

# Комплексное использование земель Евразийских степей

Технический отчет: Мероприятие 3.2.1  
(*Technical Report: Activity 3.2.1*)

Обзор финансовых возможностей  
(*Review of financing opportunities*)





Этот проект финансируется  
Европейским Союзом



Проект осуществляется компанией  
Euroconsult Mott MacDonald совместно с ICF

Текст данного отчета не обязательно или не в полной мере отражает официальное мнение  
Европейского Союза.

## **КОМПЛЕКСНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬ ЕВРАЗИЙСКИХ СТЕПЕЙ**

### **ПРОГРАММА РЕГИОНАЛЬНЫХ ДЕЙСТВИЙ TACIS 2004: КОМПОНЕНТ «БИОРАЗНООБРАЗИЕ»**

**Технический репорт: Мероприятие 3.2.1  
(Technical Report: Activity 3.2.1)**

**Обзор финансовых возможностей  
(Review of financing opportunities)**

**EuropeAid/124907/C/SER/Multi/5**

**Украина, Молдова и Западная часть России**



## Содержание

1	Краткое содержание отчета.....	7
1.1	Виды деятельности по финансированию в соответствии с требованиями ТЗ .....	7
1.2	Отчеты по странам .....	7
1.3	Проект ЕБРР по развитию биоразнообразия в странах, имеющих степные территории..	7
1.4	Рекомендации по вопросам финансирования предприятий степной зоны.....	8
1.5	Предварительные выводы.....	8
2	Сфера действия проекта .....	9
2.1	Территории и экономическая деятельность .....	9
2.2	Поддержка третьей стороны предприятиям степной зоны.....	10
3	Конкретные виды деятельности по вопросам финансирования и ожидаемые результаты.....	12
4	Отчеты по странам.....	14
4.1	Украина.....	14
4.2	Молдова.....	14
4.3	Российская Федерация.....	15
5	Проект ЕБРР по развитию биоразнообразия в странах, имеющих степные территории .....	16
6	Рекомендации по поддержке степных предприятий в сфере финансирования.....	17
6.1	Как финансовые учреждения относятся к финансированию малых предприятий .....	17
6.2	Индивидуальный анализ кандидата на получение кредита .....	18
6.3	Оценка риска на основе денежного потока.....	18
6.4	Условия кредитования.....	19
6.5	Типы кредитов.....	19
6.6	Вопросы обеспечения возврата кредита .....	20
6.7	Типы финансовых учреждений и предоставляемых ими услуг.....	21
6.8	Процентные ставки и комиссионные .....	22
6.9	Мониторинг .....	22
6.10	Кредитование сельских предприятий как специфический сектор экономики .....	22
6.11	Общие рекомендации относительно финансирования третьей стороной предприятий на степных территориях .....	23
6.12	Заключительные замечания относительно возможных вариантов финансирования третьей стороной.....	24
7	Предварительные заключения относительно финансирования предприятий в зоне степей .....	25



# 1 Краткое содержание отчета

## 1.1 Виды деятельности по финансированию в соответствии с требованиями ТЗ

«Объем работы» рассматривается в Главе 4 Технического задания проекта. В § 4.2 описаны и затем перечислены «Конкретные виды деятельности», которые должен осуществить Консультант. В данном разделе под заголовком «Применение инновационных финансовых механизмов» представлен комплекс ожидаемых результатов.

Упростив формулировки, требования ТЗ можно перефразировать следующим образом:

- Составить отчет с рекомендациями, которые обеспечат более четкое понимание типа финансирования третьей стороной, доступного предприятиям степной зоны в целевых регионах, и то, как наилучшим образом поддержать такие предприятия в получении данного вида финансирования.
- Организовать семинары, которые посетят представители всех заинтересованных кругов в целевых регионах, которые в той или иной мере связаны с предприятиями степной зоны. Семинары должны преследовать цель распространения имеющейся информации по финансированию третьей стороной, рассчитанной на степные предприятия, и при этом иметь скрытую цель – собрать все стороны вместе.
- Предоставить поддержку ряду степных предприятий при оформлении заявок на финансирование третьей стороной.

Данный отчет рассматривает лишь первый из этих трех вопросов, который в ТЗ разбит на подразделы № R. 2 и № R. 3 (см. стр. 26 – 28 ТЗ) соответственно под такими заголовками:

- R.2: Устойчивая инвестиционная деятельность
- R.3: Альтернативные возможности финансирования.

