

МІКРОФІНАНСУВАННЯ МАЛОГО АГРОБІЗНЕСУ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ З МІКРО-, МЕЗО- І МАКРОРІВНЯМИ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

***Анотація.** У статті обґрунтовано, що самокупність мікрофінансування малого агробізнесу можна досягти тільки в тому випадку, якщо фінансові послуги в аграрному секторі інтегровані з мікро-, мезо- і макрорівнями фінансової системи. Доведено, що успіх у побудові всеохоплюючих фінансових систем залежить від здатності ефективно працювати багатьох учасників та їх спільного внеску. Надані рекомендації, що допоможуть партнерам просунутися в процесі вироблення спільного бачення щодо мікрофінансування малого агробізнесу*

Ключові слова: інфраструктура; малий агробізнес; мікrokредит; мікрофінансування; партнери; учасники

Microfinance of small agribusiness in the context of integration with micro, meso and macro levels of the financial system

***Abstract:** The article substantiates that the self-sufficiency of microfinance for small agribusiness can only be achieved if financial services in the agricultural sector are integrated with the micro, meso and macro levels of the financial system. It has been proven that success in building complex financial systems depends on the ability of many participants to work effectively and their total contribution. Recommendations are given to help partners move forward in the process of developing a common vision regarding microfinance for small agribusiness*

Keywords: infrastructure; small agribusiness; microcredit; microfinance; partners; participants

Для покращення фінансового становища малий агробізнес потребує не тільки кредитів на розвиток аграрного виробництва, а і послуг, які включають заощадження, перекази, платежі і страхування. Фермерські господарства потребують таких інструментів фінансової підтримки, як програми фінансової допомоги. Самокупність мікрофінансування можна досягти тільки в тому випадку, якщо фінансові послуги для малого агробізнесу інтегровані з мікро-, мезо- і макрорівнями фінансової системи [1]. Самокупність у мікрофінансуванні розуміємо як покриття операційних і фінансових витрат на надання фінансових послуг на постійній основі, незалежно від державних або партнерських субсидій. Інтеграція дозволяє забезпечити доступ до капіталу тих установ, які обслуговують малий агробізнес, забезпечують кращий захист заощаджень малого агробізнесу, допомагають домогтися підвищення легітимності і професіоналізму в аграрній сфері. Успіх у побудові всеохоплюючих фінансових систем залежить від здатності ефективно працювати багатьох учасників та їх спільного внеску.

Розвиток фінансової системи залежать від наявності цілого ряду умов, таких як інфраструктура, технології виробництва і доступність інформації для зниження ризику, доступу на ринки. Основою фінансових систем є роздрібні організації (МФО), що надають послуги клієнтам («мікрорівень») [2]. Необхідна також присутність допоміжної інфраструктури – асоціацій, кредитних бюро, аудиторів, професійних мереж, рейтингових агентств, платіжних систем і систем переказу, інформаційних технологій, а також організацій, що надають технічні послуги. Все це сприяє зниженню операційних витрат і посиленню транспарентності роздрібних організацій. Інфраструктура ця називається «мезорівень», вона може виходити за рамки країн і включати в себе міжнародних або регіональних учасників.

Ключовими учасниками «макрорівня» є НБУ, Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства, Міністерство фінансів та інші державні органи. Ефективність функціонування фінансової системи доцільно розглядати як необхідну, але не єдину умову забезпечення малого агробізнесу до постійного доступу до фінансових послуг. Важлива роль у становленні і розвитку мікрофінансування малого агробізнесу належить міжнародним партнерам.

Зважаючи, що програми партнерів на місцях часто не відповідають новим методам, бажаного впливу вони не досягають. Іноді дані програми гальмують формування всеохоплюючої фінансової системи, замінюючи місцеві комерційні починання, дешевими засобами і негативно впливають на ринки. Партнерам необхідно враховувати, що саме їх партнери на місцях реально надають фінансові послуги, а їх роль є тільки допоміжною.

Однією з ключових проблем, з якими стикаються партнери, є питання про використання наявних в їхньому розпорядженні інструментів таким чином, щоб більше сприяти розвитку фінансової системи. Спектр цих інструментів включає в себе кошти для видачі позик, на розвиток інфраструктури індустрії й організаційного потенціалу, гранти фондів для надання технічної допомоги та двосторонніх донорських агенцій, а також пільгові позики банків розвитку, які видаються країнам на здійснення різних заходів, у тому числі на підтримку розвитку інфраструктури промисловості і створення сприятливого середовища, забезпечення фінансових організацій технічною підтримкою і позиками за ринковими або наближених до ринкових ставками і комерційними позиками (квазі-акціонерний капітал та акції) від банківських організацій державного сектору [3].

Партнери активно співпрацюють з національними урядами в сфері здійснення реформ фінансового сектору, включаючи фінансове поглиблення в рамках таких механізмів на рівні окремо взятої країни, як Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 р., Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 р. і підтримка бюджету [4]. Партнери, які беруть активну участь у здійсненні реформ, такі як Міжнародний валютний фонд, Європейський Союз, Європейський банк реконструкції та розвитку, Банк міжнародних розрахунків, Міжнародна організація комісій з цінних паперів, Міжнародна асоціація страхових наглядачів, Світовий банк, Німецько-Український фонд, повинні зробити наголос на забезпеченні доступу малого агробізнесу до фінансових послуг. Від партнерів, що діють через національні структури, такі як уряд, приватний сектор і громадянське суспільство, залежить координація заходів, пов'язаних з мікрофінансуванням малого агробізнесу в рамках загальної ситуації в країні. Одним із варіантів може стати збір правил чи кодекс поведінки міжнародних партнерів розвитку.

