совершенное управление активами и обязательствами для контроля устанавливаемых процентных ставок, ликвидности и валютного риска.⁴⁸

Долгосрочные займы также создают трудности в области управления ликвидностью (см. следующий раздел). Такие займы, например, составляют более половины активных займов ВААС в Таиланде – эта организация использует долгосрочные депозиты и займы правительства от международных финансовых организаций, таких как Всемирный банк и Азиатский банк развития, для финансирования таких активов. Около 2/3 долгосрочных займов банка финансируется за счет внутренних кредитов и долгосрочных депозитов. ВААС активно продвигает срочные депозиты, включая трехлетний депозитный продукт, для того чтобы финансировать операции долгосрочного кредитования. Доступ к долгосрочным займам и клиентским срочным депозитам позволил ВААС лучше управлять среднесрочными и долгосрочными займами и улучшить временное соответствие (по срокам) между активами и обязательствами.

Крупные инвестиции

Многие инвестиционные возможности фермерских хозяйств не укладываются в рамки традиционной микрокредитной деятельности. Например, стоимость капиталовложений или других инвестиций зачастую намного выше, чем годовой доход семьи (и доля такого дохода, которая может быть использована на выплату займа). Приобретение тяглового скота или ирригационного насоса может принести немедленный доход владельцу, но, чтобы выплатить такой заем, может потребоваться больше года. Урожай садовых деревьев и кустарников не приносит немедленного дохода, поскольку часто требуются крупные первоначальные инвестиции, и приходится долго ждать, прежде чем они начнут приносить планируемый урожай; в течение этого времени фермер не получает никакого дохода, который могла бы принести земля, отведенная под эти деревья. В соответствии с требованиями традицион-

ного сельскохозяйственного финансирования, такие инвестиции необходимо осуществлять (частично или полностью) за счет долгосрочных займов. Не многим городским микропредприятиям предоставляются инвестиционные возможности, которые крупнее, чем, в среднем, их доходы. (Исключением является приобретение жилья.)

Долгосрочное кредитование

Долгосрочные займы часто предполагают несколько траншей для финансирования различных стадий выращивания урожая или скотоводства, с одной или несколькими выплатами в конце цикла. В этом традиционные сельскохозяйственные займы стремятся достичь соответствия циклов денежных потоков определенным видам деятельности, за счет которой будут осуществляться выплаты. Этот подход имеет смысл с точки зрения денежных потоков, но в сознании кредиторов и заемщиков он привел к ассоциации связи между использованием займа и возможностью его погасить. Если урожай плохой, хозяйство может посчитать, что невыплата займа связана с этим урожаем, независимо от того, насколько благополучно фермерское хозяйство в других видах экономической деятельности (включая другие культуры). Успешных организаций, занимающихся долгосрочным кредитованием сельского хозяйства, немного в развивающихся странах; недавнее исследование Организации по вопросам продовольствия и сельского хозяйства ООН (FAO) смогло выявить совсем немногих.⁴⁹

Займы, соответствующие долгосрочным инвестиционным денежным потокам (в отличие от займов на пополнение оборотного капитала, таких как на сырье и реализацию), не присущи классической микрокредитной деятельности. В микрокредитовании используется широкий диапазон методов снижения рисков и стимулирования высоких показателей погашения, включая частые погашения, короткий срок, высокие процентные ставки, а также то, что займы выдаются на действующий, а не на новый вид деятельности. Но эти методы, скорее всего, будет невозможно напрямую применить к крупным займам, используемым для финансирования долгосрочных инвестиций, особенно, когда поступления отложены по времени, а анализ займа требует понимания финансируемой деятельности. Стратегия управления риском, предполагающая, что размер выплат по займу на меньше, чем доход хозяйства (что соответственно ограничивает сумму

займа), и обычно применяемая микрофинансовыми организациями, может также быть неуместной, поскольку смысл долгосрочных сельскохозяйственных инвестиций часто заключается в расширении базы доходов. Кроме того, климатические, политические или ценовые риски, которые могут негативно сказаться на сельскохозяйственной деятельности, выше в течение нескольких сезонов, чем в течение одного сезона, что делает долгосрочное финансирование более рискованным для кредиторов.

Несколькими примерами успешного долгосрочного кредитования, выявленными CGAP, стали государственные или членские организации, в которых приоритеты клиентов, являющихся членами, перевесили нежелание организации выдавать займы, которые считаются наиболее проблемными и рискованными. ВААС – лучший пример государственного определения сроков финансирования сельского хозяйства. ВААС классифицирует займы по срокам как краткосрочные (6-18 месяцев), среднесрочные (до трех лет) или долгосрочные (до 15 лет). В 1999 году среднесрочные и долгосрочные займы составляли 29 процентов от количества займов и более 50 процентов от суммы портфеля ВААС.⁵⁰

ВААС начала осуществлять долгосрочное кредитование сельского хозяйства частично потому, что задача финансирования сельскохозяйственной деятельности была поставлена перед ней государством (то есть, у ВААС не было возможности выбора только наиболее благополучных видов деятельности, требующих краткосрочного финансирования). Вопреки ожиданиям, с учетом повышения вероятности негативных изменений цен или погоды с течением времени, качество портфеля среднесрочных и долгосроч-

ных займов ВААС выше, чем краткосрочных займов: 6 процентов – уровень просрочек более года в первом случае, по сравнению с 11 процентами во втором.⁵¹ Но эти цифры следует анализировать с осторожностью, поскольку просрочки могут значительно варьировать в течение года. Объем, разнообразие и общенациональный масштаб портфеля ВААС, совместно с доступом банка к срочным депозитам и долгосрочному финансированию со стороны международных финансовых организаций, расширило возможности в области управления рисками долгосрочных инвестиционных займов.

Кооперативы мелких фермеров в Непале не управляются государством (хотя и получают определенные займы государственного Банка сельскохозяйственного развития), но, будучи членскими организациями, в большей мере прислушиваются к клиентам. Кооперативы предлагают 18 кредитных и депозитных продуктов, приспособленных к условиям деятельности клиентов. Среди продуктов – долгосрочное финансирование (иллюстрация 3), которое кооперативы осуществляют, используя комбинацию внутренних сбережений и долгосрочные кредитные линии Банка сельскохозяйственного развития (предоставляемые в отдельных случаях через Sana Kisan Bikas Bank).

Варианты финансирования долгосрочных инвестиций

При отсутствии кредитов фермеры, обычно, финансируют некоторые долгосрочные инвестиции за счет сбережений (или денежных переводов),⁵² что позволяет перейти к новым видам деятельности или применять новые технологии, не прибегая к рискованному кредитованию.

Иллюстрация 3 Непал: Кооперативы мелких фермеров, соответствие долгосрочных кредитных продуктов сельскохозяйственной деятельности

SFCL Prithvinagar – кооператив мелких фермеров, расположенный в районе Непала, в котором, в основном, выращивается чай (возле границы с Индией). Ранее суммы предлагаемых им кредитных продуктов не были достаточно крупными или долгосрочными, чтобы позволить членам кооператива инвестировать в производство чая. Поэтому был внедрен заем сроком на восемь лет, суммы которого было достаточно для покрытия трех четвертей общих затрат на разработку мелкой чайной плантации (0,6 гектара), а льготный период по займу составлял три года. Выплата процентов осуществляется каждые три месяца между третьим и пятым годами срока займа, а основная сумма выплачивается каждые шесть месяцев между шестым и восьмым годами. Для обеспечения выплат по займу и высоких цен на урожай кооператив также предоставляет фермерам маркетинговые услуги: собирает чай у фермеров и продает его оптом; деньги возвращает фермерам, за вычетом суммы выплат по займу.

SFCL в Бхумистане предлагает аналогичный заем на приобретение буйволов. Заем выдается на три года, основная сумма погашается каждые три месяца в течение первых девяти месяцев, а четвертая выплата производится через два года, после чего снова возобновляется трехмесячный график. Этот интервал в графике выплат позволяет получить приплод от буйволов, но в течение этого времени заемщик не получает дохода.

Источник: Венерт и Шакия, "Являются ли SFCL эффективными микрофинансовыми организациями?" 2001; Шташен, "Финансовая технология кооперативов с ограниченной ответственностью, объединяющих мелких фермеров (SFCL)", 2001.

Поэтапное сельскохозяйственное микрофинансирование

Микрофинансовые организации обнаружили, что малоимущие обычно разбивают крупные долгосрочные инвестиции на более доступные, менее рискованные этапы. Например, при постройке дома семья может сначала построить первый этаж, а второй этаж достроить через несколько лет или постепенно достраивать комнаты. Применяя этот подход в сельском хозяйстве, можно добиться того, что фермеры будут финансировать инвестиции поэтапно, с помощью серии небольших займов, например, покупая несколько голов скота каждый год или постепенно расширяя площадь сада, вместо того, чтобы делать все сразу. Кроме того, кредиторы, могут быть склонными предоставлять долгосрочные займы только заемщикам, с которыми они уже установили финансовые отношения посредством небольших краткосрочных займов на оборотный капитал. Этот подход является типичным для микрофинансовых организаций, предлагающих долгосрочные займы в городских районах, например: на ремонт жилья, приобретение автомобиля или средств производства.

Лизинг

Невозможность предоставить эффективный залог может стать серьезным препятствием для фермерских хозяйств, которые стремятся профинансировать приобретение оборудования. Во многих странах земля не рассматривается как эффективная гарантия либо из-за отсутствия прав на землю, либо из-за юридического или политического нежелания организаций

настаивать на соблюдении формальных условий контрактов, которое может лишить малоимущих фермеров средств существования (например, требования предоставить землю в качестве компенсации за неуплату займов). Передача оборудования в лизинг фермерским хозяйствам является наименее рискованным способом финансирования долгосрочных сельскохозяйственных инвестиций и может стать решением проблемы отсутствия достойного залога, а также предоставить возможность налоговых льгот, в зависимости от налогового законодательства страны.

Когда кредиторы сохраняют право собственности на активы, переданные в лизинг, обеспечить выплату займа в случае возникновения проблем с погашением – быстрее и дешевле, поскольку часто удается избежать вмешательства суда. Исследования в Боливии и Эквадоре продемонстрировали, что оборудование, переданное в лизинг, возвращается кредитору на один-два месяца быстрее года, который необходим на компенсацию залога по займу, хотя в других странах Латинской Америки разница почти не заметна.⁵³

Кредиторы могут также приобрести ценный опыт на рынках тех видов оборудования, которое они передают в лизинг, что позволит им затем продавать возвращенные им в качестве компенсации активы по более высоким ценам и с меньшими накладными затратами. Более того, кредиторы могут даже не продавать активы, часто они могут их передавать в лизинг другим клиентам (иллюстрация 4).

Хотя лизинг широко применяется для сельскохозяйственного оборудования в развитых странах и все больше используется микрофинансовыми организа-

Иллюстрация 4 Мадагаскар: СЕСАМ–микролизинг для сельского хозяйства

СЕСАМ - сеть, объединяющая более 150 местных банков и кредитных союзов в сельских районах Мадагаскара, смогла преодолеть проблемы, присущие сельскохозяйственному микролизингу. На условиях микролизинга она осуществляет финансирование оборудования для сельского хозяйства, животноводства, сельских ремесел и надомной работы (такой, как швейное дело). В 2001 году сеть работала с 1.800 клиентами по лизингу, при этом средняя сумма лизингового имущества составила \$450. СЕСАМ удалось избежать проблем, связанных с лизинговыми операциями для мелких фермеров, благодаря:

- использованию гибких графиков погашения, соответствующих производственным циклам клиентов;
- более крупным, чем при традиционном лизинге, первоначальным взносам по новому оборудованию (40 процентов вместо традиционных 20 процентов); и
- лизингу и повторному лизингу бывшего в употреблении оборудования, вместо перепродажи его на вторичном рынке.

Кроме того, СЕСАМ использовала групповые механизмы в процессах анализа и мониторинга клиентов. Как мы уже ранее говорили в данном документе, принцип членства кооперативов и кредитных союзов, таких как СЕСАМ и кооперативов мелких фермеров в Непале, стимулирует их желание идти на более высокий риск (или предпринимать более серьезные усилия для преодоления риска) ради удовлетворения финансовых потребностей своих членов.

Источник: Уомпфлер и Меркуаре, "Микрофинансовые организации и организации производителей: роли и партнерство в контексте либерализации", 2001; Всемирный банк, *Ресурсные материалы по инвестициям в сельское хозяйство, 2004*; FAO, "Срочное финансирование в сельском хозяйстве", 2003.

циями для несельскохозяйственного оборудования, он недостаточно широко используется для мелкого сельскохозяйственного оборудования в развивающихся странах.⁵⁴ Препятствия могут быть самыми разнообразными: несовершенство налогового законодательства и правил амортизационных расчетов, дороговизна или медлительность судебных систем в вопросе обеспечения возврата переданных в лизинг активов, неразвитость рынков оборудования, бывшего в употреблении.

В 2002 году компания Development Finance Company of Uganda (DFCU) Leasing (дочернее предприятие DFCU, Ltd.), традиционно обслуживавшая более крупных клиентов, решила выйти на рынок малоимущих и начать лизинговые операции с мелкими фермерами (при помощи компенсационного гранта на сумму \$1 миллион Департамента международного развития Великобритании). Но компания столкнулась с проблемами, связанными с качеством портфеля, просрочки по операциям сельскохозяйственного микролизинга превысили в три раза показатель в 15 процентов, характерный для портфеля организации, в целом, в 2003 году.⁵⁵ Поскольку возврат займа в достаточной степени гарантирован благодаря возможности вернуть оборудование и передать его в лизинг новому клиенту, просрочки до определенной меры допустимы. Но, несмотря на это, будущее микролизинговой деятельности компании сомнительно.

Для кредиторов привлекательность лизинга по сравнению с кредитованием, помимо уверенности в возмещении займа, во многом зависит от правовой и налоговой системы страны, а также от системы бухгалтерского учета. Банковское законодательство может предусматривать осуществление финансового лизинга только через дочерние компании, в некоторых развивающихся странах налоговый режим неблагоприятен для финансового лизинга клиентам, которые не платят налог на прибыль или НДС (то есть, большинство клиентов неформального сектора).⁵⁶ Там, где были предприняты шаги по усовершенствованию правовой и налоговой среды для лизинга, как, например, в нескольких странах Центральной Азии в последние годы (при поддержке Международной финансовой корпорации), лизинг получил широкое распространение, хотя не ясно, какую долю в нем составляют операции сельскохозяйственного лизинга.

Например, во второй половине 2002 года парламент Узбекистана пересмотрел законодательство о лизин-

ге и приравнял налогообложение лизинга к налогообложению других форм финансирования. Изменения были внесены в гражданский, налоговый и таможенный кодекс, в закон о лизинге. В результате платежи по контрактам лизинга больше не облагаются НДС и таможенной пошлиной, и НДС больше не применяется к оборудованию, импортируемому по схемам лизинга, что позволило преодолеть два основных препятствия в развитии лизинга. Кроме того, лизингодателям предоставляется право вычитать из налогооблагаемой прибыли процент, уплаченный по кредитам на приобретение активов для дальнейшей передачи в лизинг. Рынок лизинга значительно возрос с того момента, как изменения вступили в силу. К середине 2003 года лизинговый портфель узбекских компаний увеличился на 48 процентов, по сравнению с 2001 годом; у банков портфель вырос на 30 процентов, два новых банка вышли на рынок.⁵⁷

Характеристика 6 **Заранее заключенные контракты снижают ценовой риск, повышают качество производства и помогают обеспечить погашение**

Сельскохозяйственные кредиторы постоянно ищут пути преодоления рисков, присущих сельскохозяйственному производству, многие из которых мелкие фермеры, независимо от своей квалификации, просто не в состоянии контролировать. Некоторые из этих рисков связаны с природными катастрофами (засухи, ураган и т.д.). Некоторые – с сезонными изменениями погоды из года в год и изменениями объема и времени выпадения осадков, урожайности, наличия вредителей. Некоторые из рисков только условно можно назвать контролируруемыми, например: качество семян и удобрений, время проведения определенных видов сельскохозяйственной деятельности (посевная, сбор урожая и так далее).

Комплексность сельского хозяйства, кредит и контракты

Учитывая комплексную природу рисков, связанных с производством, многие кредиторы понимают, что мелкие фермеры нуждаются в более серьезной поддержке, чем просто получение займов, особенно, если они занимаются производством комплексных культур. Такие кредиторы предлагают техническое содействие и другие типы поддержки непосредственно

фермерам – с целью повысить культуру производства, либо как элемент комплексной программы развития, либо для обеспечения достаточной урожайности и качества продукта для переработки или продажи.

Традиционное сельскохозяйственное кредитование

Во многих развивающихся странах львиную долю сельскохозяйственных кредитов фермерским хозяйствам предоставляют не банки или микрофинансовые организации, а агробизнес, трейдеры/закупщики сельскохозяйственной продукции, переработчики, экспортеры и другие участники рынка. Они не являются традиционными кредиторами, поскольку не являются финансовыми организациями, и кредитование не является их основной деятельностью. Они, скорее, выдают кредиты по необходимости («фермерам больше никто денег не выдает») или для того, чтобы обеспечить себя дополнительным источником доходов. Кредиты агробизнеса могут выдаваться деньгами или в натуральном выражении (в основном, в виде сырья, такого как семена и удобрения). Около 3/4 объема кредитов, предоставляемых закупщиками в Пакистанском регионе Синдх, например, осуществляется в натуральном выражении (в основном, семенами, удобрением и пестицидами).⁵⁸ Кредиты в системе «продукт-рынок» тесно связаны с производством, как видно из сроков типичных кредитных соглашений: от нескольких дней (на товар, поставляемый поставщиками закупщикам) – до полного цикла выращивания культур (кредит на сырье производителям).

Согласно оценкам, ведущие представители агробизнеса в Южной Африке предоставили кредитов на сумму около \$91 миллиона более 530.000 сельских хозяйств между 2001-2003 годами.⁵⁹ Четыре из пяти переработчиков риса в Индии, согласно обзору Организации по вопросам продовольствия и сельского хозяйства ООН (FAO), предлагают фермерам авансовую оплату на приобретение сырья и семян; такие соглашения охватывают почти половину общего объема урожая. Переработчики также могут предоставлять кредиты через трейдеров/закупщиков, а не напрямую фермерам. 2/3 закупщиков риса в Индии, согласно обзору ФАО, работают на комиссионных, получая вознаграждение от хозяев рисовых молотил.⁶⁰

Трейдеры, переработчики, другие представители агробизнеса и частные лица снижают производственные и операционные риски, связанные с кредитованием фермеров, увязывая кредит с предоставлением технических консультаций (например, по вопросам использо-

вания сырья, о том, какие культуры выращивать, чтобы удовлетворить спрос на рынке, и т.д.), со своевременной поставкой соответствующего сырья (семян, удобрений) или с построением отношений с фермерами на многие годы. Многие также увязывают кредит с последующей продажей урожая: практика, которую часто называют *сцепленные* или *увязанные контракты*, поскольку сырье предоставляется в кредит под будущий урожай. Операционные затраты на предоставление кредита сокращаются, поскольку кредит «встроен» в операции закупа урожая и поставки сырья с фермерами, для чего агробизнес уже располагает физической инфраструктурой (такой как склады), агентами, перерабатывающим оборудованием, системами информационных технологий, сетями фермеров и знанием рынка.

