

Содействие повышению эффективности работы доноров в микрофинансировании

ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ ДЛЯ БЕДНОГО СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ

Большая часть бедного населения мира проживает в сельских местностях. Многие не имеют доступа к финансовым услугам, в которых они нуждаются. Доступные финансовые услуги относительно дороги или негибки, независимо от того предоставляются они формальными или неформальными поставщиками услуг; либо же торговцами и переработчиками сельскохозяйственной продукции, которые выдают кредит под урожай. Финансовые учреждения, стремящиеся работать в сельских местностях, сталкиваются с многочисленными проблемами, такими как неразвитая инфраструктура и низкий уровень образования. Более того, основные продукты многих микрофинансовых организаций — краткосрочные займы на пополнение оборотного капитала с частыми выплатами — не соответствуют сезонности и долгосрочности сельскохозяйственной деятельности.

Недавно предложенный некоторыми донорами подход с применением финансовых систем в микро- и сельском финансировании, который ставит своей целью создание благоприятной политической среды и развитие организаций, положительно повлиял на общую эффективность сельского финансирования. Но сохранилось множество проблем, особенно в аграрном финансировании.

Финансовые услуги в сельской местности — терминология

Микрофинансирование — финансовые услуги (сбережения, кредит, денежные переводы, страхование) для бедных и для населения с низкими доходами. **Сельское финансирование** — финансовые услуги, предлагаемые в сельской местности населению с различным уровнем доходов. **Аграрное финансирование** — сектор сельского финансирования, который направлен на обеспечение сельскохозяйственной деятельности, например, поставок под будущий урожай, производства, оптовой торговли и маркетинга.

Финансовые услуги для бедного сельского населения представлены на диаграмме пересечением микрофинансов с сельским и аграрным финансированием. Сюда включены финансовые услуги, направленные на достижение разных целей, и из разных источников, предназначенные для удовлетворения потребностей бедного населения в сельских регионах. Услуги осуществляются как финансовыми учреждениями, такими как банки и кредитные союзы, так и нефинансовыми механизмами.



Что мешает предоставлению финансовых услуг в сельских местностях?

- *Рассеянный спрос* на финансовые услуги по причине низкого уровня экономической активности и плотности населения
- *Высокие информационные и операционные расходы* из-за неразвитой инфраструктуры (дороги, телекоммуникация) и недостатка информации о клиентах (отсутствие систем персональной идентификации и реестров активов)
- *Слабые возможности организаций, предоставляющих услуги в сельской местности*, связанные с ограниченным количеством образованных или обученных людей в небольших сельских общинах
- *Влияние субсидированных или целевых кредитов государственных банков или донорских проектов*
- *Сезонность многих видов сельскохозяйственной деятельности и длительный период возможности возврата средств для других*, что ведет к различному спросу на сбережения и кредиты, вызывает неравномерность денежных потоков и значительный разрыв между получением и возвратом займов
- *Риски, связанные непосредственно с фермерством*, такие как отсутствие дождей, вредители и болезни, перепады цен, малый доступ мелких фермеров к финансированию, консультациям и рынкам
- *Отсутствие залога*, связанное с неопределенностью с правом собственности на землю, дорогостоящей или длительной процедурой регистрации и плохо функционирующей юридической системой

С какими трудностями сталкиваются доноры при поддержке финансовых услуг для бедного сельского населения?

- *Предположение, что кредит является принудительным*. Донорские агентства традиционно уравнивают сельское финансирование с аграрным кредитом, рассматривая его как “вклад” в достижение целей сельскохозяйственного производства или других целей проекта. Кредит предлагается на основе наличия предложения при поверхностном анализе действительного спроса на рынке, и часто при субсидированных процентных ставках через не самокупаемые аграрные банки или подразделения по осуществлению проекта.

- *Отсутствие сотрудничества между секторами.* Среди донорских агентств не существует достаточных стимулов (например, указаний руководства, поощрений) для совместной работы специалистов финансового и аграрного сектора. Таким образом, проекты финансирования сельского хозяйства или проекты развития села с финансовыми компонентами часто разрабатываются, внедряются и контролируются без проведения экспертизы финансового сектора.
- *Неадекватные возможности.* Доноры разочарованы отсутствием альтернативных моделей для замены дискредитировавшего себя дешевого кредитования через банки сельскохозяйственного развития и другие, потерпевшие неудачу, схемы аграрного кредитования. Новые микрофинансовые технологии не дают ответа на все вопросы села. В результате чего многие агентства практически игнорируют аграрное финансирование.

Что могут сделать доноры для улучшения доступа бедного населения в сельских районах к финансовым услугам?