МФО розуміють з якою метою малий агробізнес використовує позики і як ці позики впливають на їх розвиток. Щоб МФО діяли ефективно, фінансові послуги для малого агробізнесу повинні відповідати потребам і запитам клієнтів з орієнтацією на потреби ринку.

Розглянемо дискусійні аспекти, що стосуються мікрофінансування малого агробізнесу.

- малий агробізнес потребує різних фінансових послуг та здатний платити за них;
- малий агробізнес, навіть з низькою рентабельністю виробництва, робить заощадження. Іноді заощадження робляться неформально, в натуральному вимірі або з використання інших, порівняно ненадійних способів (ювелірні вироби, худоба);
- фінансові послуги для малого агробізнесу не повинні визначатися пропозицією, а повинні відповідати потребам і запитам клієнтів;
- фінансові організації й інші постачальники фінансових послуг, а не партнери краще розуміють потреби аграріїв і розроблюють відповідні послуги, так як вони щодня мають прямі комунікації з малим агробізнесом;
- малий агробізнес не завжди спроможний щодо виплати кредитів, з цієї причини мікrokредитування не є самим кращим для них рішенням;
- інвестиції в інфраструктуру і виробничі технології та цілеспрямовані програми соціального забезпечення є для малого агробізнесу кращою альтернативою, ніж мікrokредитування (наприклад, програми створення робочих місць на малих та середніх сільгоспідприємствах);
- захистити малий агробізнес від «кабального» кредитування можуть ініціативи щодо захисту прав споживачів (наприклад, забезпечення транспарентності фінансових транзакцій, навчання сільського населення).

Ураховуючи вказане, нами надані рекомендації, що допоможуть партнерам просунутися в процесі вироблення спільного бачення щодо мікрофінансування малого агробізнесу

- варто упевнитися, що кредитування не є перепорою в досягненні цілей партнерів. Партнери вважають кредитування необхідним для агробізнесу, але головні перепони можуть полягати в іншому (відсталі виробничі технології, обмежений доступ на ринок, слаба інфраструктура), і в даному випадку більш придатними є нефінансові або фінансові послуги. При розробці проектів доцільно використовувати неформальні фінансові послуги. Іноді страхування або ощадні послуги є кращим варіантом у порівнянні з кредитом;

- не доцільно використовувати мікрокредит як механізм переказу ресурсів малим агропідприємствам з підвищеним ризиком. Для переказу ресурсів можуть бути ефективні інші методи: програми соціального забезпечення для фермерських господарств. Втім, програми кредитування малого агробізнесу без використання інноваційних методів можуть ослабити фінансову дисципліну, що призводить до невиконання аграріями своїх зобов'язань і банкрутства підприємства;

- необхідно забезпечувати гнучке фінансування досліджень з метою виявлення запитів і потреб малого агробізнесу;

- доцільно надавати технічну підтримку по розширенню потенціалу, дозволяючи партнерам використовувати нові механізми обслуговування та пропонувати нові фінансові послуги. Діяльність така повинна фінансуватися за рахунок грантів і включати маркетингові дослідження ринку фінансовими організаціями або іншими учасниками ринку;

- необхідно підтримувати законодавство, спрямоване на захист споживачів, що служить для захисту малого агробізнесу від кабальних умов кредитування.

Успіх залежить від спромоги мікрофінансових партнерів адекватно реагувати на потреби різних учасників фінансового сектору (на засадах попиту) і співпрацювати з ними, одночасно уникаючи надмірного фінансування ініціатив приватного сектору і створення перепон на аграрному ринку. Стосовно окремо взятої країни це означає отримання правильної інформації про наявні ініціативи, до того як робити кроки, щоб уникнути дублювання і перешкод іншим організаціям [5]. Це також означає формулювання конкурентних переваг кожного з агентств, їх зміцнення, співпраця з тими з них, хто має додаткові конкурентні переваги.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ahmad R., Hussain A., Umer M. & Parveen K. Efficiency of Microfinance Providers in Pakistan: An Empirical Investigation. Review of Economics and Development Studies. 2017. Vol. 3, Issue 2. P. 147-158. DOI: <https://doi.org/10.26710/reads.v3i2.173>.

2. Ahmed Habib. Financing Microenterprises: An Analytical Study of Islamic Microfinance Institutions, Islamic Economic Studies. The Islamic Research and Training Institute (IRTI). 2002. Vol. 9, Issue 2. P. 28–64. URL: <https://ssrn.com/abstract=3164247>.

3. Ahlin C., Lin J., Maio M. Where does Microfinance Flourish? Microfinance Institution Performance in Macroeconomic Context. Journal of Development Economics. 2011. Vol. 95, Issue 2. P. 105–120. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2010.04.004>.

4. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року. URL : https://mof.gov.ua/storage/files/Strategija_financovogo_sectoru_ua.pdf.

5. Gohar R., Batool A. Effect of Corporate Governance on Performance of Microfinance Institutions: A Case from Pakistan. Emerging Markets Finance and Trade. 2015. Vol. 51, Issue sup6. P. 94–106. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2015.1080559>

Андрос Світлана Вікторівна, доктор економічних наук, доцент, провідний науковий співробітник відділу фінансово-кредитної та податкової політики, Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», Київ, e-mail: andros.sv@ukr.net

Andros Svitlana Viktorivna, Doctor of Economics, Associate Professor, Leading Researcher of the Department of Financial, Credit and Tax Policy, National Research Center "Institute of Agrarian Economics", Kiev, e-mail: andros.sv@ukr.net