Контрактное фермерство

Поскольку многие представители агроиндустрии работают на конкурентных экспортных рынках, выход на которые характеризуется высокими требованиями, или на характеризующихся высоким спросом внутренних рынках, необходим более серьезный контроль над объемом и качеством продукции, чем тот, который требуется на местных рынках. Например, переработчики, оптовики и другие покупатели на различных сельскохозяйственных рынках предоставляют сырье в кредит (в денежном или натуральном выражении), чтобы гарантировать, что фермеры произведут продукцию соответствующего качества и в соответствующем объеме, и часто увязывают такой кредит с контрактами на покупку.⁶¹

Такое „контрактное” фермерство – формальная разновидность кредита агробизнеса. Сумма за полученное в кредит сырье вычитается в момент продажи фермером продукции. Контрактное фермерство появилось как ответ частного сектора на вопросы, связанные с качеством и количеством. Табачные компании и поставщики семян, переработчики кофе и сахара, молокозаводы и бойни, мануфактуры и даже оптовики разработали пакеты, которые объединяют элементы технического содействия, поставок сырья, маркетинговых услуг, ценовых гарантий и финансирования как способа обеспечения поставок определенного продукта соответствующего объема и качества (иллюстрация 5). Налаживая формальные контрактные отношения с фермерами, контрактное фермерство (включая схемы с использованием давальческого сырья – *outgrower schemes* – наиболее формализованной модели конт-

Иллюстрация 5 Коста-Рика: Hortifruti и CSU – контрактное фермерство для сетей супермаркетов

Corporación de Supermercados Unidos (CSU) – сеть супермаркетов в Коста-Рике – осуществляет программу технической помощи и обучения с тем, чтобы помочь своим поставщикам взять на вооружение высокие стандарты качества и безопасности. Сеть поручила специализированному оптовому поставщику Hortifruti обеспечивать спрос на свежие фрукты и овощи. До 1990 года большинство поставщиков Hortifruti были обычными оптовиками. Но по мере того, как появилась необходимость в больших объемах продукции стандартного качества, была создана сеть, объединяющая 200 приоритетных поставщиков (фермеров и упаковщиков). Семьдесят процентов из них являются мелкими фермерами, хотя 80 процентов объема продукции, закупаемой Hortifruti, производится средними или крупными упаковочными предприятиями (которые также занимаются выращиванием).

Hortifruti тесно сотрудничает с этими фермерами, обеспечивая финансирование, техническое содействие в производстве, хранение урожая и упаковочные материалы. В свою очередь, фермеры подписывают контракты о намерении продать оговоренный объем продукции Hortifruti. В каждом контракте оговорен производственный календарь и необходимый объем и качество продукции, каждому фермеру присваивается штрих-код. Закупщики и агрономы Hortifruti посещают поставщиков с целью мониторинга календаря урожая и производственных приемов. Кроме того, отдел обеспечения качества контролирует стандарты качества и безопасности. В настоящее время Hortifruti закупает у обычных оптовиков лишь около 15 процентов продукции. Более того, система приоритетных поставщиков позволила сократить расходы примерно на 40 процентов, благодаря сокращению потерь продукции и брака за счет улучшения качества.

Источник: Альварардо и Чармел, “Стремительное развитие супермаркетов в Коста-Рике”, 2002; Бердиге и др., “Развитие супермаркетов в Центральной Америке” 2003.

рактного фермерства) снижает риск того, что фермеры продадут часть согласованного по контракту объема продукции другим покупателям.

Контрактное фермерство, в отличие от кредитов закупщиков, является наиболее распространенной формой кредитования мелких фермеров, осуществляемой частными компаниями в регионах Восточной и Южной Африки. Агентство развития чаеводства Кении (частная компания), например, использует кредитную схему для приобретения удобрений, в которой задействовано более 400.000 мелких фермеров, которым она предоставляет \$15,5 миллионов в год.⁶² В схемах с использованием давальческого сырья в сахарной индустрии Кении задействовано 200.000 хозяйств, контрактное фермерство также распространено в табачном секторе страны. И в Мозамбике табачные и хлопковые компании предоставили в кредит сырья на сумму около \$2 миллионов примерно 270.000 хозяйствам в сезоне 2003/03гг.⁶³

Трудности, связанные с контрактными соглашениями

Хотя кредиты агробизнеса широко распространены и, казалось бы, заполняют в некоторых странах „пробел”, вызванный сокращением донорского финансирования сельского хозяйства, с ними связаны определенные трудности. Агробизнес предоставляет узкий диапазон финансовых продуктов, в который, в основном, входят сезонные кредиты и краткосрочные авансы на определенные ключевые культуры.⁶⁴ Процентные ставки зачастую непонятны, хотя, например, при кредитовании рисовыми закупщиками фермеров на Филиппинах

упоминались такие высокие ставки, как 5 процентов в месяц.⁶⁵ Взамен процентов от фермеров могут ожидаться льготные цены на продукцию при оплате.

Многие агробизнесы и отдельные покупатели предпочли бы не предлагать сырье в кредит, а также не владеют навыками мониторинга и ценообразования кредита (которыми владеют настоящие финансовые организации). Покупатели часто выдают сырьевые кредиты просто для того, чтобы гарантировать достаточный объем продукции требуемого качества, или для того, чтобы удовлетворить сезонную нехватку в деньгах среди своих клиентов (таких как закупщики или поставщики). Этот вариант может не сработать для основных культур на рынках со значительным количеством поставщиков или агентов, а также в ситуации, когда качество трудно проконтролировать. Но, как будет сказано ниже, связь с агробизнесом может обеспечить микрофинансовым организациям надежный доступ на обширный неосвоенный рынок потенциальных клиентов.

Требования по стандартизации, возникающие вследствие возрастания требовательности покупателей, могут, однако, вызвать прекращение предоставления покупателями кредитов и, тем самым, привести к маргинализации мелких фермеров. Например, хотя фермерам и выгодно участие в сети, у которой Hortifruti покупает продукцию (см. иллюстрацию 5), мелким фермерам трудно выполнять требования в отношении объема, качества и времени сбора урожая. Чтобы минимизировать риск и накладные расходы, Hortifruti стремится к стабильному составу сети. Аналогично фермеры стремятся остаться в сети, поскольку членство снижает риски, связанные с производством

и реализацией, они своевременно получают необходимое сырье, полезные советы по его использованию и гарантированный рынок. Фермеры, которые не в состоянии соблюдать стандарты (например, чрезмерно использующие пестициды), не сразу исключаются, а проходят обучение на соответствие стандартам. Высокое качество и производственные требования приводят к довольно значительной текучести в среде мелких фермеров с незначительным капиталом.

Агробизнес также может неохотно предоставлять кредиты, если существует возможность мошенничества, связанная с доступом сотрудников к деньгам при отсутствии соответствующей информации и систем контроля клиентов, и если фермеры занимаются продажей третьим сторонам. Например, после непродолжительных экспериментов ведущая компания в агробизнесе Мозамбика – Export Marketing – стала с подозрением предоставлять сырье в кредит. Она перестала заниматься контрактным фермерством, предпочитая закупать продукцию за наличные в сети закупочных пунктов, связанных со складами. В компании сказали, что эффективное управление контрактным фермерством было очень трудно осуществлять из-за слабого контроля выполнения контрактов и плохой транспортной инфраструктуры, коррупции среди тех, кто отвечал за закупку продукции и отсутствия законных инструментов для защиты от продаж третьим сторонам. SheetaH – голландская компания, специализирующаяся на производстве паприки, обнаружила, что технические проблемы в Малави и Замбии (плохие дороги, разрозненные производители, отсутствие у фермеров опыта работы с коммерческим фермерством) привели к гораздо более высоким операционным затратам, чем предполагалось, и осуществляемая в 2002-03 годах пилотная схема контрактного фермерства потерпела неудачу в обеих странах.⁶⁶

Объединение агробизнеса и сельскохозяйственного микрофинансирования

– новые подходы

Финансовые организации и специализированные микрофинансовые учреждения могут воспользоваться огромным потенциалом, который агробизнес предлагает мелким фермерам в отношении низких затрат и широкомасштабных финансовых услуг, одновременно компенсируя описанные выше недостатки. Финансовые организации располагают опытом, системами и технологией, необходимой для того, чтобы предлагать

диапазон финансовых продуктов по доступной цене, с соответствующей информацией и с использованием эффективной системы мониторинга; агробизнес лично знает клиентов, культуру, цены и рынки. Кроме того, агробизнес уже располагает сетями для продажи сырья (включая кредиты) и сбора продукции (и выплат) у фермеров – сетями, которые могут быть гораздо дороже, чем филиальная сеть или другие механизмы предоставления услуг финансовых организаций.

Если финансовая организация просто заменяет агробизнес в качестве поставщика сельскохозяйственных кредитов, при том, что не предоставляются услуги по бизнес консультированию и доступу на рынок, а также информация о сырье, то потенциал в области снижения затрат и операционных рисков не используется.⁶⁷ Но некоторые новые подходы открывают перед финансовыми организациями возможности по накоплению опыта в области кредитования агробизнеса, а перед агробизнесом – возможности по наиболее полному использованию моделей финансовых услуг. Некоторые из этих подходов по-прежнему находятся в стадии разработки, и процесс обучения открывает финансовым организациям, желающим взять эти подходы на вооружение, ценную информацию.

Финансовые организации, контрактные кредитные эксперты или другие посредники

Эти посредники выбирают клиентов среди фермеров и проводят мониторинг, а также обеспечивают доступ к услугам и сырью, предоставляемому агробизнесом и поставщиками. Эта модель использовалась Banco Wiese в Перу. CES Solidaridad – неправительственная организация (НПО) – выступала агентом (или брокером) Banco Wiese, предоставляя техническую помощь группам, состоящим из двух или трех фермеров, живущих по соседству.⁶⁸ Banco Wiese предоставлял займы, а CES Solidaridad получала комиссионные – 2,5 процента от каждого займа, в случае своевременного погашения выплачивалось еще 1,5 процента. Показатели погашения в рамках данного проекта были прекрасными, и к 1998 году активный портфель Banco Wiese превысил \$3 миллиона.⁶⁹

Совместное предоставление услуг финансовыми организациями и агробизнесом

В рамках этого подхода фермер получает заем в банке или в микрофинансовой организации, а выплаты вычитаются из цены, которую агробизнес выплачивает

Иллюстрация 6 Индия: Mahindra Shubhlabh – объединение банков, агробизнеса и поставщиков сырья

Mahindra Shubhlabh (MSSL) - филиал империи Mahindra (третий в мире производитель тракторов), управляет коммерческими центрами поддержки сельского хозяйства по всей Индии. Эти центры и более мелкие франшизы на уровне отдельных поселков выступают как мобильные офисы, где фермеры (в основном, выращивающие рис) могут получить займы и техническую поддержку, взять в аренду специализированное оборудование (жатки, культиваторы и так далее) и приобрести семена и другое сырье. Сумма займов составляет от 15.000 рупий (около \$350) до 100.000 рупий (около \$3,000) за сезон, средняя сумма займа – чуть больше \$500.

MSSL облегчает доступ фермеров к кредитам, выступая агентом банков, включая ICICI Bank (второй по величине в Индии), и рекомендует, чтобы банки, предоставляющие займы фермерам, которым MSSL предоставляет другие услуги. Агробизнес также принимает в этом участие через трехсторонние соглашения, где MSSL рекомендует клиента ICICI на получение кредита, клиент (фермер) получает сырье за счет кредита (ICICI) у MSSL после того, как оформляет залог на продукцию у покупателя. Покупатель выплачивает заем в конце сезона за счет средств, которые получает после продажи продукции фермера. MSSL получает 1,5 процента суммы займа за обработку документов и мониторинговые услуги, если заем будет выплачен. В начале 2004 г. по такой схеме работали 45 отделений MSSL, обслуживая 5.600 активных клиентов.

Источник: Гесс, "Новаторские финансовые услуги в Индии," 2002; переписка между автором (Пирс) и Каирасом Вахариной, генеральным директором Mahindra Shubhlabh, 2003; данные CGAP.

фермеру за урожай. Агробизнес может также предоставить фермеру сырье и консультации, или же сырье может предоставляться третьей стороной, как в трехсторонней модели, используемой Mahindra Shubhlabh (MSSL), которая функционирует как общенациональная сеть центров сельскохозяйственных услуг в Индии (иллюстрация 6).

Трехстороннее соглашение между MSSL, ICICI Bank и агробизнесом, описанное в иллюстрации 6, снижает операционные риски кредиторов за счет:

- качества услуг и сырья, которое MSSL предоставляет фермерам;
- знание клиентов со стороны MSSL при принятии решения о рекомендации фермеров для получения займов; и
- связь с покупателями продукции.

Такие соглашения также снижают операционные риски фермеров, связанные с рынками, и расширяют ограниченный доступ мелких фермеров к рыночным возможностям.

Mahindra Shubhlabh обнаружила, однако, что работа с банками от имени отдельных клиентов обходится дорого. В результате, она внедрила альтернативную модель, по которой банки предоставляют займы центрам услуг (а не напрямую фермерам), а они обеспечивают фермеров займами на приобретение сырья. Эта модель положительно сказывается на снижении операционного риска как кредитора, так и фермеров.

Агробизнес и финансовые компании

Учреждая финансовые компании, закупщики и поставщики могут более квалифицированно и в более широком масштабе предоставлять кредиты на при-

обретение сырья. Смарт-карты или кредитные карточки можно использовать в кассовых терминалах⁷⁰ для дальнейшей автоматизации кредита. В 1987 году Trisan – компания, занимающаяся оптовыми продажами агрохимикатов в Коста-Рике – внедрила схему с использованием кредитных карточек (иллюстрация 7) через свою финансовую компанию, чтобы предлагать менее дорогостоящие кредиты клиентам (фермерам и точкам розничной торговли).

Адаптация и взятие на вооружение агробизнесом микрофинансовых методов, положительно сказывающихся на погашении

Точно так же, как компании, занимающиеся традиционным сельскохозяйственным финансированием, улучшили показатели погашения, усвоив уроки микрофинансирования, факты говорят о том, что агробизнес может сделать то же самое, чтобы повысить качество погашения и преодолеть операционные проблемы (иллюстрация 8). Чтобы стимулировать погашение клиентов, в некоторых частных схемах контрактного фермерства используются методы, сходные с теми, которые используются микрофинансовыми организациями: групповое поручительство, тщательный мониторинг и формирование доверия между кредитором и заемщиком.

Вариантом такого подхода для фирм, имеющих микрофинансовый опыт, могло бы стать предоставление агробизнесу вспомогательные услуги – например, операционные системы управления кредитами. Такие фирмы могли бы потенциально способствовать улучшению качества кредитных портфелей агробизнеса и ускорить их расширение. Но подобного опыта накоплено еще недостаточно, и это утверждение остается неподтвержденным.

Иллюстрация 7 Коста-Рика: Financiera Trisan – поставщик создает финансовую компанию

В 1987 году Trisan – компания, занимающаяся оптовыми продажами агрохимикатов в Коста-Рике, учредила Financiera Trisan – финансовую компанию для предоставления быстрого, менее затратного доступа к финансированию фермерам и точкам розничной торговли. Чтобы снизить операционные затраты и увеличить количество предоставляемых кредитов, Financiera Trisan разработала программу кредитных карточек (впервые запущена в 1992 году) для розничных торговцев сельскохозяйственным сырьем и частных сельскохозяйственных производителей с прогнозируемыми денежными потоками. Были разработаны два вида карточек: Agrimax – для розничной торговли сырьем и для фермеров с регулярными доходами (счет выставляется раз в 30 дней) и Maxicuenta – для фермеров с хорошей кредитной историей и сезонными денежными потоками (разрешается погашение после сбора урожая). Карточки можно использовать в различных магазинах товаров для сельского хозяйства, включая магазины, торгующие сырьем, заправки и автомастерские. Программа кредитных карточек позволила Trisan перейти от предоставления поставок в кредит (кредиты поставщиков) к предоставлению широкого спектра финансовых услуг.

К 1999 году Trisan выпустила более 3.600 карточек, по картам Agrimax кредитный портфель составил \$4,7 миллиона. Однако два фактора заставили Trisan переосмыслить бизнес кредитных карточек: государственная схема списания долга в 1999 году крайне отрицательно сказалась на показателях погашения, и Суперинтенданство Банков (регулирующее агентство), посчитав, что административные затраты и просрочки в Trisan очень высоки, приказало их снизить. Уровень погашения резко ухудшился после введения схемы списания долга, а показатели просрочек достигли 25 процентов. (В 2004 году они оставались на уровне 15 процентов.) С 1999 года более 2,200 счетов было списано.

Компания перевела карточку Agrimax в систему смарт-карт. Смарт-карты более гибкие в отношении процентных ставок, сроков займа и графика погашения, что позволило Trisan осуществлять различные модели кредитования (в отличие от стандартной модели Visa, которой они пользовались ранее) и, тем самым, лучше управлять кредитным риском. Объем кредитов, предоставленных с помощью механизма смарт-карт, увеличился с 9 процентов в 2001 году до 14 процентов в сентябре 2002 года, а просрочки по таким счетам, как сообщалось, составили менее трети показателя по традиционным картам.

Источник: переписка по электронной почте между исследователем CGAP и Чарльзом Спалдингом, директором Trisan, 2002; см. также Веннер, “Эффективное финансирование сельского хозяйства”, 2001; и Веннер и Кирс, “Внедрение кредитных карточек в финансирование сельского хозяйства: опыт Financiera Trisan”, 2000.

Иллюстрация 8 Два примера из Южной Африки: высокие показатели погашения при предоставлении сырьевых кредитов агробизнесом

Cottco, Зимбабве

Cottco – крупная хлопкоочистительная компания в Зимбабве – взяла на вооружение микрофинансовые методы группового кредитования, чтобы снизить продажи третьим сторонам и просрочки по сырьевым займам мелких фермеров. Cottco предоставляла кредиты фермерам под поручительство группы и оказывала услуги, включая консультации по расширению. С самого начала деятельности схема охватывала более 50.000 мелких фермеров за сезон, показатели погашения превысили 98 процентов.

CRM Farm, Замбия

Несколько лет CRM Farm – коммерческая ферма в Замбии – придерживалась показателей погашения в районе 100 процентов по кредитам на приобретение удобрений, которые предоставлялись примерно 70 мелким фермерам, выращивающим кукурузу. (Кукуруза – популярная продовольственная культура, которая часто продается третьим сторонам.) И наоборот, государственная кредитная схема на приобретение удобрений, которая осуществлялась в тот же период, продемонстрировала показатели погашения – всего 6 процентов. Заемщики CRM Farm выплачивали свои займы после сбора урожая, отдавая по два мешка кукурузы за каждый мешок полученных удобрений. Мелкие фермеры, сотрудничающие с CRM, изъявили желание продолжать такую практику, поскольку они получали надежный доступ к источнику сырья. Таким образом, они выполняли условия договора и не продавали кукурузу другим покупателям. Возможность оплачивать сырье, полученное в кредит, кукурузой также помогало малоимущим фермерам, испытывающим недостаток в деньгах. Тот факт, что сотрудники CRM Farm знают фермеров и работают с местными старейшинами, также послужил успеху схемы.