1. **Развивайте персонал.** Доноры должны стимулировать взаимодействие между финансовым сектором и персоналом, отвечающим за развитие села, для того, чтобы гарантировать, что экспертиза финансового сектора проводится в каждом сельском проекте, который включает в себя финансовый компонент. Например, Всемирный Банк в настоящее время активно способствует налаживанию связей между персоналом сельского и финансового секторов, в том числе через последний совместный обзор микрофинансирования и сельского финансирования в Центральной Азии.
2. **Способствуйте созданию благоприятной среды.** Доноры, хорошо разбирающиеся в политических вопросах и имеющие влияние на правительства, должны проводить работу: (i) по усилению прозрачности и эффективности судебной системы и разработке реестров земли и собственности; (ii) по отмене субсидированных правительством процентных ставок в аграрном кредитовании; (iii) по преодолению политической предубежденности в отношении аграрного сектора, например, контроля цен на основные зерновые культуры; и (iv) по развитию коммуникаций, физической инфраструктуры и услуг, таких как здравоохранение и образование.
3. **Развивайте существующую организационную инфраструктуру** вместо того, чтобы создавать новые и дорогостоящие механизмы работы, которые могут никогда не стать рентабельными. Финансовые услуги для бедных могут предоставляться через существующие банки аграрного развития, соответствующие основным предварительным условиям (например, AgBank в Монголии или Banco de Nordeste в Бразилии), через почтовую систему или даже через точки розничной торговли.
4. **Определите соответствующим образом роль субсидий.** Вместо субсидирования процентных ставок конечным клиентам, доноры должны использовать гранты для развития организаций и поощрения инноваций. Доноры также должны противостоять политическому давлению по включению целевого или субсидированного кредитования в сельскохозяйственные проекты.

Фонд Преодоления Финансовых Трудностей (DFID) предоставил грант Обществу Построения Активов (EBS) в Кении для запуска и адаптации продукта по мобильному банковскому обслуживанию. Мобильные подразделения посещают сельские районы один или два раза в неделю, предоставляя клиентам в труднодоступных сельских районах различные финансовые услуги, с особым акцентом на сбережения. Гибкость гранта, и благоприятное отношение DFID к риску, связанному с инновациями стало основным фактором успеха EBS в продвижении нового продукта.

5. **Исследуйте возможности технологий.** Где это представляется уместным, доноры с опытом технических инноваций могут помочь снизить затраты на ведение операций в сельских районах и повысить уровень услуг, предоставляемых сельским клиентам путем внедрения новых технологий. Среди примеров банкоматы с использованием смарт-карт, и использование палм-компьютеров кредитными сотрудниками в сельских районах. Тщательный анализ преимуществ и затрат, связанных с технологиями и оценка информационной системы организации должны быть проведены перед началом осуществления проекта.
6. **Финансируйте инновации в области механизмов поставки и продуктов.** Доноры должны предлагать гибкие гранты финансовым учреждениям, стремящимся взять на вооружение или внедрить новые финансовые продукты или снизить операционные затраты. Новаторские решения особенно необходимы для лучшей стыковки циклов доходов и инвестиций сельскохозяйственной деятельности. Например, важны не кредитные финансовые услуги, включая переводы денег внутри страны и из-за рубежа для смягчения сезонности денежных потоков, и депозитные услуги для использования средств в моменты снижения доходов или повышения затрат. Доноры также должны исследовать пути поддержки финансовых учреждений в плане информирования клиентов о возможностях торговых и перерабатывающих структур и поиска разнообразных и прозрачных финансовых услуг для фермеров.

Автор: Даглас Пирс, при поддержке персонала CGAP. **Источник:** CGAP проводил исследование аграрного микрофинансирования в 2002-2003 годах, при поддержке IFAD. **Дополнительная информация.** См. серию GTZ и FAO *Новый Взгляд на Аграрное Финансирование* по адресу: www.gtz.de/themen/economic-development/english/financial-systems/services/fs-agric-finance-revisited.htm. Скоро будет издан CGAP документ по сельскому финансированию, изучению опыта сельского финансирования, и четыре методических рекомендации World Bank-CGAP. Документы конференции USAID/WOCCU по сельскому Финансированию (www.basis.wisc.edu/rfc/agenda.html), см. особенно Э. Брилла, и др., *Инновационный Подход к Улучшению Доступа к Аграрному Кредитованию: Использование Инструментов Преодоления Рисков, Связанных с Погодой и Колебаниями Цен*; Д. Пирс, *Кредитование Фермеров Поставщиками и Потребителями: В Чем Состоит Роль Доноров?*; и Г. Флейзиг и Н. де ла Пенья, *Правовые и Регуляторные Требования для Эффективного Функционирования Сельских Финансовых Рынков*.