Источник: Гордон и Гудленд, “Производственный кредит для мелких фермеров в Африке,” 2000; Руотси, “Сельскохозяйственные торговые компании как источник кредита для мелких фермеров,” 2003.

Мелкие фермеры формируют группы и ассоциации для облегчения доступа к кредитам

Мелкие или проживающие в отдаленных районах фермеры обычно имеют ограниченные рыночные возможности и зависят от нескольких закупщиков, предлагающих неблагоприятные условия по кредитам, или совсем не имеют к ним доступа. Такие фермеры могут стать более привлекательными для агробизнеса и финансовых организаций, предостав-

ляющих кредит, сформировав рыночные группы и ассоциации. Покупателям продукции работа с организованными группами, а не с отдельными мелкими фермерами, поможет снизить затраты и упростить предоставление сырья, сбор урожая и ведение документации. Дополнительные услуги и техническую помощь с целью повышения производительности и удовлетворения требований покупателя (и, потенциально, повышения кредитоспособности)

Схема 2 Процент клиентов, обслуживаемых нефинансовыми организациями в Сальвадоре



Источник: Родригес-Меза, приводится в книге Бюшено и Идальго, „Частные финансовые услуги в сельских районах Латинской Америки: ситуации и перспективы“, 2002.

можно предоставлять более эффективно группам, а не отдельным фермерам. Группа (ассоциация или кооператив) может также способствовать соблюдению ее членами стандартов качества и производства. Формальные ассоциации и кооперативы позволяют заключить более эффективные контракты и обеспечить их выполнение, что может положительно сказаться на показателях погашения и снизить риск продажи третьим сторонам.⁷¹ Примеры связей ассоциаций фермеров с агробизнесом приводятся ниже в описании характеристики 8.

Характеристика 7 Предоставление финансовых услуг осуществляется с использованием существующей организационной инфраструктуры или расширяется посредством применения технологий.

Одним из серьезнейших препятствий, с которым сталкивается сельскохозяйственное микрофинансирование, является дефицит формальных финансовых организаций, обслуживающих бедные фермерские хозяйства в сельских районах. Типичным примером является, например, исследование 1998 года в Гане, которое продемонстрировало, что всего 8 процентов мелких клиентов, представляющих сельское и городское малоимущее население, имели доступ к формальным кредитным и сберегательным услугам.⁷² Аналогично, в большинстве сельских районов развивающегося мира формальных займов предоставляется немного, особенно малоимущим фермерским хозяйствам. В Латинской Америке, например, доступ сельских семей к формальным кредитным услугам

составляет от 2 процентов в Перу до 28 процентов в Мексике (исключением является Коста-Рика – около 40 процентов).⁷³ Исследования в Сальвадоре продемонстрировали, что только 35 процентов сельского населения имеют доступ к источникам кредитования помимо семьи и друзей. Около половины таких источников – нефинансовые организации, такие как розничная торговля и поставщики, представляющие агробизнес, переработчики и закупщики (схема 2).⁷⁴

Тем самым, расширение предложения в области сельскохозяйственного финансирования требует расширения организационного потенциала. Один из способов – расширение существующей организационной инфраструктуры и сетей (таких, как почтовые отделения, агенты агробизнеса или закупочные пункты и государственные банки) и использование технологии, соответствующей потребностям сельских районов (мобильные телефоны и мобильные банковские отделения). Все организации, занимающиеся сельским кредитованием, должны инвестировать в методы и технологии, которые позволяют эффективно предоставлять финансовые услуги в районах с плохой инфраструктурой транспорта и связи, с низкой плотностью населения (клиентов) и низким уровнем экономической деятельности (что сказывается на производительности и эффективности персонала).

Эти проблемы наиболее ярко проявляются за пределами густонаселенных сельских регионов. Не удивительно, что наиболее успешные программы сельского финансирования функционируют в Южной и Юго-Западной Азии, где плотность населения составляет почти 1.000 человек на квадратный километр. Bank Rakyat Indonesia, с более чем 3 миллионами активных клиентов, работает в стране, где плотность сельского населения составляет, в среднем, 700 человек на квадратный километр. В Бангладеш, на родине Grameen Bank и других популярных организаций, занимающихся сельским финансированием, показатель даже выше: почти 900 человек на квадратный километр. И наоборот: средняя плотность сельского населения в большинстве стран Африки (южнее Сахары) и Латинской Америки – менее 10 человек на квадратный километр.⁷⁵

Низкая плотность населения и большая территориальная рассеянность клиентов, по сравнению с городскими районами, наряду с плохой инфраструктурой транспорта и связи, может сделать традиционную филиальную структуру неэффективной. Такие усло-

Иллюстрация 9 Грузия: Константа–партнерство с сельскими банками с целью расширения предоставления микрофинансовых услуг

Константа - микрофинансовая организация в Грузии - использует временные центры услуг, обычно комнаты, арендованные в отделениях сельских банков, чтобы снизить затраты, связанные с работой в сельских районах. Константа посылает кредитных экспертов в каждый центр услуг на два дня в неделю, чтобы встретиться с группами клиентов и проконтролировать выдачу займов и получение выплат. Константа выплачивает банкам комиссию за каждого клиента, который пользуется услугами кассира, и перечисляет деньги через банки, чтобы избежать необходимости перевозки денег. Если у банка-партнера есть информационная система управления (ИСУ), которая может ежедневно предоставлять данные о клиентах, Константа также выплачивает банку комиссию за каждую операцию с использованием его сотрудников. Если банк-партнер не может обеспечить такую услугу, сотрудник Константы проводит два дня в неделю в центре услуг, выдавая займы и принимая выплаты, а данные вводятся непосредственно в ИСУ Константы.

Кредитование начало осуществляться в первом центре услуг в октябре 2001 года. К маю 2002 года четыре центра услуг обслуживали 1.700 активных клиентов, их портфель составил \$140.000, при минимальных операционных затратах для Константы. Центры услуг сделали возможным более эффективное расширение, а некоторые из них имеют потенциал трансформации в полноценные офисы.

Другие финансовые организации пошли по пути Константы на новые сельские рынки. В центрах услуг очень низкие операционные расходы, их также можно использовать в небольших городах. Например, банку-партнеру в городе Хашури Константа платит всего \$60 в месяц за аренду офиса центра услуг и еще \$70 в месяц - за использование его системы выдачи займов и приема выплат. Если принимать во внимание только прямые затраты, центр услуг может достичь прибыльности, имея менее 300 активных клиентов.

Источник: Пирс, "Исследования конкурса инноваций для малоимущего населения–Константа (Грузия)," 2002.

вия также увеличивают затраты, связанные с переводом денег и проведением анализа займов, затрудняют проведение мониторинга клиентов. Существует три варианта решения этих проблем: партнерство с местными организациями, создание альтернативных механизмов предоставления услуг и использование технологий.

Партнерство с местными организациями

Установление финансовыми организациями взаимоотношений с местными организациями, уже располагающими инфраструктурой в сельских районах, часто является беспроигрышной ситуацией для обеих сторон. Финансовые организации могут стать партнерами других финансовых структур, например, сельских банков, или нефинансовых учреждений, таких как клиники, школы, пункты реализации лотерей, почтовые отделения, аптечные сети или поставщики сельскохозяйственного сырья. Владельцы местной инфраструктуры могут получить дополнительный доход за счет финансовых услуг финансовой организации-партнера, предлагаемых через их отделения, в то время как финансовая организация может избежать вложений и операционных затрат, связанных с созданием отдельной сети (иллюстрация 9).

Например, если у банка или компании денежных переводов нет сети сельских отделений, соглашения с другими организациями могут обеспечить доступ к сельским переводам, например, посредством соглашений с магазинами розничной торговли или связи с сетью кредитных союзов. Будучи неформальным

партнерством, сеть микробанков в Оахаса, Мексика, продемонстрировала потенциал сотрудничества неформальных сельских финансовых организаций с банками, расположенными в городах. Микробанк Xuu Nuu Ndavi (Деньги для малоимущего населения) в Сан-Хуан Михтепек (поселок с высоким уровнем эмиграции в США и другие районы Мексики) предлагает услугу по сбору переводов в отделениях двух банков (Banorte и Banamex) в соседнем городе (Глахиако).⁷⁶ Такая услуга сокращает затраты денег и времени клиентов на получение переводов: с \$5 и шести часов езды на автобусе (плюс длительное ожидание в очереди) до непродолжительной прогулки в офис микробанка и уплаты \$1,50.⁷⁷ Денежные переводы повысили ликвидность Xuu Nuu Ndavi, что в результате позволило снизить процентные ставки, которые приходится платить по депозитам клиентов. Несмотря на небольшой размер банка (260 членов), он, по крайней мере, номинально является прибыльным.⁷⁸ Этот и другие микробанки в сети также рассматривают возможности совместной работы в одном офисе с компаниями денежных переводов и предоставления им займов, чтобы они могли обрабатывать больший объем переводов.

Аналогичным образом Всемирный совет кредитных союзов (WOCCU) внедрил IRNet (Международную сеть переводов), которая связана с компаниями денежных переводов, такими как Vigo. IRNet позволяет отправлять переводы из кредитных союзов в США сетям кредитных союзов в Центральной Америке, Мексике и Ямайке. Комиссия IRNet – \$10 с перевода

Иллюстрация 10 Кения: Equity Building Society – используем мобильный банкинг

В 2000 году Equity Building Society в Кении внедрила мобильный банкинг примерно в 20 самых изолированных городах и селах страны. Мобильные команды приезжали раз в неделю и предлагали ряд банковских услуг, включая займы, переводы денег и сберегательные счета. Команды функционировали следующим образом:

- Данные о клиентах загружались в ноутбук, и универсальная, пуленепробиваемая машина-внедорожник использовалась для перевозки ноутбука, денег, персонала и вооруженной (нанятой у правительства) охраны в районы деятельности мобильного банкинга.
- Для питания ноутбука и информационной системы управления (ИСУ), а также для работы оборудования передачи данных и голосовых сообщений, в машине использовалась солнечная энергия.
- Из машины данные передавались в головное отделение, которое могло обслуживать до пяти мобильных команд одновременно. Для передачи данных использовалась технология GSM, которая является надежной и безопасной, в отличие от телефонных линий, которые также были доступны в некоторых областях. Эта технология позволяет также обновлять информацию о состоянии счета клиента непосредственно мобильной команде. Кроме того, использовался VHF радио-канал для связи команды с офисом отделений.

Источник: Айе, "Equity Building Society (EBS): Сельскохозяйственное кредитование", 2003; Котзи, Каббучо и Мнджама, "Изучаем возрождение Equity Building Society в Кении", 2002; Крейг и Гудвин-Грон, "Доноры как безмолвные партнеры в разработке продуктов МФО: MicroSave-Африка и Equity Building Society в Кении", 2003; EBS, "Опыт мобильного банкинга", 2003; PlaNNet Rating, "Equity Building Society (EBS)," 2001.

суммы менее \$1.000, ниже среднего показателя в 13 процентов для переводов в Центральную и Южную Америку, которая составила бы \$26 для среднего перевода (\$200).⁷⁹ По оценкам WOCUU, 10 процентов переводов, осуществляемых через IRNet, используются для сбережений.⁸⁰

Кооперативы в Доминиканской Республике полагают более плотной сеть сельских отделений, чем банки, и пользуются этим преимуществом для привлечения новых членов. San Jose de Matas, например, получил и выдал денежных переводов на сумму \$500.000 за год, и многие из получателей денежных переводов стали членами кооператива.⁸¹ FEDECACES – федерация кредитных союзов Сальвадора – имеет обширную сельскую сеть для малоимущих клиентов, а также широкую сеть кредитных союзов-партнеров за рубежом, что облегчает перевод денег. В 2002 году FEDECACES перечислил \$22 миллиона в виде денежных переводов своим клиентам в Сальвадоре.⁸²

Создание альтернативных механизмов предоставления услуг

Гибкие альтернативные механизмы предоставления услуг, такие как мобильный банкинг или аренда рабочих мест в других организациях, может снизить затраты на предоставление финансовых услуг в отдаленных, слабо населенных районах. Среди широко используемых механизмов – мобильный банкинг и аренда рабочих мест в других организациях. Например, в 2000 году Equity Building Society в Кении

внедрила программу мобильного банкинга, позволявшую предлагать ряд финансовых услуг, включая сельскохозяйственные займы, даже в отдаленных сельских районах, достигая при этом полной самокупаемости. В начале 2004 года такие мобильные отделения обслуживали 29 районов и более 12.000 клиентов (иллюстрация 10).⁸³

В конце 1990-х годов Всемирный банк обеспечивал поддержку мобильного банкинга государственными банками в рамках крупного проекта сельского финансирования во Вьетнаме. Банк использовал специально оборудованные автомобили для обслуживания отдаленных и горных районов, охватывая более 300.000 сельских клиентов, и при этом получал прибыль.⁸⁴ Эти и другие примеры демонстрируют, что необходимо для успешного мобильного банкинга, включая стабильную информационную систему управления, позволяющую проводить эффективный анализ займа, получать информацию о выплатах и контролировать просрочки, а также скоростную систему передачи данных, для защиты от ошибок и злоупотреблений.

Использование технологий

Технологические инновации могут значительно повысить эффективность и снизить затраты финансовых организаций, работающих в сельских районах. То есть, технология имеет потенциал стать основным средством расширения доступа к сельским финансовым услугам. Среди наиболее популярных и все более доступных технологий: банкоматы, смарт-карты,

дебетовые карточки, карманные компьютеры (КПК) или коммуникаторы и мобильные телефоны.

Банкоматы, смарт-карты и дебетовые карточки могут обеспечить гибкие возможности в области погашения и обеспечить более удобный доступ к счетам клиентов. Они также помогают сократить затраты на инфраструктуру отделений и оплату труда, обеспечить предоставление финансовых услуг в районах с плохой связью и перебоями с электричеством.

В Боливии PRODEM расширил свою сеть отделений, установив 20 банкоматов. Эти аппараты имеют некоторые необычные характеристики: они оборудованы устройством считывания отпечатков пальцев для идентификации клиентов, а также дают голосовые инструкции на трех языках, чтобы сделать финансовые услуги более доступными для неграмотных и полуграмотных клиентов и тех, кто не владеет испанским. Поскольку банкоматы связаны со смарт-картами (которые содержат информацию о счетах клиентов и проведенных операциях), им необходимо лишь дважды в день обновлять данные с центрального сервера-это экономит около \$800.000 в год на оплате услуг доступа по интернету. Смарт-карты обходятся клиентам в \$10 при выдаче и \$7 в год за обслуживание. Банкомат обходится PRODEM в менее, чем \$20.000, что делает его установку более экономически оправданной, чем открытие отделений.⁸⁵

В Эквадоре сеть банкоматов позволяет малоимущим и сельским семьям получить доступ к денежным переводам, которые отправляют им родственники, работающие в Испании. Banco Solidario – эквадорский банк для малоимущих – предлагает дебетовую карточку (La Chauchera), которую клиенты могут использовать для снятия денег, внесенных в Испанские сберегательные банки, включая La Caixa, Caja Madrid и Caja Murcia, а также Banca Sella в Италии. Клиенты могут получить доступ к денежным переводам в более чем 800 банкоматах по всей стране или в любом из более 100 кооперативов, с которыми Banco Solidario заключил соглашение о стратегическом партнерстве.⁸⁶

КПК могут упростить работу кредитных экспертов и ускорить принятие решений, если система анализа займов и мониторинга клиентов финансовой организации является достаточно развитой. Banco del Estado в Чили использует КПК с большим успехом при выдаче сельскохозяйственных займов непосредственно на фермах, на что уходит не более часа. Качество быстрых, принимаемых на низовом уровне решений, мож-

но повысить за счет внедрения кредитного скоринга в системе КПК.

По мере расширения спутниковых сетей мобильные телефоны также представляют огромный потенциал для расширения финансовых услуг в развивающихся странах, включая сельские районы. В некоторых развивающихся странах количество мобильных телефонов уже превысило количество банковских счетов. Мобильные телефоны могут использоваться для проверки баланса займа и графика погашения, потенциально их можно использовать для обслуживания денежных переводов и платежей, если подключить к кассовому терминалу или другой системе обработки платежей. Сотовые сети также могут использоваться для внесения средств на депозиты и снятия наличных, если они соединены с местными агентами. Но, и это стало основным уроком для микрофинансовых организаций, чтобы технология принесла пользу, финансовая организация должна сначала провести тщательные исследования рынка и анализ выгоды затрат, и затем убедиться, что ее информационная система может обеспечить данными в той форме и в то время, которые требуются по новой технологии.

Характеристика 8

Членские организации могут облегчить доступ к финансовым услугам в сельских районах и могут быть жизнеспособными в отдаленных регионах.

У членских организаций неоднозначный послужной список в области предоставления финансовых услуг в сельских районах, но они могут функционировать даже в отдаленных районах, поскольку могут использовать персонал на добровольной или полудобровольной основе, полагаются на знание местных условий при оценке займов, используют давление местной общины для управления просрочками и опираются на организационные системы и инфраструктуру базового уровня. Тем самым, такие организации, формальные или неформальные, могут расширить доступ к займам, сбережениям и другим финансовым продуктам в сельских районах. Кроме того, взаимодействие с ассоциациями производителей (фермеров) может сократить операционные затраты для кредитных организаций (как финансовых, так и агентов рынка продуктов, таких как переработчики и экспор-

теры), поскольку таким организациям легче работать с объединенной группой, чем с разрозненными отдельными фермерами. И для агробизнеса, который составляет сырьё фермерам, работа с организованными группами мелких фермеров сокращает затраты и упрощает поставки сырья, закупки урожая и хранение данных.

Традиционные сберегательно-кредитные организации

Общинные сельские сберегательно-кредитные организации (известные как CVECA) преобладают в некоторых районах Западной Африки и могут быть рентабельными даже в труднодоступных, отдаленных районах. Например, сеть CVECA в малийском регионе Нионо имеет более 9.000 активных заемщиков и вкладчиков, финансовая самокупаемость и качество портфеля находятся на очень высоком уровне. CVECA объединены в сети, которые получают заемные средства в апексном банке и предоставляют кредиты отдельным CVECA. Кредитный капитал также пополняется за счет сбережений членов. Аудит и обучение, на платной основе предоставляемые независимым центром содействия („CAREC”,⁸⁷ которому эта функция была передана французской НПО CIDR), обеспечивают регулярную поддержку.

То, что CVECA расположены в сельских районах, позволяет снизить операционные затраты. В каждом поселке устанавливается своя процентная ставка

и используются свои кредитные продукты, что помогает гарантировать соответствие кредитных продуктов местной сельскохозяйственной деятельности. CVECA, Сотрудничество с сельскими ассоциациями фермеров в области оценки клиентов, гарантий по займам и определения графика погашения для членов CVECA способствует минимизации затрат и повышению уровня эффективности мониторинга.⁸⁸

Еще один пример помощи членства – продукт по страхованию скота, предлагаемый в Непале кооперативами мелких фермеров (SFCL). Этот продукт предполагает участие комитета членов, работающих под руководством менеджеров SFCL, в процессе оценки скота с целью определения суммы страхового покрытия.⁸⁹

Менее формальные групповые модели также имеют потенциал для работы в бедных отдаленных районах (иллюстрация 11). Среди методов, сокращающих операционные затраты, – использование простых информационных систем, простых финансовых продуктов, добровольного или полудобровольного персонала, знание группой отдельных потенциальных заемщиков, а также использование групповых механизмов для обеспечения платежей. При отсутствии альтернативных источников финансирования, таких как банковские займы, и для того, чтобы удовлетворить потребность в надежном месте для хранения денег, эти организации зачастую ориентированы на сбережения.

Иллюстрация 11 Африка: CARE – сельская сберегательно-кредитная модель – самоуправляемые группы сельских женщин

Сельская сберегательно-кредитная модель CARE, разработанная, в первую очередь, для женщин в малонаселенных и бедных сельских районах, добилась значительного охвата в некоторых странах Африки после своего появления в Нигере, под названием «программа Matu Masa Dubara» (MMD) в 1993 году. В Нигере более 160.000 сельских женщин входят в 5.500 мелких самоуправляемых сберегательно-кредитных групп, примерно по 30 членов каждая. Программа Kupfuma Ishungu в Зимбабве насчитывает 5.000 членов в 770 смешанных группах (хотя только 13 процентов членов являются мужчинами), по состоянию на июнь 2002 года.

Проект CARE помогает женщинам самоорганизоваться, в то время как сельский агент (обслуживающий, в среднем 550 членов в программе в Зимбабве) обеспечивает первичное обучение и осуществляет мониторинг по вопросам процедур, характеристик продукта, роли комитета управления группой и других аспектов. Члены группы делают еженедельные взносы, а также имеют доступ к займам из сберегательного фонда группы. Примерно через год большинство групп распределяет накопленные средства поровну между членами, обычно когда возникает определенная потребность в средствах, например, в сезон посевной. Члены обычно удваивают свои сбережения за год за счет процентного дохода от займов (они обычно устанавливают процентную ставку на уровне 10 процентов в месяц, займы обычно выдаются на три недели). Большинство групп используют устные, а не письменные контракты, процедуры довольно просты (члены вносят одинаковую сумму, например, еженедельно), и это не составляет проблем.

Затраты на организацию и обслуживание таких групп оцениваются между \$18–\$39 на одного члена, в Нигере средняя сумма сбережений на одного члена – \$12,50, а средняя сумма займа – \$7. (Сумма займов накапливается в течение цикла, и можно взять 10 займов по \$7.) Пропагандисты этой программы (CARE International) подчеркивают, что она функционирует даже в отдаленных и очень бедных сельских районах, и что очень многие группы становятся самокупаемыми. Более того, они считают, что в расчете на одного клиента затраты гораздо ниже, чем затраты более формальных микрофинансовых программ.

Источник: Хиршленд, “Сберегательные операции для очень мелких или отдаленных вкладчиков: некоторые стратегии,” 2003; Аллен, “CARE International – сельские сберегательно-кредитные программы в Африке: действенное микрофинансирование для сельских малоимущих,” 2002.

Когда такие неформальные модели управляются членами, а не профессионалами, сберегательные продукты могут быть менее ликвидными, например, как фиксированные депозиты. Такое ограничение ликвидности обычно компенсируется доступом к займам или снятием денег с депозита в случае чрезвычайных обстоятельств.⁹⁰

Ассоциации производителей

Ассоциации производителей могут обеспечить доступ мелких фермеров к кредитам агробизнеса и финансовых организаций путем снижения операционных затрат для сотрудничающих с ними кредиторов и помогают повысить качество и ассортимент своих продуктов, чтобы соответствовать стандартам, соблюдения которых требуют покупатели, как отмечалось в характеристике 6.

Частные переработчики и экспортеры в ряде стран признали потенциал ассоциаций производителей (фермеров). С конца 1990-х годов ассоциации фермеров, работающих на давальческом сырье, широко поддерживались переработчиками хлопка и табака и закупочными организациями в Мозамбике. Lomaco – компания, перерабатывающая хлопок, и Mocotex, которая в последствии ее поглотила, стали инициаторами сотен ассоциаций производителей (каждая объединяет 20-40 членов) в округах Монтепуэз, Балама и Намуно. CANAM – компания, закупающая семена хлопка (примерно на 30.000 мелких, средних и крупных фермах) для обработки и продажи. В 2003 году она предоставила фермерам \$500.000 в виде сырьевых кредитов. Многие из ее поставщиков являются членами ассоциаций фермеров, с которыми она имеет формальные контракты. У мелких членов есть индивидуальные карточки, в которых записываются сырьевые кредиты, продажа семян хлопка и прочие операции. CANAM имеет положительный опыт сотрудничества с ассоциациями фермеров, она обнаружила, что они помогают при возврате кредита (в 2003 году – почти 100-процентное погашение), сокращают операционные затраты, помогая закупать и доставлять семена хлопка на переработку оптом, снижают объем бумажной работы, которой было бы гораздо больше при работе с многочисленными мелкими фермерами. В качестве признания этого, CANAM выплачивает ассоциациям комиссию 5–10 процентов (хотя выплата комиссий не гарантирована, если условия на рынке неблагоприятны).

Зерновая компания V&M предлагает беспроцентные авансы мелким и крупным закупщикам, а также группам ассоциаций производителей. Компания имеет показатель погашения – 98 процентов. Авансы группам ассоциаций рассчитываются на основе половины суммы стоимости урожая по оговоренной цене, без залога, и предоставляются на срок до 20 дней. Частично авансы используются на перевозку продукции группы на склад; остаток передается отдельным ассоциациям производителей, которые распределяют его среди своих членов. Средняя сумма займа – 5.000-10.000 долл. США.⁹¹

Однако опыт ассоциаций производителей (фермеров) неоднозначен: наблюдались проблемы, связанные с отсутствием мотивации членов и недостаточным потенциалом ассоциаций. Чтобы организовать эффективные ассоциации, более мелкие и маргинальные фермеры могут нуждаться в техническом содействии и обучении. Первоначальные расходы могут оказаться выше суммы, которую готовы заплатить представители частного сектора, и, возможно, понадобится дополнительная поддержка доноров через специализированных посредников, которые смогут обеспечить проведение тренингов, поддержку систем и существующих ассоциаций и фермеров, желающих создать ассоциации производителей. Примеры поддержки, оказываемой одним из таких посредников ассоциациям фермеров и кооперативов, – Лигой кооперативов США (CLUSA) – приводятся в иллюстрации 12.

Помимо расширения доступа к кредитам для мелких фермеров, результатами такой поддержки ассоциаций производителей могут стать долгосрочные структурные изменения в доступе фермеров к финансированию и рынкам, помощь в проведении переговоров, а также расширение сельскохозяйственных навыков, знаний о рынке, организационное развитие, повышение грамотности и усиления лоббирования общиной своих интересов.

Потребность в системах поддержки второго уровня

Мелкие сельские членские финансовые структуры – как сберегательно-кредитные организации, так и ассоциации производителей – могут страдать от слабости внутреннего контроля и мониторинга, могут подвергаться риску ухудшения качества портфеля, монополизации или захвата со стороны образованных или влиятельных членов и даже могут стать

Иллюстрация 12 Замбия и Мозамбик: CLUSA – поддержка ассоциаций фермеров и кооперативов

Agriflora, Замбия

Agriflora из Замбии была частным экспортером цветов, фруктов и овощей на европейский и австралийский рынки. Годовой объем продаж составлял \$30 миллионов, она предоставляла сырьевые кредиты 7.000 фермерам.* Хотя у компании были свои собственные фермы, она также закупала продукцию близлежащих мелких и крупных фермеров. CLUSA и Agriflora сотрудничали, они учреждали кооперативы и обеспечивали их технической поддержкой, чтобы мелкие фермеры смогли стать конкурентоспособными, а также заключали с ними контракты на закупку продукции и поставку сырья. Кроме того, Agriflora предоставляла кооперативам сырьевые кредиты, используя методологию группового поручительства для обеспечения займов. После подписания предварительных контрактов на закупку фермеры получали ежемесячные платежи от компании за поставляемую продукцию.** В 2001 году Agriflora имела контракты поставки с 300 мелкими фермерами из восьми кооперативов.

Программа развития сельских коллективных предприятий, Мозамбик

CLUSA начала осуществлять Программу развития сельских коллективных предприятий в Мозамбике в середине 1990-х годов. CLUSA начала с того, что собрала вместе действующие ассоциации фермеров и индивидуальных фермеров с целью создания сети, охватывающей более 800 ассоциаций в провинциях Нампула, Ниасса и Кабо Дельгадо. Целью CLUSA было сделать ассоциации более привлекательными для агробизнеса и финансовых организаций, способствуя более качественному ведению документации, координации производства, сбору продукции и предоставлению информации о стандартах качества, требуемых закупочными организациями. CLUSA использовала децентрализованный персонал, чтобы обеспечить проведение в ассоциациях тренингов и оказывать консультационные услуги. Использовались методы совместного обучения для преподавания навыков, необходимых для создания ориентированных на потребности рынка ассоциаций, такие как составление бюджета и обслуживание контрактов. CLUSA также содействовала в получении кредитов для ассоциаций. К середине 2003 года CLUSA работала примерно с 26.000 фермеров в 860 ассоциациях (которые также называются "сельские коллективные предприятия"). CLUSA сотрудничала с шестью представителями агробизнеса, и в 2003 году двое из них - Export Marketing и V&M Grain Company - предоставили ассоциациям производителей денежных авансов на сумму \$136.000 на арахис, семена кунжута и бобы. CLUSA также выступила брокером при получении финансирования от GAPI (небанковская финансовая организация с участием государства) для 24 групп ассоциаций.

* Еще до написания этого материала Agriflora столкнулась с финансовыми трудностями, которые вызвали ее закрытие. Это не означает, что описанная схема не имеет права на существование, банкротство было вызвано совсем другими причинами.

**Пирс, "Кредитование фермеров покупателями и поставщиками: должны ли за это платить доноры?" 2003.

Источники: Де Влеттер, "Обзор трех успешных примеров сельского финансирования в Мозамбике," 2003; CLUSA, "Квартальный отчет, апрель-июнь 2003"; исследования CGAP.

объектом мошенничества. Некоторые управляются несколькими членами, которые монополизировали доступ к займам или предоставляют займы остальным членам как „привилегию”, при этом сумма займа равна сумме сбережений или взносов члена. Более формальные членские организации, такие как сберегательно-кредитные кооперативы, зарегистрированные органами, осуществляющими надзор за финансовыми организациями в стране, менее подвержены таким злоупотреблениям. Такие организации, однако, имеют более затратную структуру и меньше подходят для работы в маргинальных сельских районах.⁹²

Создание структур организационной поддержки второго уровня для мелких сельских финансовых организаций, таких как сети или федерации сберегательно-кредитных кооперативов, поможет преодолеть некоторые из этих проблем. Аудит, сбор показателей и их сравнение могут способствовать прозрачности и выработке стандартов. Кроме того, могут предлагаться услуги по обучению членов организаций навыкам ведения переговоров с банками и донорами о получении средств, лоббированию политических и правовых реформ, мониторингу показателей деятельности и удов-

летворению краткосрочных потребностей в деньгах (например, с помощью агентства рефинансирования).

Создание эффективной, жизнеспособной структуры, однако, может быть связано с проблемами. Например, в Мали 10 лет ушло на то, чтобы проект организационного развития систем CVECA достиг технической и финансовой самокупаемости.⁹³ В Восточной Африке наблюдается социальное и культурное разделение между сберегательно-кредитными кооперативами и апексной структурой, при этом апексы воспринимаются как структуры, отстаивающие собственные интересы и плохо реагирующие на потребности своих членов. В Танзании апексная организация SCULT (Лига сберегательных и кредитных союзов Танзании) не смогла предоставить многих услуг своим партнерам-кооперативам; в результате чего кооперативы начали терять интерес, а в начале 2000 года даже рассматривали возможность выхода из апекса.⁹⁴

Хотя некоторые федерации кооперативов являются неэффективными и обходятся дорого, есть и позитивные примеры, например, SICREDI и Cresol в Бразилии (иллюстрация 13). SICREDI – система

сберегательно-кредитных кооперативов для мелких фермерских хозяйств. Она специализируется на сельскохозяйственном кредитовании, в основном – на производство риса, пшеницы, говядины, фуража, рыбы, овощей, а также на приобретение сельскохозяйственного оборудования. Краткосрочные займы финансируются за счет депозитов, а долгосрочные – за счет кредитов Банка национального развития. Сумма займов SICREDI зависит от потенциального дохода от продажи урожая, а также от дохода хозяйства и состоянию долгов, сумма ограничена в размере половины затрат на производство. Заемщики выплачивают проценты ежемесячно, а основную сумму погашают единовременно, после сбора урожая.

Существующие проблемы

Кадровые и финансовые ресурсы, имеющиеся в небольших сельских общинах, ограничивают управленческий потенциал членских организаций. Эти организации часто требуют более тщательного надзора и мониторинга и нуждаются в более серьезной под-

держке, чем это изначально предполагалось, в среднесрочной и долгосрочной перспективе (если не с самого начала) за эти услуги придется платить. Там, где ресурсы и потенциал общин очень ограничены, например, в отдаленных районах или там, где экономическая деятельность осуществляется на очень низком уровне, неформальные модели могут быть более уместными. Нельзя требовать от организаций более быстрого роста, чем позволяет их потенциал.⁹⁵

Важной задачей для доноров, государства и всех, кто стремится поддерживать членские организации, является достижение баланса: оказывая поддержку, необходимую для сокращения коррупции, избежания ошибок, вызванных слабым управлением и некомпетентным руководством, и ограничения финансовых ошибок до приемлемого уровня, не ограничивать при этом возможности небольших неформальных ассоциаций вести эффективную деятельность и оставаться жизнеспособными. Когда членские организации чрезмерно зависимы от внешнего финансирования или поддержки, это может вызвать конфликт с инте-

Иллюстрация 13 Бразилия: SICREDI и CRESOL – оказание поддержки второго уровня группам кооперативов

SICREDI следует последовательной практике кредитования, направленной на поддержку сельского хозяйства, а также управляет рисками, связанными с ликвидностью, на системном уровне. Единые, общие для всей системы стандарты строго контролируются. Чтобы использовать название и логотип SICREDI, кредитные союзы должны соответствовать строгим финансовым и политическим стандартам, а также поддерживать качество продукции на высоком уровне. Финансовая информация членов освещается в рамках системы, чтобы обеспечить взаимный контроль над соблюдением этих стандартов. Методами управления высокими рисками, связанными с узкой специализацией и сильной зависимостью от сельскохозяйственного кредитования, являются ограничение доли активов, задействованных в таком кредитовании, финансирование долгосрочных займов за счет кредитов Национального Банка Развития и страхование урожая (через PROAGRO – национальную программу страхования урожая).

Участие в этой системе – основной фактор успеха кооперативов SICREDI: они имеют доступ к рефинансированию, имеют возможность предлагать более широкий спектр услуг, чем обособленные организации, с выгодой для себя используют применяющийся системный подход к управлению рисками ликвидности и ассоциируются с брендом, подразумевающим высокие стандарты качества. Совет SICREDI разрабатывает политику и продукты, предоставляет услуги по обучению. Кооперативный банк (Bansicredi) позволяет членам выпускать кредитные карточки, предлагает интернет-банкинг, выдает кредиты (включая аккредитивы), обеспечивает страхование (сельскохозяйственное, а также страхование жизни и имущества). Членам (особенно тем, кто выращивает кофе) также оказывается помощь в осуществлении форвардных сделок, посредством инструмента Cedula de Produto Rural. Кроме того, участие SICREDI в программе страхования урожая PROAGRO, которая добавляет премиум в размере 3,9% к процентной ставке, позволяет ее членам оказывать услуги сельскохозяйственного страхования.

Cresol – еще одна сеть кооперативов мелких фермеров в Бразилии (которая обычно обслуживает менее обеспеченных клиентов, чем SICREDI) – также работает как структура поддержки второго уровня. Корни Cresol – в фермерских организациях и движении, создавшем в сельскохозяйственных областях общинные сберегательно-кредитные механизмы, формализовавшиеся постепенно в кооперативы. Эти кооперативы впоследствии объединились в сеть (Cresol) с центральным кооперативом (Cresol-Baser) и региональными центрами услуг “Cresol Baser”, которые предлагают вспомогательные услуги, такие как аудит, ведение бухгалтерского учета, программное обеспечение и юридическую поддержку; центры также осуществляют мониторинговую функцию и роль посредника в отношениях с Центральным банком. Центры обслуживают несколько кооперативов, что способствует повышению эффективности операций, в основном, они укомплектованы членами кооперативов. Кооперативы Cresol также получают доступ к централизованному фонду ликвидности. Государство предоставляет субсидированные кредиты Cresol через BNDES (государственный банк развития – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) и программу PRONAF (Programa Nacional para Agricultura Familiar).

Источник: Бранч, “Финансирование сельского хозяйства кредитными союзами: Sicredi Бразилия”, 2003; исследования CGAP (включая контакты с SICREDI и DGRV (Кооператив из Германии и Конфедерация Райффайзен); отчеты DGRV и веб-сайт, www.dgrv.org; Биттенкур, “O cooperativismo de crédito no Brasil,” 2003; и финансовая отчетность Cresol.

ресами их членов и подвергнуть риску их депозиты.⁹⁶ Общинные (ротационные) фонды поочередного кредитования, не основанные на сбережениях членов, почти никогда не достигают успеха. Фонды с внешним первоначальным или основным источником финансирования (например, предоставленным донорским агентством) обычно не достигают высоких показателей погашения, достаточных для долгосрочного функционирования ротационных фондов.

Характеристика 9 **Территориальное индексное страхование может защитить от рисков, связанных с сельскохозяйственным кредитованием**

Государство долгое время стремилось помочь сократить риски, связанные с сельскохозяйственным производством и ценами, предоставляя услуги по страхованию скота или, чаще всего, урожая. Но такие программы обычно страдали от высоких административных расходов, нереально низких премий, морального риска и уязвимости перед лицом серьезных убытков. Административные расходы редко составляют менее 30 процентов дохода, полученного за счет премий.⁹⁷ Более того, страхование обычно покрывало множественные (или все) риски, а не специфические риски, измеримые в числовом выражении. В конце 1990-х исследование семи государственных программ страхования урожая продемонстрировало, что, в среднем, убытки (выплаты) более чем в два раза превысили доходы.⁹⁸

Моральный риск влияет как на страховые компании (управляющие схемами, финансируемыми государством), так и на клиентов таких программ. Фермеры, чаще всего, не предпринимают шагов по снижению потерь, а идут на более высокий риск (например, высаживая культуры на не предназначенной для нее площади), в то время как компании меньше думают о соблюдении передовых методов страхования при оценке убытков (поскольку они считают, что государство покроет убытки). Злоупотребления может также стать проблемой. В Мексике, например, до того, как национальное агентство сельскохозяйственного страхования было закрыто, как выяснилось, инспекторы брали взятки, составляющие, в среднем, 30 процентов от выплат фермерам.⁹⁹ Принимая во внимание банкротство многих схем, финансируемых государством, и их уязвимость по

политическим мотивам, жизнеспособность и потенциальная эффективность государственных программ сельскохозяйственного страхования находится под вопросом.

Более перспективный подход – территориальное индексное страхование, которое может применяться для защиты и от производственных, и от ценовых рисков. Такое страхование применяется на региональном уровне и обеспечивает защиту от определенных событий, которые не зависят от индивидуального поведения застрахованных фермеров. Среди примеров – полисы страхования от неблагоприятных условий, связанных с ливнями или перепадами температуры в различных областях, при которых страховые выплаты осуществляются, если индекс оказывается ниже (или выше) определенного уровня, а также полисы, увязанные с ценами на урожай. Такие полисы позволяют компаниям страховать на случай конкретных, а не всех рисков, связанных с ведением сельского хозяйства, определение рисков на региональном уровне позволяет им быть более устойчивыми и делает их привлекательными для частных страховщиков, поскольку они снижают административные расходы, риски мошенничества и моральные риски.

Кредиторы могут приобретать полисы страхования, чтобы защитить свои сельскохозяйственные портфели и переложить оплату премий на своих клиентов-фермеров с помощью дополнительных комиссий или повышения процентной ставки. Индексированные инструменты хеджирования, приобретаемые на международном рынке, могут позволить кредиторам компенсировать потенциальные убытки от погодных условий или ценовых рисков, придавая им большую уверенность в отношении сельскохозяйственного кредитования или его расширения. Финансовые организации могут приобретать инструменты хеджирования, которые снижают подверженность риску убытков от невозврата займов, неблагоприятных погодных условий или опозданий с выплатами процентов в результате неблагоприятных изменений цен на продукцию, производимую, продаваемую или перерабатываемую их клиентами.¹⁰⁰ Хеджирование может применяться ко всему портфелю или к каждому отдельному займу.

Территориальное индексное страхование только в последнее время стало применяться организациями, которые кредитуют мелких фермеров или за-

купают у них продукцию; успешных примеров все еще немного. Недавний пример – Кооперативный союз жителей Килиманджаро (KNCU), крупный кооператив мелких фермеров, выращивающих кофе в Танзании, на долю которого приходится около 11 процентов национального производства кофе. Кооператив добился определенных успехов в снижении зависимости от негативных изменений цен на кофе, приобретая «опционы пут», позволяющие ему поддерживать в течение сезона закупка заранее оговоренную с фермерами минимальную закупочную цену. Кооператив получает кредиты в местном банке – Банке развития кооперативов и сельского хозяйства (CRDB), чтобы оплатить премии по контракту хеджирования (опционы пут). Тем самым кооператив снижает зависимость от колебаний и падения цены на кофе в период переработки или в ожидании продажи. Поскольку кооператив использовал такой подход только в течение одного сезона, еще слишком рано делать какие-либо заключения в отношении его эффективности.¹⁰¹

Индексное страхование имеет потенциал как в области сокращения риска убытков индивидуальных фермеров, так и операционных рисков кредиторов. Основная трудность для страховщиков, в плане распространения такого метода на мелких фермеров, заключается в том же, в чем и для микрофинансовых организаций: как рентабельно обслуживать мелкие контракты и транзакции. Государство и доноры могут принять на вооружение или поддержать меры, расширяющие потенциал индексного страхования, привлекающая не только частный сектор, но и мелких фермеров. Они могут, например, обеспечить функционирование и доступность точных, свежих и обширных баз данных о национальном или региональном уровне осадков и цен на продукцию, которые частные страховщики могут использовать для оценки инструментов погодных и ценовых рисков. Кроме того, доноры могут поощрять выход брокеров на рынок (например, публикуя данные о новых подходах или проводя обучение). Брокеры могут помочь финансовым организациям оценить риски, связанные с их сельскохозяйственными портфелями, и риски осуществления операций сельскохозяйственного кредитования, а также помочь им обсудить договоры страхования и хеджирования.

Хотя брокеры, в идеале, должны представлять частный сектор, KNCU и CRDB в Танзании получили такую поддержку от Группы управления товарными

рисками Всемирного банка (CRMG), которая помогла кооперативу разработать стратегию управления рисками и обсудить условия «опционов пут». Группа также обучила персонал CRDB оценке ценовых рисков и предоставила консультации относительно тенденций хеджирования. CRMG считает, что такую вспомогательную роль в будущем будут осуществлять частные брокеры, и потребуется только временная поддержка доноров или государства.

Микрофинансовые организации, которые страхуют мелких фермеров и принимают во внимание связанные с этим риски, должны быть очень осторожными. Когда страховые события довольно редки, все хорошо, и премии могут стать привлекательным источником доходов. Но катастрофические события, даже на местном уровне, могут подвергнуть микрофинансовую организацию риску банкротства и невыполнения обязательств перед застрахованными клиентами. Страхование, по своей природе – продукт, построенный на диверсификации рисков в как можно более широкой группе застрахованных клиентов и всевозможных обстоятельств, которые могут вызвать наступления страховых случаев.

Характеристика 10 Чтобы достичь успеха, сельскохозяйственное микрофинансирование должно быть защищено от политического вмешательства

Вмешательство государства и доноров в кредитование и сельскохозяйственные рынки, как уже существующее, так и непредсказуемое, является, возможно, самым серьезным источником риска для организаций, занимающихся сельскохозяйственным кредитованием. Предоставление услуг и разработка схем сельскохозяйственного финансирования во многом проходили под давлением с целью обеспечения финансирования фермерского производства и повышения сельских стандартов жизни, а не с целью создания жизнеспособной инфраструктуры сельского финансирования. Когда представители государства сталкиваются с выбором между обеспечением максимального охвата услуг сельского финансирования через создание самокупаемых организаций и использованием организаций в качестве каналов финансирования для прямой поддержки внедрения

технологий, увеличения продовольственного производства и развития сельской инфраструктуры, жертвуя долгосрочной самокупаемостью, они обычно предпочитают последний вариант – за счет самокупаемости.

Сначала в 1970-х годов Программа сельского финансирования Университета штата Огайо, а также другие академические деятели, специалисты по оценке и управляющие, подготовила обширную литературу, в которой рассматриваются недостатки подобного традиционного подхода к сельскохозяйственному кредитованию.¹⁰² В основе этой критики – предложение, заключающееся в том, что государство и агентства развития могут сыграть основную роль в стимулировании создания самокупаемых финансовых организаций, обслуживающих сельское население, и что эти организации не нуждаются в постоянных субсидиях.

В то же время многие государства Африки (южнее Сахары) традиционно поддерживают низкие цены на продовольствие, чтобы угодить городскому населению – подход, который сокращает доходы сельского хозяйства и снижает спрос на услуги сельского финансирования. Кроме того, правительства развитых стран подрывают сельское хозяйство развивающихся стран, „демпингуя” за счет завезенной сельскохозяйственной продукции на рынки развивающихся стран, часто с целью оказания помощи. Такая завезенная продукция дешевле местной и таит риск подрыва местного сельскохозяйственного производства и снижения доходов фермеров.¹⁰³ Государственный контроль за экспортными ценами на продукцию и вмешательство государства в процессы переработки и реализации также негативно сказываются на сельскохозяйственных рынках во многих развивающихся странах. Во многих случаях экспорт продукции обкладывается непомерными налогами.

Чрезмерные субсидии в сельское хозяйство

Правительства по всему миру, включая правительства экономически развитых государств, пока не приняли этих предложений и, кажется, считают, что фермерские хозяйства и сельские общины должны поддерживаться через перераспределение доходов. Их позиция, которая нашла отражение в сельскохозяйственных субсидиях и импортных пошлинах в Европейский Союз и США, в программах прямого кредитования в развивающемся мире, состоит в том,

что фермы, особенно семейные, должны субсидироваться ради достижения широких социальных целей. Местные сельскохозяйственные субсидии в развитых странах очень значительны, по сравнению с общим объемом помощи развивающимся странам, не говоря уже о помощи сельскому хозяйству. Сельскохозяйственные субсидии в США в 2003 году (\$16,4 миллиарда) превысили общий объем помощи США развивающимся странам (\$16,3 миллиарда).¹⁰⁴

Низкие показатели погашения

Когда правительства развивающихся стран осуществляют программу помощи с использованием займов, дисциплина на кредитных рынках страдает, и становится труднее заниматься сельскохозяйственным финансированием. В 1960-х и 1970-х годах, когда специалисты по оценке проводили анализ низких показателей погашения в программах кредитования, ориентированных на мелких фермеров, они ссылались на обстоятельства, не поддающиеся контролю ни заемщиков, ни кредиторов. Чтобы объяснить кажущуюся неспособность малоимущих заемщиков выплачивать займы, они ссылались на стихийные бедствия, слабую инфраструктуру рынка, неадекватное землепользование и другие факторы, которые усиливают сельскохозяйственные риски. Фактически, они считали, что те же факторы, которые вызывают бедность, вызывают и невозврат займов.

В начале 1980-х гг. аналитики обвиняли программные стратегии в низких показателях погашения фермеров. Поскольку займы фермерам обычно предоставлялись как элемент в рамках интегрированного подхода, включающего более качественные семена, методы ведения фермерства и маркетинговые структуры (такие как кооперативы), а также земельную реформу, то провал любого из этих элементов рассматривался как достаточный для дефолта фактор. Также считалось, что выдача займов с опозданием, несоответствующие суммы или сроки и другие проблемы, связанные с предоставлением займов в рамках интегрированного подхода, способствуют возникновению неплатежей.

Чего не смогли выяснить эти ранние исследования, так это ответа на вопрос, почему одни фермеры в регионе выплачивают свои займы, в то время как другие – нет, несмотря на схожие культуры, урожайность, доходы и риски. Эти аналитики пришли к выводу, что мелкие фермеры, никогда не получавшие

кредитов в формальном секторе, не знают, как ими пользоваться. Они пришли к заключению, что такие заемщики „перенаправили” кредит на потребительские цели, такие как свадьба, похороны, образование для детей или даже питание. В литературе ощущалась строгая моральная цензура при обсуждении этих фактов, хотя сегодня признается, что многие из этих мероприятий принесли значительную экономическую пользу малоимущим, обеспечив финансовую поддержку престарелым родителям.¹⁰⁵

Через много лет аналитики начали признавать, что вина за низкие показатели погашения должна быть возложена на кредиторов и слабость созданных ими стимулов для выполнения их обязательств по займам.¹⁰⁶ Хотя некоторые из перечисленных выше причин, безусловно, повышали уровень риска в сельскохозяйственном кредитовании, основной причиной дефолта заемщиков была политическая экономика кредита (иллюстрация 14). Государство обеспечивало дешевыми кредитами мелких фермеров в обмен на голоса, а так же как компенсацию за низкие цены и отсутствие инвестиций в сельскую инфраструктуру. В результате государство не особо требовало четкого исполнения обязательств по займам, особенно ввиду общих трудностей, с которыми сталкивались большие группы фермеров.

Схемы списания долга

Просрочки по займам обычно возрастают, если фермерским хозяйствам автоматически предлагается возможность избежать выплаты займа, или в ситуации, когда и заемщики, и кредиторы признают, что осуществить выплаты будет трудно. Эта ситуация

усугубляется, если у кредитора сложилась привычка списывать задолженность фермерам каждые несколько лет, если такая задолженность угрожает праву мелких землевладельцев на землю. При таком сценарии у мелких фермеров возникает искушение задерживать выплаты или накапливать долги в ожидании того, что кредиторы их неминуемо спишут.¹⁰⁷

Правительства слишком часто списывают долги фермеров, чтобы обеспечить поддержку сельского населения перед выборами. В Коста-Рике государственное списание долга в 1999 году значительно снизило платежи по кредитным картам, предлагаемым Financiera Trisan – финансовой компанией, учрежденной оптовыми поставщиками агрохимикатов (см. иллюстрацию 7). В результате этого показатели просрочек по карточкам достигли 25 процентов, и более 2.200 счетов были списаны за два года.¹⁰⁸ Аналогично в 2001 году Государственный банк сельского хозяйства и сельскохозяйственных кооперативов (ВААС) Таиланда был вынужден участвовать в государственной программе списания долга фермеров, которые испытывали трудности с погашением займов. Более двух миллионов фермеров, с задолженностью более \$1,7 миллиарда, что составляет треть портфеля ВААС, изъявили желание участвовать в программе. В результате коэффициент списания займов ВААС подскочил с 3 процентов в 2001 году до 12 процентов в 2002 году, и его резервы под списание повысились до 21 процента портфеля займов.¹⁰⁹ Это явилось показателем возрастающих проблем с платежами, что в долгосрочной перспективе отразилось на имидже клиентов ВААС и на возможности в будущем требовать высокий уровень дисциплины погашения.

Иллюстрация 14 Замбия: Omnia Small Scale – нежелательные последствия государственной поддержки сельскохозяйственного производства

Omnia Small Scale была учреждена Omnia - производителем удобрений и маркетинговой компанией из Южной Африки - для предоставления удобрений в кредит мелким фермерам в Замбии. Фермеры, которым не хватало денег, могли получить удобрения на оговоренную сумму, в зачет поставок продукции (например, три мешка кукурузы за один мешок удобрений). Эта схема эффективно функционировала до тех пор, пока государство не решило использовать представителей Omnia в качестве агентов субсидированной программы предоставления удобрений в кредит. Расслабленное отношение к просрочкам в государственной программе привело к снижению спроса на программу Omnia.

В свою очередь, Omnia перешла к более сложному кредитному пакету, который включал как семена, так и удобрения. Он был предназначен для фермеров с хорошей кредитной историей по государственной схеме, в рамках этого пакета было выдано \$300.000 в форме кредитов. Но Omnia понесла убытки по этому пакету, поскольку показатель погашения составил всего 80 процентов. Помимо низкого урожая в некоторых районах, причиной убытков также явились задолженность клиентов государственной программе (поскольку некоторые из клиентов Omnia также воспользовались государственными кредитами) и их ожидания, что организация окажется терпимой к неплатежам. Omnia больше не предлагает кредиты мелким фермерам, в основном, из-за неблагоприятного эффекта от присутствия государства в секторе удобрений.

Источник: Руотси, "Сельскохозяйственные торговые компании как источник кредита для мелких фермеров," 2003.

Субсидированные процентные ставки

Традиционная (старая) парадигма сельскохозяйственного кредитования все еще широко распространена и имеет несколько фундаментальных недостатков, но наиболее опасным из них является субсидирование процентных ставок. Дешевый кредит влечет за собой порочную практику дефицита кредитов, от которой преимущества получают более обеспеченные сельские жители, использующие авторитет и связи для получения доступа к дешевым кредитам, что лишает кредиторов необходимых средств для адекватного контроля и возврата займов, политизирует выдачу и возврат кредитов и, в конечном итоге, требует непрекращающихся операционных субсидий для кредиторов.¹¹⁰ Этот замкнутый круг, наряду с периодическим вмешательством государства, отрицательно сказывающимся на возврате займов, убедил многих аналитиков, что сельскохозяйственное кредитование слишком рискованно и не может быть коммерческим.

Высокие операционные затраты

Кредиторы часто используют высокие операционные затраты по займам с низкой процентной ставкой в качестве механизма нормализации высокого спроса, поскольку они не в состоянии регулировать такой спрос простым увеличением процентных ставок. Например, кредиторы требуют, чтобы заемщики несколько раз приезжали в банк или в другие агентства для подготовки соответствующих документов, чтобы проверить, как обстоят дела с заявкой, и выполнить прочие условия, необходимые для получения займа. Эти высокие операционные затраты снижают ценность займов для клиентов и снижают вероятность платежей, поскольку заемщики не преживают по поводу того, что им могут отказать в займе в следующем году: когда займы устроены достаточно сложно, заемщики закономерно считают, что в следующем году им все равно откажут по какой-либо причине. Частично высокие операционные затраты возникают из-за того, что кредиторы не имеют достаточных доходов, за счет которых они могут пополнять операционный бюджет. Тем самым, низкие процентные ставки не позволяют кредиторам получить доход, который им требуется для создания инфраструктуры, необходимой для предложения качественных финансовых услуг.¹¹¹

Целевое кредитование

Субсидированные процентные ставки часто дополнялись условием, чтобы кредиты были направлены на возведение определенных культур или другие цели использования. Учитывая универсальность денег и сложную природу доходов и расходов бюджета малоимущих семей, для обеспечения достижения подобных целей любая программа целевого кредитования требует высоких затрат на мониторинг.

Когда кредиты не доходят до малоимущего населения

Большинство программ сельскохозяйственного кредитования в развивающихся странах все еще подвергаются политическому вмешательству, страдают от субсидированных процентных ставок, целевого кредитования и низкого качества услуг. Эта парадигма не работает. Местная элита часто присваивают займы, предназначенные для малоимущих фермеров, а просрочки недопустимо высоки (часто гораздо выше 40 процентов). Такие результаты типичны, несмотря на 30-летний опыт и тысячи субсидированных программ сельского кредитования.

Например, в 1974 году на долю самых обеспеченных десяти процентов сельских заемщиков приходилось 80 процентов высокосубсидированных сельскохозяйственных кредитов, предлагаемых департаментом сельскохозяйственного кредитования Национального банка Коста-Рики. На долю самых бедных 50 процентов населения приходится только 5 процентов кредитов (средняя сумма займов – \$585), даже несмотря на то, что программа была задумана для того, чтобы обеспечить доступ мелких фермеров к дешевым кредитам. Эти результаты перекликаются с результатами остальных банков из Коста-Рики, вошедших в исследование.¹¹²

Спустя десятилетие результаты не изменились. Межамериканский банк развития изучал проекты целевого и субсидированного сельскохозяйственного кредитования в Латинской Америке и пришел к выводу, что дешевые кредиты оказывают негативное воздействие на распределение ресурсов, распределение доходов, макроэкономическое управление и развитие финансового рынка. Оценка программ сельскохозяйственного кредитования в Эквадоре, Панаме и Перу в 1983 году пришла к следующим выводам:

- Охват ограничен. На долю Banco Agrario в Перу приходится более 80% кредитов, предоставляемых финансовым сектором, но ими пользуются только 7% фермеров.
- Большинство займов предоставляется клиентам с более высокими доходами.
- Процентные ставки обычно отрицательны в реальном выражении.
- Операционные затраты по займам высокие. В Эквадоре общие операционные затраты заемщиков, выплачивающих мелкие займы, оцениваются как эквивалент процентной ставки – 5 процентов в месяц.
- Низкое качество портфеля, просрочки от 14 до 26 процентов.¹¹³

Такие результаты характерны не только для Латинской Америки. Анализ контролируемого государством Банка сельскохозяйственного развития Пакистана (ADBP) в середине 1990-х продемонстрировал, что социальные затраты банка превысили его положительное социальное влияние почти на 35%. Более того, было выявлено, что 69% сельских хозяйств получили всего 23% займов формального сектора, аналогичных предоставляемым ADBP (на долю которого приходится наибольшая часть сельскохозяйственного кредитования, предоставляемого формальным сектором), в то время как на долю четырех процентов хозяйств (наиболее обеспеченных) пришлось 42% займов. По займам, полученным политически связанными заемщиками, наблюдаются самые высокие показатели неплатежей. В 1996 году коэффициент погашения по займам ADBP составил 45%, снизившись с 59% в 1991 году. Авторы пришли к заключению, что политические факторы сыграли серьезную роль в снижении показателей погашения.¹¹⁴

Новые модели сельскохозяйственного микрофинансирования

В данном документе были обсуждены некоторые характеристики, которые были выявлены в сравнительно успешных программах предоставления финансовых услуг малоимущим фермерам. Ни одна из этих программ не содержала все эти характеристики одновременно; мы, однако, и не пытаемся предложить, что каждая программа должна интегрировать все. Но каждая из этих характеристик сыграла серьезную

роль в ряде программ, поддерживавших высокий уровень погашения на протяжении продолжительного отрезка времени и достигших самокупаемости или находившихся на пути к ее достижению. Некоторые из характеристик применимы ко всем видам микрофинансирования, в то время как другие служат для решения узких проблем, наблюдающихся при обслуживании фермерских хозяйств и сельскохозяйственных инвестиций. В заключительной главе обсуждается зарождающаяся модель сельскохозяйственного микрофинансирования.

Общие характеристики успешного сельскохозяйственного микрофинансирования

За последние 20 лет один из важнейших выводов, к которому пришли специалисты в области финансов развития, заключается в том, что малоимущие семьи, особенно малоимущие фермерские семьи, занимают несколькоми видами деятельности, приносящими доход, располагают несколькими финансовыми стратегиями по преодолению кризисов и используют ряд формальных и неформальных финансовых инструментов. Хотя сельскохозяйственное производство и является основным источником доходов, оно редко является единственным источником.

Такое откровение позволило программам финансов развития, особенно в микрокредитном движении, уйти от концепции привязки выплаты займа к определенной инвестиционной деятельности. Соответственно, все хозяйство, занимающее деньги, рассматривается как экономическая единица, где доходы от различных видов деятельности перемешиваются, чтобы удовлетворить различные потребности, возникающие ежедневно, и выполнить обязательства по платежам. Этот сдвиг крайне положительно сказался на показателях погашения и, возможно, является предусловием для достижения финансовой самокупаемости большинством схем кредитования малоимущего населения.

Организации, успешно занимающиеся сельскохозяйственным микрофинансированием, сочетают основные принципы микрокредитного движения (выбор однородной группы заемщиков и жесткий контроль платежей, постепенно увеличивающиеся суммы кредитов, плотный мониторинг и т.д.) с наличием технических навыков, необходимых для оценки сельскохозяйственного потенциала возможных заемщиков. С этой точки зрения эти организации не отли-

чаются существенно от большинства своих городских коллег, работающих по схемам индивидуального кредитования, которые требуют от кредитных экспертов информированности о значительном числе разнообразных видов бизнес-деятельности.

Организации, занимающиеся сельскохозяйственным микрофинансированием, могут модифицировать сроки и условия займов для того, чтобы они лучше соответствовали более циклическим денежным потокам в фермерских хозяйствах и более жесткому временному (сезонному) фактору потребности в кредитах на выращивание сельскохозяйственных культур или на животноводство. Они смогли этого достичь, при этом не увязав платежи с доходами от определенного вида инвестиционной деятельности.

Одним из признаков успешного микрокредитования является диверсификация кредиторами кредитных портфелей, с инвестированием в широкий диапазон различных, не связанных друг с другом, видов экономической деятельности. Аналогично, организации, которые стремятся начать или расширить фермерское кредитование, могут работать с большой группой домохозяйств, занимающихся многочисленными различными видами сельского хозяйства и другой экономической деятельностью.

Привлечение депозитов должно рассматриваться как необходимый компонент предоставления микрофинансовых услуг фермерским хозяйствам. Факты свидетельствуют о том, что большинство сельских малоимущих предпочли бы пользоваться сберегательными счетами, а не займами, для крупных инвестиций, а также для удовлетворения большинства финансовых потребностей, поскольку бедность стимулирует консервативный (в смысле – экономный) подход к управлению финансами.

С некоторыми серьезными, но не особо существенными поправками можно констатировать, что многие сельскохозяйственные производства можно финансировать, используя стандартные принципы микрокредитования. Поддержка распространения деятельности успешных микрофинансовых организаций на сельские районы практически неизбежно расширит предложение средств, выделяемых на сельское хозяйство, по мере того как эти организации будут стремиться обслуживать финансовые потребности фермерских хозяйств. Исследования, которые проводились для этого документа, продемонстрировали значительное число успешных попыток адаптации

традиционных микрокредитных продуктов к потребностям сельских заемщиков, хотя общий объем займов остается незначительным, а послужной список по-прежнему краток.

Более того, организации, занимающиеся традиционным сельскохозяйственным финансированием, могут предоставлять финансовые услуги более эффективно, если примут на вооружение передовые методы микрофинансирования, сокращающие риски и позволяющие достичь финансовой самокупаемости. Такие методы помогут организациям выжить в политическом климате, при котором многие доноры и государства не проявляют желания постоянно субсидировать секторальные кредитные программы. Используя стратегии микрофинансовых организаций по управлению рисками и методы кредитного анализа совокупных видов экономической деятельности и источников доходов семьи, традиционные кредитные организации могут повысить самокупаемость и ценность своих услуг для малоимущих семей. Например, повысив процентные ставки, такие кредиторы могут увеличить бюджет, предложить высококачественные услуги и улучшить показатели погашения.

Но сельскохозяйственное микрофинансирование не может быть успешным, если присутствует политическое вмешательство. Даже оптимальным образом продуманные и функционирующие программы не в состоянии придерживаться высоких показателей погашения, если широко применяются схемы прощения долга (аннулирования задолженности), в широких масштабах предоставляются субсидированные кредиты и применяются льготные процентные ставки, которыми характеризуется большинство поддерживаемых государством подходов.

Специальные подходы для решения отдельных проблем

В данном документе мы обсудили несколько различных подходов – увязывание займов с исполнением контрактных обязательств, приобретение индексного страхования, использование технологий и существующей организационной инфраструктуры в сельских районах, – которые использовались успешными организациями, занимающимися сельскохозяйственным микрофинансированием, для решения специфических проблем. Эти проблемы не являются общими для всех ситуаций, связанных с финансированием сельского хозяйства, и не все программы должны соот-

ветствовать всем перечисленным характеристикам. Более того, эти характеристики стали учитываться совсем недавно, и история их успеха совсем непродолжительна, по сравнению с теми, которые уже давно применяются в микрофинансировании. Некоторые из них являются экспериментальными, но упоминаются здесь по той причине, что они помогают разрешить важные вопросы, возникающие в процессе финансирования сельскохозяйственного производства, а также потому, что они вызывают значительный интерес среди тех, кто занимается сельскохозяйственным финансированием.

Контрактное фермерство доказало свою жизнеспособность как инструмент управления рисками и финансирования производства комплексных культур, которые требуют высокого уровня стандартизации, или там, где требуется обеспечение определенного минимума объема производства. Информация о клиентах, которой располагают закупщики и переработчики, предоставляющие кредиты в рамках таких контрактов, также таит огромный потенциал, который особо ценен для сельских кредиторов. Появляются новые подходы, которые позволяют использовать контрактные соглашения помогают обеспечить соблюдение стандартов производства. Но финансирование, осуществляемое агробизнесом, не решает вопросов долгосрочного финансирования, поскольку контрактные соглашения, в основном, заключаются на сезонной основе и не являются долгосрочными инвестициями в сельскохозяйственную инфраструктуру.

Долгосрочное финансирование инвестиционной деятельности – один из наименее распространенных типов сельскохозяйственного финансирования. Можно привести примеры лишь очень немногих успешных программ. Лизинг использовался в ограниченном масштабе, и поэтому результаты его использования следует считать экспериментальными. Однако спрос на долгосрочное финансирование может и не быть таким высоким, как об этом говорится в литературе по сельскохозяйственному финансированию. Большинство долгосрочных сельскохозяйственных инвестиций финансируются, в основном, не займами финансовых организаций, а за счет сбережений хозяйств и средств, занимаемых у друзей и членов семьи. Используя различные источники финансирования долгосрочных крупных инвестиций, малоимущие хозяйства снижают средние затраты на привлечение займов и диверсифицируют риски, связанные

с невозможностью погашения из-за непредвиденных факторов, которые могут сказаться на доходах.

В последнее время предпринимаются усилия по предоставлению финансовых услуг сельским и фермерским хозяйствам с использованием существующей коммерческой инфраструктуры. Кроме того, применяется технология для повышения доступности и качества услуг через банкоматы, мобильные телефоны, КПК и коммуникаторы, а также смарт-карты. Большинство из этих технологий, позволяющих значительно снизить затраты на предоставление услуг в сельских районах, необходимо считать экспериментальными, хотя и перспективными.

Это же можно сказать и о страховании урожая от общих рисков, связанных с сельскохозяйственным кредитованием. Хотя прилагаются усилия по разработке схем страхования, накоплена информация о том, какие типы страхования и гарантийных фондов неэффективны, необходимо все же провести тщательные исследования, прежде чем давать общие рекомендации мелким фермерам относительно страхования урожая.

Тем не менее, во время пилотных тестов по всему миру в течение последние лет все эти характеристики продемонстрировали определенный потенциал. Еще более важно то, что они помогают решить самые насущные проблемы сельскохозяйственного финансирования: крупные и долгосрочные инвестиции, комбинации ценовых рисков и рисков, связанных с урожайностью, сравнительно высокие затраты по ведению деятельности в сельских районах с низкой плотностью населения и кредитование клиентов, не имеющих кредитной истории. Скорее всего, те сельскохозяйственные микрофинансовые организации, которые ограничивают себя лишь общими чертами микрофинансовой парадигмы, не смогут решить подобные «экстремальные» задачи. И если организации, занимающиеся сельскохозяйственным финансированием, не продвинулись по пути решения этих задач, они будут продолжать рассматриваться как неэффективные компоненты финансового сектора.

Одной из основных причин, по которой финансовые организации избегают сельскохозяйственного кредитования, помимо высокого риска, является то, что дешевые субсидированные кредиты и соответствующие ожидания клиентов существенно затруднили возможности установления реальных цен на займы (другими словами – достижение уровня самооку-

паемости). В то же время малоимущие фермерские хозяйства могут или не хотеть, или не иметь возможности оплачивать высокие процентные ставки, необходимые для устранения нерентабельности многих мелких сельских кредиторов или высоких операционных затрат городских кредиторов. Но с учетом характеристик новых моделей, представленных в этом документе, затраты как кредиторов, так и заемщиков будут снижаться, что приведет к самокупаемости сельскохозяйственного микрофинансирования.

Открытым остается вопрос: существуют ли отдельные группы фермеров, например, такие, у которых очень мало земли, или те, кто занимается неорошаемым сельским хозяйством, для которых все еще оправданы субсидии на финансирование сельского хозяйства? Имеют смысл начальные субсидии, направленные на снижение затрат финансовых организаций, обслуживающих подобных клиентов, например: субсидии на повышение эффективности операций и разработку более перспективных систем и процедур (а не на субсидирование процентных ставок). Но любое использование субсидий должно быть сбалансированным, с учетом ограниченных ресурсов правительств развивающихся стран и стоимости субсидирования фермерской деятельности по сравнению

с ее результатом, который характеризуется меньшей эффективностью, чем результат внедрений в больницы, школы, дороги и другие насущные потребности. Проще говоря, не стоит поощрять отдельных людей или хозяйства вступать в долги ради сельскохозяйственной или животноводческой деятельности, если она, скорее всего, не принесет прибыли, или же если лучший результат может быть достигнут за счет альтернативной деятельности, такой как микропредпринимательство или наемный труд на другой ферме (представляющих ценность для домохозяйства как стратегии управления рисками посредством сбалансированности и разнообразия экономической активности).

Многие миллионы сельских жителей получили бы доступ к более качественным услугам, если бы финансовые организации применяли на практике характеристики новых моделей сельскохозяйственного микрофинансирования, представленные в данном документе, успешность которых продемонстрировали немногочисленные сравнительно успешные программы. Авторы надеются, что доноры и правительства откажутся от старой парадигмы как доказавшей свою несостоятельность и продолжат инвестировать в развитие элементов новой модели.



Ссылки

- 1 (IFAD) МФСР, *Отчет о сельской бедности 2001: Проблемы в процессе предотвращения сельской бедности; и Всемирный банк, Сельские финансовые услуги: Внедрение стратегии банка по охвату сельских малоимущих*, 2003. Последние данные Всемирного банка (Отчет «Всемирный мониторинг» 2005) свидетельствуют о том, что этот показатель снизился до 1,1 миллиарда.
- 2 Здесь помощь оценивается как доля среднего валового национального дохода (ВНД) для членов Комитета содействия развитию (КСР) Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). См. ОЭСР, «2003 ОЭСР Отчет о развитии сотрудничества: статистическое приложение».
- 3 (IFAD) МФСР, *Отчет о сельской бедности 2001*.
- 4 DFID, «Важность развития финансового сектора для роста и снижения уровня бедности», 2004.
- 5 Фон Пишке, *Финансирование на переднем крае: кредитоспособность и роль кредитования в частной экономике*, 1991.
- 6 Всемирный банк, *Внедрение стратегии банка по охвату сельских малоимущих*, 2003.
- 7 «Секторальные займы» использовались для того, чтобы помочь странам-кредиторам реформировать финансовые рынки (например, внедрить рыночные процентные ставки и стимулировать конкуренцию банков, а также усилить регуляторную среду), и не направлялись на сельскохозяйственное кредитование.
- 8 Веннер, «Увоенные уроки сельского финансирования: Опыт Межамериканского банка развития», 2002.
- 9 FAO, «Миссия по оценке урожая и продовольственных запасов в Малави», 2003.
- 10 Айте, «Банк сельского развития Centenary: Сельскохозяйственное кредитование», 2002.
- 11 Онума, «Расширение доступа к сельскому финансированию через регулируемую систему складских расписок в Африке», 2003.
- 12 Варангис и др., «Преодоление кофейного кризиса в Центральной Америке», 2003.
- 13 Основные исключения – некоторые типы кредитных договоров между фермерами и сельскохозяйственными переработчиками или закупщиками, при которых выплаты по займу вычитаются из цены, выплачиваемой за конечную продукцию.
- 14 Визиты осуществляли приглашенные консультанты CGAP, оказывающие помощь организациям и программам в Боливии, Индии, Кении, Мозамбике, Перу и Уганде.
- 15 Хагбладе и др., «Стратегии стимулирования сельской экономики, не связанной с фермерством, в развивающихся странах», 2002.
- 16 Халм и Мосли, «Финансирование для малоимущих или нищих?» 1997.
- 17 Робинсон, *Микрофинансовая революция, Том 2: Уроки из Индии*, 180–82.
- 18 Исключение – кредитные договора между фермерами и сельскохозяйственными переработчиками или закупщиками, при которых выплаты по займу вычитаются из цены, выплачиваемой за конечную продукцию.
- 19 Навакас, «Процесс адаптации технологий кредитования: Financiera Calpiá в сельских районах Сальвадора», 1999; Навакас и Гонсалес-Вега, «Новаторские подходы к сельскому кредитованию: Financiera Calpiá в Сальвадоре», 2000.
- 20 Financiera Calpiá недавно трансформировалась в банк – Banco ProCredit. В январе 2005 года Caja los Andes (официально – «частный финансовый фонд») также трансформировался в банк – Banco los Andes ProCredit. В этом документе будут использоваться первоначальные названия, поскольку исследования проводились, когда обе организации еще существовали под старыми названиями и в старой организационно-правовой форме.
- 21 Райт, *Микрофинансовые системы: разработка качественных финансовых услуг для малоимущих*, 2000.
- 22 Пирс и Райнш, «EDPYME Confianza, Перу», 2005.
- 23 Айте, «Банк сельского развития Centenary: Сельскохозяйственное кредитование», 2002.
- 24 Шрадер, «Эффективные стратегии расширения», 2003; CGAP переписка исследователя с Ричардом Рейнольдсом (World Vision) и Сабиной Бина (финансовым директором EKI) в 2003 году; EKI «Финансовая отчетность, 31-12-2002».
- 25 Бюшено, 2003, «Новаторские продукты и адаптация для сельского финансирования», 2003.
- 26 Интервью автора с руководством Banco del Estado (Кристен), 1997–98.
- 27 См., например, *Адамс и Фитчетт, Неформальное финансирование в бедных странах*, 1992.
- 28 Себстад и Коуэн, *Управление риском в микрофинансировании и бедность*, 2001.
- 29 См. Ратефорд, *Малоимущие и их деньги*, 2000.
- 30 Мы включили ВААС по причине огромных масштабов деятельности, хотя то, что она находится в государственной собственности, накладывает некоторую туманность на показатели ее самоокупаемости.
- 31 Под разнообразием имеется в виду, в первую очередь, предложение сберегательных услуг. В кредитной деятельности ВААС по-прежнему доминирует сельское хозяйство, хотя и в меньшей мере, чем раньше.
- 32 Эти данные приводятся ВААС в *Годовом отчете 2002*, со ссылкой на данные Национального отдела статистики Таиланда. Клиенты получали кредиты в ВААС либо напрямую, либо через кооперативы и ассоциации. Обратите внимание, что финансовый год ВААС начинается в апреле и заканчивается в марте. Приведенные здесь данные относятся к 2002 финансовому году по состоянию на 31 марта 2003, если не оговорен другой период.
- 33 Венерт и Шакья, «Являются ли SFCL эффективными микрофинансовыми организациями? Комплексный финансовый анализ», 33 SFCL, 2001; Сибел, «Реформа сельскохозяйственного банка развития» 2001.
- 34 Показатели многих SFCL в последнее время ухудшились из-за действия Маоистских повстанцев.
- 35 Термин «сберегательно-кредитные кооперативы» используется здесь для обозначения «кредитных союзов»

Ссылки продолжение

- 36 Биттенкур, „О cooperativismo de crédito no Brasil,” 2003; Отчеты Cresol.
- 37 Исследования CGAP (включая контакты с SICREDI и DGRV); веб-сайт DGRV: www.dgrv.org.
- 38 Пирс, Гудленд и Малдер, „Инвестиции в сельское финансирование на сельскохозяйственную деятельность: обзор”, 2004; Айе, „Банк сельского развития Centenary (CERUDEB): Сельскохозяйственное кредитование”, 2002.
- 39 Пирс и Райнш, „Caja los Andes, Боливия”, 2005.
- 40 Кристен и Фогель, „Важность привлечения местных ресурсов для предотвращения финансового кризиса: пример кредитных союзов в Гондурасе”, 1984.
- 41 Рубио, „EDPYME Confianza,” 2002; Пирс и Райнш, „EDPYME Confianza, Перу”, 2005.
- 42 Бюшено, „Финансирование мелких фермеров в Латинской Америке”, 1997.
- 43 Ли, „Исследования рынка, ориентированные на потребности клиентов: Пример PRODEM”, 2000; Рубио, „EDPYME Confianza”, 2002.
- 44 Рубио, „EDPYME Confianza”, 2002; Пирс и Райнш, „EDPYME Confianza, Перу”, 2005.
- 45 Ли, „Исследования рынка, ориентированные на потребности клиентов: Пример PRODEM”, 2000.
- 46 Айе, „ Банк сельского развития Centenary (CERUDEB): Сельскохозяйственное кредитование”, 2002.
- 47 Технический партнер этой организации – ACIDI/VOCA – разработал стратегию диверсификации портфеля для преодоления этой проблемы и предоставил техническую поддержку для внедрения этой стратегии.
- 48 См. Уэстли, „Лизинг оборудования и кредитование: микрофинансовый справочник,” 2003, более полное обсуждение применения срочного кредитования в управлении активами и обязательствами.
- 49 FAO, „Срочное финансирование в сельском хозяйстве: обзор накопленного опыта”, 2003.
- 50 FAO, „Срочное финансирование в сельском хозяйстве”. Изменения в организационной классификации займов после 1999 года искажают долю срочных займов.
- 51 Годовые отчеты ВААС; Хаббербергер и др., „Проблемы эффективного охвата: Пример банка сельского хозяйства и сельскохозяйственных кооперативов (ВААС)”, 2003.
- 52 FAO, „Срочное финансирование в сельском хозяйстве”, 2003.
- 53 Уэстли, „Лизинг оборудования и кредитование: микрофинансовый справочник”, 2003
- 54 См. FAO, „Срочное финансирование в сельском хозяйстве”, 2003.
- 55 Айе, „DFCU лизинг”, 2002.
- 56 Уэстли, „Лизинг оборудования и кредитование: микрофинансовый справочник”, 2003
- 57 (IFC) МФК, „Лизинг в Центральной Азии”, 2003; USAID, „Лизинг: обзор МФК”, 2003.
- 58 Смит, Стокбридж и Лохано, „Стимулирование предоставления кредитов фермерам: роль взаимоотношений между трейдерами и заминдарами в системе маркетинга урожая в Синдх”, 1999.
- 59 Гор, „Финансирование сельской торговли в Южной Африке”, 2003.
- 60 Шеферд, „Финансирование маркетинга в сельском хозяйстве: опыт Азии”, 2004.
- 61 Соглашения подобного типа также называют «увязанными», «соединенными» или «сцепленными» („interlocking”), поскольку сырье поставляется в кредит под ожидаемый заемщиком урожай.
- 62 Руотси, „Сельскохозяйственные торговые компании как источник кредита для мелких фермеров: опыт, выводы и потенциальная роль доноров”, 2003.
- 63 Там же.
- 64 Вероятно, менее специализированные закупщики могут предлагать займы на другие цели.
- 65 Шеферд, „Финансирование маркетинга в сельском хозяйстве: опыт Азии”, 2004.
- 66 Руотси, „Сельскохозяйственные торговые компании как источник кредита для мелких фермеров: опыт, выводы и потенциальная роль доноров”, 2003; CLUSA, „Квартальный отчет, апрель-июнь 2003”; Де Влеттер, „Обзор трех успешных примеров сельского финансирования в Мозамбике”, 2003.
- 67 Пирс, „Кредитование фермеров покупателями и поставщиками: могут ли в этом участвовать доноры?” 2003.
- 68 После слияния банка с Европейским банком он прекратил свое участие и CES Solidaridad учредил микрофинансовую организацию и сам стал предоставлять финансирование.
- 69 Альваро, Галарза и Кахависа, „El Linking ONG–Banco del CES Solidaridad de Chiclayo”, 2000; Веннер, Альваро и Галарза, „Перспективные методы сельского финансирования: Опыт стран Латинской Америки и бассейна Карибского моря”, 2003.
- 70 Кассовые терминалы используются для осуществления вы плат и получения займов и расположены в точках розничной торговли.
- 71 Пирс, „Кредитование фермеров покупателями и поставщиками: могут ли в этом участвовать доноры?” 2003.
- 72 (IFAD) МФСР (2003). Дополнительная информация о сберегательных ставках, См. Ариетей и Удри, 2000.
- 73 Веннер и Проенза, 2000.
- 74 Родригес-Меза, цитировано Бюшено и Идальго (2002).
- 75 www.studentsoftheworld.info/infopays/rank/densite2.html; Всемирный банк, *показатели мирового развития 2001*.
- 76 CGAP предоставила грант в рамках программы инноваций для малоимущих – \$50.000 на поддержку двух микробанков, которые осуществляли пилотные проекты денежных переводов, а также работали с мигрантами в Калифорнии, откуда высылались денежные переводы.
- 77 Это значительная доля сбережений, учитывая, что денежные переводы обычно составляют от \$100 до \$250.
- 78 Отчеты AMUCSS (Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social); исследования CGAP и командировки автора (Пирс), октябрь 2003.
- 79 Всемирный банк, „Денежные переводы рабочих: Важность и стабильные источники финансирования внешнего развития”, 2003.

Ссылки продолжение

- 80 Сандерс, „Денежные переводы мигрантов в развивающиеся страны. Исследования масштаба: обзор и знакомство с проблемами финансовых услуг для малоимущих“, 2003.
- 81 Орозко, „Денежные переводы, сельский сектор и политические аспекты в Латинской Америке“, 2003.
- 82 Там же.
- 83 Пирс и Райнш, „Equity Building Society, Кения“, 2005.
- 84 Всемирный банк, *Ресурсные материалы по инвестициям в сельское хозяйство*, 2004.
- 85 Рубио, „Fondo Financiero Privado PRODEM S.A.“, 2003; Уилен и Эксчендж Лтд „Технология банкоматов“, 2003.
- 86 Неформальное интервью автора (Пирс) с Хуаном Росасом, директором международной организации La Caixa, декабрь 2003; См. также Banco Solidario (2003) [отсутствует в библио]; Сандерс, „Денежные переводы мигрантов в развивающиеся страны: Исследования масштаба: обзор и знакомство с проблемами финансовых услуг для малоимущих“, 2003; Кесада, „Прибыльная солидарность: Эквадорский банк с социальными целями и высокой прибылью“, 2003.
- 87 CAREC – французская аббревиатура „Центр поддержки сети сбережений и кредитных банков“,
- 88 Уомпфлер и Меркуаре, „Микрофинансирование и организации производителей: роли и партнерства в контексте либерализации“, 2001; Уомпфлер, „Coordination et Pérennisation des Services autour du Financement de l’Agriculture Familiale dans la zone Office du Niger (Мали)“, 2003; переписка исследователей CGAP с Рене Чао-Берофф из CIDR, 2004.
- 89 Переписка CGAP с GTZ Непал, 2003; Шташен, „Финансовые технологии кооперативов мелких фермеров, Ltd. (SFCL) Продукты и инновации“, 2001.
- 90 Хиршленд, „Обслуживание мелких сельских вкладчиков: доступность, инновации, компромиссы“, 2003.
- 91 Де Влеттер, „Обзор трех успешных примеров сельского финансирования в Мозамбике“, 2003; Пирс, „Кредитование фермеров покупателями и поставщиками: могут ли в этом участвовать доноры?“ 2003; Руотси, „Сельскохозяйственные торговые компании как источник кредита для мелких фермеров: опыт, выводы и потенциальная роль доноров“, 2003.
- 92 Пирс, Гудленд и Малдер, „Инвестиции в сельское финансирование на сельскохозяйственную деятельность: обзор“, 2004.
- 93 Пирс и Хелмс, „Ассоциации финансовых услуг: развитие истории“, 2001.
- 94 Чао-Берофф и др., „Сравнительный анализ членских микрофинансовых организаций в Восточной и Западной Африке“, 2000.
- 95 Из книги Пирс, Гудленд и Малдер, „Инвестиции в сельское финансирование на сельскохозяйственную деятельность: обзор“, 2004.
- 96 Не удивительно, что члены управляют своими сбережениями более тщательно, чем деньгами из внешних источников. Если сумма внешнего финансирования значительна по сравнению с суммой сбережений членов, обычно, страдают анализ займов, мониторинг и возврат.
- 97 Ярон, „Сельское финансирование: проблемы, модели и передовые методы“, 1998.
- 98 Скис, Хейзелл и Миранда, „Новые подходы к страхованию урожая в развивающихся странах“, 1999.
- 99 Там же.
- 100 Международные рынки могут создавать пулы рисков по всему миру, что позволяет хеджирование контрактов для обеспечения более доступных цен.
- 101 Брайла и др., „Использование инструментов управления ценовыми и погодными рисками“, 2003; Мвакалукува, „Управление ценовыми рисками и доступ к кредитованию“, 2003.
- 102 См., например, Дональд, *Кредиты для мелких фермеров в развивающихся странах*, 1976; Фон Пишке, Адамс и Дональд, *Сельские финансовые рынки в развивающихся странах*, 1983; и Фон Пишке, *Финансирование на переднем крае: кредитоспособность и роль кредитования в частной экономике*, 1991.
- 103 Хотя выводы неоднозначны, и считается, что самым значительным эффектом могло бы быть запрещение импорта (а не влияние на местное сельскохозяйственное производство). См. Лаудер, Саутгейт и Родригес-Меза (2004 (еще не опубликована) [необходимо процитировать полностью, не включено в библио] и Ди Джакомо, „Внешняя сельскохозяйственная политика США“, 1996.
- 104 База данных субсидий, предоставленных EWG фермам, www.ewg.org/farm/regionsummary.php?fips=00000; ОЭСР, „Отчет ОЭСР о сотрудничестве в области развития 2003: статистическое приложение“, 2003.
- 105 Кристен, „Бери деньги и беги“, 1984.
- 106 См., например, Фогель, „Сельские финансовые рынки: значение низких показателей просрочек“, 1981.
- 107 Фогель, „Сельские финансовые рынки: значение низких показателей просрочек“, 1981.
- 108 Переписка по электронной почте между исследователем CGAP и Чарльзом Спалдингом, директором «Трисан», декабрь 2002; Веннер и Кирос, „Внедрение кредитных карточек в финансировании сельского хозяйства: опыт Financiera Trisan“, 2000.
- 109 Годовой отчет ВААС; Хабербергер и др., „Проблемы эффективного охвата: опыт Государственного банка сельского хозяйства и сельскохозяйственных кооперативов (ВААС)“, 2003.
- 110 См., например, Гонсалес-Вега, „Аргументы в пользу реформирования системы процентных ставок“, 1983.
- 111 Адамс, Гонсалес-Вега и Фон Пишке, *Crédito Agrícola y desarrollo rural: la nueva visión*, 1987.
- 112 Фогель, „Влияние субсидированных кредитов на распределение доходов в Коста-Рике“, 1984.
- 113 Веннер, „Усвоенные уроки сельского финансирования: опыт Межамериканского банка развития“, 2002.
- 114 Хандкер и Фаруки, „Воздействие кредитования фермеров в Пакистане“, 1998.



Библиография

- ACDI/VOCA. „Квартальный отчет организации: SEED-Грузия“. Отдел сельского финансирования и развития предпринимательства, Вашингтон, Округ Колумбия, 2002.
- . „Болгария–Проект поддержки агробизнеса“. Вашингтон, Округ Колумбия, 2003. www.acdivoca.org/acdivoca/acdiweb2.nsf/whatwedo/bulgariaasp?opendocument.
- Адамс, Д. У. и Д. Фитчетт. *Неформальное финансирование в бедных странах*. Боулдер, Колорадо: Westview Press, 1992.
- Адамс, Д. У., С. Гонсалес-Вега и Дж. Д. Фон Пишке. *Crédito agrícola y desarrollo rural: la nueva visión*. Колумбус, Огайо: Университет штата Огайо, 1987.
- Азиатский банк развития. „Аудит результатов проекта сельскохозяйственного развития“. PPA: NEP161354. Манила, Филиппины: ADB, 1997.
- Аллен, Г. „CARE International – сельские сберегательно-кредитные программы в Африке: действенное микрофинансирование для сельских малоимущих“. Танзания: CARE International, 2002.
- Альваро, И. и К. Чармел. „Стремительное развитие супермаркетов в Коста-Рике: Влияние на рынки садоводства“. *Обзор политики развития* 20, № 4 (2002): 473-85.
- Альваро, Х., Ф. Галарза и Х. Кахависа. „El Linking ONG–Banco del CES Solidaridad de Chiclayo.“ Документ, представленный на семинаре Межамериканского банка развития, „перспективные методы сельского финансирования“, Вашингтон, Округ Колумбия, 22 мая 2000 года.
- Ариетей, Э. и С. Удри. „Сбережения в Африке (южнее Сахары)“ Рабочий документ CID 38. Кембридж, Массачусетс: Гарвардский Университет, Центр международного развития, 2000.
- Айе, Дж. „Банк сельского развития Centenary (CERUDEB): Сельскохозяйственное кредитование“. Отчет, подготовленный для CGAP, Вашингтон, Округ Колумбия, 2002.
- . „Лизинг DFCU.“ Отчет, подготовленный для CGAP, Вашингтон, Округ Колумбия, 2002.
- . „Equity Building Society (EBS): Сельскохозяйственное кредитование“. Отчет, подготовленный для CGAP, Вашингтон, Округ Колумбия, 2003.
- Годовой отчет Государственного банка сельского хозяйства и сельскохозяйственных кооперативов. BAAC 2000/2001, 2001/2002 и 2002/2003*. Бангкок: ВААС, 2001, 2002, 2003.
- Бердеге, Ж., Ф. Балсевич, Л. Флорес и Т. Реардон. „Развитие супермаркетов в Центральной Америке: Влияние на частные стандарты качества и безопасности свежих фруктов и овощей“. Предварительный отчет для Агентства международного развития США, Проект RAISE/SPS (Всемирная поддержка санитарных и фитосанитарных норм для развития потенциала торговой деятельности), Вашингтон, Округ Колумбия, 2003.
- Биттенкур, Ж. „O cooperativismo de crédito no Brasil.“ Отчет, подготовленный для Организации ООН по вопросам продовольствия и сельского хозяйства (ФАО), Рим, Италия, 2003.
- Бренч, Брайан. „Финансирование сельского хозяйства кредитными союзами: Sicredi Бразилия“. Документ, представленный на Неделе сельского финансирования Всемирного банка, Вашингтон, Округ Колумбия, 12 марта 2003.
- Брайла, Э., Дж. Дана, У. Гесс и П. Варангис. „Использование инструментов управления ценовыми и погодными рисками“. Документ, представленный на конференции Агентства международного развития США и Всемирного совета кредитных союзов, „Прокладываем пути сельского финансирования: Международная конференция, посвященная передовым методам“, Вашингтон, Округ Колумбия, 2–4 июня 2003.
- Бюшено, Дж. „Финансирование мелких фермеров в Латинской Америке“. Документ, представленный на „Первом ежегодном семинаре, посвященном новым методам финансирования развития“, Франкфурт, Германия, сентябрь 1997.
- . „Новаторские продукты и адаптация для сельского финансирования“. Документ, представленный на конференции Агентства международного развития США и Всемирного совета кредитных союзов, „Прокладываем пути сельского финансирования: Международная конференция, посвященная передовым методам“, Вашингтон, Округ Колумбия, 2–4 июня 2003 г.
- Бюшено, Дж. и А. Идальго. „Частные финансовые услуги в сельских районах Латинской Америки: ситуации и перспективы“. Документ, представленный на конференции Межамериканского банка развития, Форталеза, Бразилия, 7 марта 2002 г.
- Чоа-Берофф, П. „Самоуправляемые сельские банки, Мали (изучение опыта)“. Эшборн, Германия: GTZ, BMZ и CGAP, 1999.
- Чоа-Берофф, П., Т. Хумар, Дж. Вандербрук, М. Мусинга, Е. Тиаро и Л. Мутесасира. „Сравнительный анализ членских микрофинансовых организаций в Восточной и Западной Африке“. Найроби, Кения: MicroSave, 2000.
- Кристен, Роберт Р. „Бери деньги и беги“. Кандидатская диссертация. Университет штата Огайо, Колумбус, Огайо, 1984.
- Кристен, Роберт Р. и Роберт С. Фогель. „Важность привлечения местных ресурсов для предотвращения финансового кризиса: Пример кредитных союзов в Гондурасе“. Документ конференции № 13. представлен на конференции „Финансовый кризис, иностранная помощь и мобилизация местных ресурсов в странах бассейна Карибского моря“ в Университете штата Огайо, Колумбус, Огайо, 30 апреля – 1 мая 1984.

Библиография продолжение

- Кристен, Роберт П., Ричард Розенберг и Вина Джайадева. *Финансовые организации с двойной целью: значение для будущего микрофинансирования*. CGAP Специальный выпуск № 8. Вашингтон, Округ Колумбия: CGAP, 2004.
- Котзи, Г., К. Каббучо и А. Мнджама. „Изучаем возрождение Equity Building Society в Кении“. Найроби, Кения: *MicroSave-Африка*, 2002.
- CLUSA (Лига кооперативов США). „Квартальный отчет, апрель-июнь 2003.“ Программа развития сельских коллективных предприятий, Мозамбик: CLUSA, 2003.
- Култер, Дж. и Г. Е. Онума. „Роль системы складских расписок в расширении товарного рынка и сельских стандартов в Африке“. *Продовольственная политика* 27: 319–37.
- Крейг, К. и Р. Гудвин-Грон. „Доноры как безмолвные партнеры в разработке продуктов МФО: *MicroSave-Африка* и Equity Building Society в Кении“. Практические примеры передовых методов доноров № 8. Вашингтон, Округ Колумбия: CGAP, 2003.
- Cresol. Финансовая отчетность Системы кооперативов Cresol (консолидированный балансовый отчет и сравнительная таблица показателей). Отчеты предоставлены Cresol-Baser, Франциско Белтрао, Бразилия, 2003.
- Де Влеттер, Ф. „Обзор трех успешных примеров сельского финансирования в Мозамбике“. Отчет, подготовленный для CGAP, Вашингтон, Округ Колумбия, 2003.
- ДМР Великобритании (Департамент международного развития). „Важность развития финансового сектора для роста и снижения уровня бедности“. Рабочий документ политического отдела. Команда финансового сектора, Лондон, 2004.
- Ди Джакомо, Г. „Внешняя сельскохозяйственная политика США“. *Foreign Policy in Focus* 1, № 10 (1996).
- Дональд, Дж. *Кредиты для мелких фермеров в развивающихся странах*. Боулдер, Колорадо: Westview Press, 1976.
- EBS (Equity Building Society). „Опыт мобильного банкинга“. Отчет, подготовленный для CGAP, Вашингтон, Округ Колумбия, 2003.
- EKI. „Финансовый отчет, 31-12-2002.“ Сараево, Босния и Герцеговина: EKI, 2002.
- FAO (Организация по вопросам продовольствия и сельского хозяйства ООН). *Положение в области продовольствия и сельского хозяйства*. Рим, Италия: FAO, 1998.
- . „Срочное финансирование в сельском хозяйстве: обзор накопленного опыта“ FAO Специальный выпуск сектора инвестиций 14. Рим, Италия: FAO, 2003.
- FAO (Организация по вопросам продовольствия и сельского хозяйства ООН) Всемирная информация и система раннего оповещения и МПП (Мировая продовольственная программа). „Миссия по оценке урожая и продовольственных запасов в Малави“. Специальный отчет, Рим, Италия, 2003.
- Гонсалес-Вега, С. „Аргументы в пользу реформирования системы процентных ставок“. В книге: *Сельские финансовые рынки в развивающихся странах*, Дж. Д. Фон Пишке, Д. У. Адамс и Дж. Дональд. Балтимор, Мэриленд: The Johns Hopkins University Press, 1983.
- Гудвин-Грон, Р. „Успех в сельских сбережениях: как один донор прокладывал путь“, Практические примеры передовых методов доноров № 1. Вашингтон, Округ Колумбия: CGAP, 2003. www.microfinancegateway.org/content/article/detail/3779.
- Гордон, А. и А. Гудленд. „Производственный кредит для мелких фермеров в Африке: условия для частных организаций“. *Сбережения и развитие* 1 (2000): 55–83.
- Гор, С. „Финансирование сельской торговли в Южной Африке“. Презентация результатов исследований для Агентства международного развития США, Вашингтон, Округ Колумбия, 2003.
- Хабербергер, М.Л., Л. Ваджанаванат и Н. Куасакул. „Проблемы эффективного охвата: Пример Банка сельского хозяйства и сельскохозяйственных кооперативов (ВААС)“. Эшборн, Германия: GTZ, 2003.
- Хагбладе, С., П. Хейзелл и Т. Реардон. „Стратегии стимулирования программ, направленных на борьбу с бедностью в сельской нефермерской экономике в развивающихся странах“. Дискуссия группы охраны окружающей среды и производственной технологии, Документ 92. Вашингтон, Округ Колумбия: Международный институт исследований продовольственной политики и Всемирный банк, 2002.
- Гесс, У. „Новаторские финансовые услуги в Индии: Кредитование и страхование, индексированное (с учетом муссонов) для мелких фермеров“. Рабочий документ 9. Вашингтон, Округ Колумбия: Всемирный банк, 2003.
- Хиршленд, Маделин. „Сберегательные операции для очень мелких или отдаленных вкладчиков: некоторые стратегии“. Итоги обсуждения во время виртуальной конференции, 29 апреля – 17 мая 2002. www.microfinancegateway.org/viewpoint_savings.htm.
- . „Обслуживание мелких сельских вкладчиков: приближенность, инновации и компромиссы“. Документ, представленный на конференции Агентства международного развития США и Всемирного совета кредитных союзов, „Прокладываем пути сельского финансирования: Международная конференция, посвященная передовым методам“, Вашингтон, Округ Колумбия, 2–4 июня 2000.
- Халм, Д. и П. Мосли. „Финансирование для малоимущих или нищих? Финансовые инновации, бедность и уязвимость“, в издании: *Кто нуждается в кредитах? Бедность и финансирование в Бангладеш*. Дж. Д. Вуд и И. Шариф, Дакка, Бангладеш: University Press Limited, 1997.
- (IFAD) МФСР (Международный фонд сельскохозяйственного развития). *Отчет о сельской бедности 2001: Проблемы в процессе предотвращения сельской бедности*. 2001.
- . „Гана–доступ женщин к формальным финансовым услугам“. Рим, Италия: МФСР, 2003. www.ifad.org/gender/learning/sector/finance/42.htm.

Библиография продолжение

- (IFC) МФК (Международная финансовая корпорация). „Лизинг в Центральной Азии“. Вашингтон, Округ Колумбия: МФК, 2003.
- МВФ (Международный валютный фонд). *Годовой отчет баланса платежей 2003*. Вашингтон, Округ Колумбия: МВФ, 2003.
- Хандкер, С. Р. и Р. Р. Фаруки. „Воздействие кредитования фермеров в Пакистане“. Вашингтон, Округ Колумбия: Всемирный банк, 1998.
- Ли, Н. „Исследования рынка на основе изучения клиентов: пример PRODEM.“ Торонто, Онтарио, Канада: Calmeadow, 2000.
- Лаудер, С. „Пост-Шульцевский взгляд на продовольственную помощь, торговлю и производство зерновых в развивающихся странах: анализ данных панельного обсуждения“. Докторская диссертация, Университет штата Огайо, Колумбус, Огайо, 2004.
- Мейер Р. „Индивидуальное кредитование в сельском финансировании: Модель IPC“. Документ, представленный на семинаре Микрофинансового регуляторного совета Южной Африки, „Текущие вопросы микрофинансирования“, Йоханнесбург, Южная Африка, 12–14 августа 2003.
- Мвакалуква, Р. „Управление ценовыми рисками и доступ к кредитованию“. Документ, представленный на „Международной конференции школы бизнеса CASS, посвященной управлению товарными рисками“, Лондон, 4-5 июня 2003.
- Нагараджан, Г. и У. Браун. „Опыт Бангладеш в адаптации финансовых услуг к условиям наводнений: ценность для микрофинансовой индустрии“. Проект передовых методов микропредпринимательства, Агентство международного развития США, Вашингтон, Округ Колумбия, 2000.
- Навахас, С. „Процесс адаптации технологий кредитования: Financiera Calpiá в сельских районах Сальвадора.“ Колумбус, Огайо: Университет штата Огайо, 1999.
- Навахас, С. и С. Гонсалес-Вега. „Новаторские подходы к сельскому кредитованию: Financiera Calpiá в Сальвадоре.“ Экономика и социология, Специальный выпуск № 2571. Колумбус, Огайо: Университет штата Огайо, 2000.
- ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития). „2003 Отчет ОЭСР: Статистическое приложение“. Париж: ОЭСР, 2003. www.OECD.org/document/9/0,2340,en_2825_495602_1893129_1_1_1_1,00.html.
- Онума, Дж. „Расширение доступа к сельскому финансированию через регулируемую систему складских расписок в Африке“. Документ, представленный на конференции Агентства международного развития США и Всемирного совета кредитных союзов, „Прокладываем пути сельского финансирования: Международная конференция, посвященная передовым методам“, Вашингтон, Округ Колумбия, 2–4 июня 2003.
- Орозко, М. „Денежные переводы, сельский сектор и политические аспекты в Латинской Америке“. Документ, представленный на конференции Агентства международного развития США и Всемирного совета кредитных союзов, „Прокладываем пути сельского финансирования: Международная конференция, посвященная передовым методам“, Вашингтон, Округ Колумбия, 2–4 июня 2003.
- Пирс, Д. и Б. Хелмс. „Ассоциации финансовых услуг: развитие истории“. Вашингтон, Округ Колумбия: CGAP, 2001.
- Пирс, Д. „Исследования конкурса инноваций для малоимущего населения – Константа (Грузия). Пункты обслуживания: низкие затраты и расширение на вторичные рынки с минимальным риском“. Отчет, подготовленный для CGAP, Вашингтон, Округ Колумбия, 2002.
- . „Кредитование фермеров покупателями и поставщиками: могут ли в этом участвовать доноры?“ Документ, представленный на конференции Агентства международного развития США и Всемирного совета кредитных союзов, „Прокладываем пути сельского финансирования: Международная конференция, посвященная передовым методам“, Вашингтон, Округ Колумбия, 2–4 июня 2003.
- Пирс, Д. и М. Райнш. „Caja los Andes, Боливия“. Сельскохозяйственное микрофинансирование – исследование опыта. Вашингтон, Округ Колумбия: CGAP, 2005.
- . „EDPYME Confianza, Перу“. Сельскохозяйственное микрофинансирование – исследование опыта. Вашингтон, Округ Колумбия: CGAP, 2005.
- . „Equity Building Society, Кения“. Сельскохозяйственное микрофинансирование – исследование опыта. Вашингтон, Округ Колумбия: CGAP, 2005.
- Пирс, Д., А. Гудленд и А. Малдер. „Инвестиции в сельское финансирование на сельскохозяйственную деятельность: обзор.“ В издании: „Сельское финансирование для сельского хозяйства“, модуль *Ресурсных материалов по инвестициям в сельское хозяйство*. Вашингтон, Округ Колумбия: Всемирный банк, 2004. www-esd.worldbank.org/ais/index.cfm?Page=mdisp&m=7&p=0.
- . „Переход микрофинансовых организаций к сельскому финансированию для сельского хозяйства“ в издании: „Сельское финансирование для сельского хозяйства“, модуль *Ресурсных материалов по инвестициям в сельское хозяйство 2004*. Вашингтон, Округ Колумбия: Всемирный банк 2004. www-esd.worldbank.org/ais/index.cfm?Page=mdisp&m=7&p=0.
- Пирс, Д., А. Малдер и А. Гудленд. „Членские финансовые организации.“ в издании: „Сельское финансирование для сельского хозяйства“, модуль *Ресурсных материалов по инвестициям в сельское хозяйство 2004*. Вашингтон, Округ Колумбия: Всемирный банк, 2004. www-esd.worldbank.org/ais/index.cfm?Page=mdisp&m=7&p=0.
- Перл, Д., Майкл М. Филлипс. „Grameen Bank – пионеры предоставления займов малоимущим столкнулись с неплатежами“. *Нью-Йорк Таймс*, 27 ноября 2001: 1.
- PlaNNet Rating. „Equity Building Society (EBS).“ Найроби, Кения: PlaNNet Finance, 2001.
- Кесада, С. „Прибыльная солидарность. Эквадорский банк с социальными целями и высокой прибылью“. Вашингтон, Округ Колумбия: Межамериканский банк развития, 2003.

Библиография *продолжение*

- Рейлле, Х. и А. Вега Акоста. „Оценка CGAP организации ЕМТ, Камбоджа“. Вашингтон, Округ Колумбия: CGAP, 2002.
- Робинсон, М. С. *Самокупаемое финансирование для малоимущих*. том 1 *Микрофинансовая революция*. Вашингтон, Округ Колумбия: Всемирный банк и Институт «Открытое общество», 2001.
- . *Уроки из Индонезии*. том 2 *Микрофинансовая революция*. Вашингтон, Округ Колумбия: Всемирный банк и Институт «Открытое общество», 2002.
- Рубио, Ф. „Caja Rural San Martin“, отчет, подготовленный для CGAP, Вашингтон, Округ Колумбия, декабрь 2002.
- . „EDPYME Confianza“, отчет, подготовленный CGAP, Вашингтон, Округ Колумбия, 2002.
- . „Fondo Financiero Privado PRODEM S.A.“ отчет, подготовленный CGAP, Вашингтон, Округ Колумбия, 2003.
- Ратефорд, С. *Малоимущие и их деньги*. Оксфорд: Oxford University Press, 2000.
- Руотси, Дж. „Сельскохозяйственные торговые компании как источник кредита для мелких фермеров: Опыт, выводы и потенциальная роль доноров“. Отчет, подготовленный для Международного фонда сельскохозяйственного развития, Рим, Италия, 2003.
- Сандерс, С. „Денежные переводы мигрантов в развивающиеся страны. Исследования масштаба: обзор и знакомство с проблемами финансовых услуг для малоимущих.“ Отчет, подготовленный для Департамента международного развития Великобритании, Лондон, 2003.
- Шерр, С. Дж. „Взаимовлияние бедности и проблем окружающей среды в сельском хозяйстве: Ключевые факторы и политическое применение“. *Бедность и проблемы окружающей среды 3*. Нью-Йорк: Программа развития ООН и Европейская Комиссия, 1999.
- Себстад, Дж. и М. Коуэн. *Управление риском в микрофинансировании и бедность*. Вашингтон, Округ Колумбия: Pact Publications, 2001.
- Шеферд, А. „Финансирование маркетинга в сельском хозяйстве: опыт Азии“. *Сельскохозяйственный менеджмент, маркетинг и финансовые услуги*, Специальный выпуск 2. Рим, Италия: ФАО, 2004.
- Шрадер, Лиза Уилсон. „Эффективные стратегии расширения: Исследования 18 региональных лидеров микрофинансирования“. Исследования. Варшава, Польша: Центр микрофинансирования, 2003.
- Сибел, Г. Д. „Реформа сельскохозяйственного банка развития“. Рабочий документ, Университет Кельна, Германия, 2001.
- Скис, Дж., П. Хейзелл и М. Миранда. „Новые подходы к страхованию урожая в развивающихся странах“. *Окружающая среда и производство*. Дискуссионный документ отдела технологии № 55. Вашингтон, Округ Колумбия: Международный институт исследований продовольственной политики, ноябрь 1999.
- Смит, Л., М. Стокбридж и Г. Лохано. „Стимулирование предоставления кредитов фермерам: роль взаимоотношений между трейдерами и заминдарами в системе маркетинга урожая в Синдх“. *Мировое развитие* 27, № 2 (1999): 403–18.
- Шташен, Ш. „Финансовые технологии кооперативов мелких фермеров Ltd (SFCL): Продукты и инновации“. Рабочий документ 2. Катманду, Непал: Сельское финансирование, Непал, 2001.
- USAID (Агентство международного развития США). „Лизинг: обзор МФК.“ Проект развития предпринимательства, Вашингтон, Округ Колумбия, 2003.
- Варангис, П., П. Сигель, Д. Джованнуччи и В. Левин. „Преодоление кофейного кризиса в Центральной Америке: воздействие и стратегии“. Рабочий документ политических исследований 2993. Вашингтон, Округ Колумбия: Всемирный банк, 2003.
- Фогель, Р. С. „Сельские финансовые рынки: Значение низких показателей просрочек.“ *Американский журнал сельскохозяйственной экономики* 63, №1 (1981): 58–65.
- . „Влияние субсидированных кредитов на распределение доходов в Коста-Рике“. В издании: *Подрыв сельского развития с помощью дешевых кредитов*, Д.У. Адамс, Д.Г. Грэм и Дж.Д. Фон Пишке, Боулдер, Колорадо: Westview Press, 1984.
- . „Привлечение депозитов: Забытая половина сельского финансирования“. В издании: *Подрыв сельского развития с помощью дешевых кредитов*, Д.У. Адамс, Д.Г. Грэм и Дж.Д. Фон Пишке, Боулдер, Колорадо: Westview Press, 1984.
- Фон Пишке, Дж. Д. *Финансирование на переднем крае: кредитоспособность и роль кредитования в частной экономике*. Исследования развития. Вашингтон, Округ Колумбия, Институт экономического развития, 1991.
- Фон Пишке, Дж. Д., Д.У. Адамс и Дж. Дональд, ред. *Сельские финансовые рынки в развивающихся странах*. Балтимор, Мэриленд: The Johns Hopkins University Press, 1983.
- Уомпфлер, В. „Coordination et Pérennisation des Services autour du Financement de l'Agriculture Familiale dans la zone Office du Niger (Мали).“ CIRAD and Office du Niger URDOC, июль 2003.
- Уомпфлер, Б. и М. Р. Меркурае. „Микрофинансовые организации и организации производителей: роли и партнерство в контексте либерализации.“ Париж: CIRAD, 2001.
- Венерт, У. и Р. Шакия. „Являются ли SFCL эффективными микрофинансовыми организациями? Комплексный финансовый анализ 33 SFCL.“ Рабочий документ 1. Катманду, Непал: Сельское финансирование – Непал, 2001.
- . „Микрофинансирование и вооруженные конфликты в Непале: губительное воздействие нестабильности на кооперативы мелких фермеров. (SCFL).“ Рабочий документ 3. Катманду, Непал: Сельское финансирование – Непал, 2003.
- Веннер, М. „Эффективное финансирование сельского хозяйства.“ *Обзор развития микропредпринимательства* 3 (2).

Библиография продолжение

- . „Усвоенные уроки сельского финансирования: Опыт Межамериканского банка развития“. Технический документ Департамента устойчивого развития. Вашингтон, Округ Колумбия: Межамериканский банк развития, 2002.
- Веннер, М. и Ф. Проенза. „Сельское финансирование в Латинской Америке и странах бассейна Карибского моря: проблемы и перспективы“. Рабочий документ. Вашингтон, Округ Колумбия: Межамериканский банк развития, 2000.
- Веннер, М. и Р. Кирос. „Внедрение кредитных карточек в финансировании сельского хозяйства: опыт Financiera Trisan“. Департамент устойчивого развития. Вашингтон, Округ Колумбия: МБР, 2000.
- Веннер, М., Дж. Альварадо и Ф. Галарза, ред. „Перспективные методы сельского финансирования: опыт стран Латинской Америки и бассейна Карибского моря“. Academia de CentroAmerica, Centro Peruano de Estudios Sociales. Kbvf, Перу: Межамериканский банк развития, 2003.
- Уэтли, Дж. „Лизинг оборудования и кредитование: микрофинансовый справочник“. Серия передовых методов. Департамент устойчивого развития. Вашингтон, Округ Колумбия: Межамериканский банк развития, 2003.
- Уилен, Стив и Exchange LLC. „Технология банкоматов“. Инновации в микрофинансировании. Вашингтон, Округ Колумбия: CGAP, 2003.
- Всемирный банк. *Показатели мирового развития 2001*. Вашингтон, Округ Колумбия: Всемирный банк, 2001.
- Всемирный банк. „Денежные переводы рабочих: важность и стабильный источник внешних финансов для развития“. В: *Мировые финансы развития: достижение стабильности в финансировании развития*. Вашингтон, Округ Колумбия: Всемирный банк, 2003.
- . „Охват сельских малоимущих: обновленная стратегия сельского развития“. Вашингтон, Округ Колумбия: Всемирный банк, 2003.
- . *Сельские финансовые услуги: Внедрение стратегии банка по охвату сельских малоимущих*. Вашингтон, Округ Колумбия: Всемирный банк, 2003.
- . *Ресурсные материалы по инвестициям в сельское хозяйство*. Вашингтон, Округ Колумбия: Всемирный банк, 2004.
- . „Мадагаскар: Микролизинг для сельскохозяйственного производства“. Вашингтон, Округ Колумбия: Всемирный банк, 2004.
- Райт, Г. *Микрофинансовые системы: разработка качественных финансовых услуг для малоимущих*. Дакка: Бангладеш: University Press, 2000.
- Ярон, Дж. „Сельское финансирование: проблемы, модели и передовые методы“. Развитие окружающей среды и общества (ESSD), серия исследований и монографий 14. Вашингтон, Округ Колумбия: Всемирный банк, 1998.