## 1.2 Отчеты по странам

В первую очередь Финансовый эксперт должен составить отчеты по странам, обрисовав возможности финансирования третьей стороной для предприятий степной зоны Украины, Молдовы и Российской Федерации.

Поскольку эксперт пока не имел возможности посетить Российскую Федерацию, данный предварительный отчет содержит отчеты только по первым двум упомянутым странам. Отчеты базируются на результатах миссий, с которыми эксперт посетил Украину в феврале и апреле 2008 г. и Молдову в феврале 2008 г.

## 1.3 Проект ЕБРР по развитию биоразнообразия в странах, имеющих степные территории

Недавно (весной 2008 г.) начал свою деятельность проект технической помощи, который во многих отношениях очень близок к нашему проекту технической помощи, который финансируется ЕС. Фактически, он частично распространяется на те же территории и решает те же вопросы.

Чтобы избежать встреч и бесед с одними и теми же заинтересованными сторонами и проводить одинаковые исследования в поиске фактической информации (что было бы и неэффективно, и

неточно), было признано целесообразным работать в тесном контакте с сотрудниками проекта, финансируемого ЕБРР, который начался совсем недавно.

Первые и обнадеживающие переговоры с руководителем этого проекта, осуществление которого поручено Королевскому обществу по защите птиц (Royal Society for the Protection of Birds (RSPB)), уже состоялись в мае 2008 г.

## 1.4 Рекомендации по вопросам финансирования предприятий степной зоны

Деятельность в степной зоне во многих отношениях очень специфична, и финансировать ее совсем не легко. Далее в тексте представлен набор рекомендаций по финансовым вопросам. Он состоит из пояснительной части и некоторых предложений, касающихся решения вопросов на практике.

## 1.5 Предварительные выводы

Делать выводы, даже предварительные, пока еще рано, поскольку Финансовый эксперт еще не охватил своим исследованием всю намеченную географическую территорию, а также не имел встреч с потенциальными кандидатами на финансирование третьей стороной. Однако необходимо отметить, что несколько встреч с государственными чиновниками и представителями финансовых учреждений в трех странах оказались не только информативными, но и ободряющими, поскольку некоторые из них проявили личный интерес к данной теме.

## 2 Сфера действия проекта

### 2.1 Территории и экономическая деятельность

Цель проекта – оказание помощи в развитии или восстановлении экологического баланса в четырех пилотных регионах, на территориях, располагающихся в трех разных целевых странах. На практике это значит, что владелец/ пользователь (участка) земли в пределах данной территории может или:

- a.) Усовершенствовать/адаптировать существующие в настоящее время формы использования/ обработки земельных участков или
- b.) Использовать землю для другого вида деятельности, например, переводя ее из категории пахотной земли в пастбище или превращая пастбище в степь.

В Молдове, России и Украине проектом были выбраны в качестве пилотных четыре степные территории для реализации целей охраны и устойчивого развития. Точное расположение этих территорий указано на картах в Приложении.

На каждой из четырех выбранных пилотных территорий существует, в основном, три типа земель:

- Пахотная земля
- Пастбища
- Степь.

Чтобы защитить сами степные территории, проектом учитываются и прилегающие регионы, что обеспечивает естественный переходный период между использованием земель как степной зоны и их «свободной» эксплуатацией.

Само собой разумеется, что деятельность по развитию или восстановлению избранных территорий требует не только специального и логического планирования, но и конкретного выполнения на местах глубоко мотивированными лицами и учреждениями, которые ставят перед собой цель постоянного улучшения состояния окружающей среды в данном регионе.

Нельзя надеяться, что правительственные учреждения, неправительственные организации и местные жители будут в достаточной степени обладать профессиональным опытом, энергией и средствами, чтобы собственными силами выполнить поставленные задачи. Для того, чтобы добиться тесного и эффективного сотрудничества между различными заинтересованными сторонами, необходимо руководство со стороны опытных консультантов. Сегодня такое руководство обеспечивают проекты, финансируемые ЕС и ЕБРР.

Чтобы достичь финансовой устойчивости аграрной деятельности и гарантировать ее в дальнейшем, адаптированное использование земли наилучшим образом может быть реализовано на предпринимательской основе – частными предпринимателями или предприятиями. Эти агро-предприятия могут получить все виды поддержки, помощи и консультирования от третьих сторон, но, в конечном счете, именно они ведут свой сельскохозяйственный бизнес в целевом регионе, а это значит, что в организационном и финансовом отношении они должны оставаться первыми лицами, несущими ответственность за эксплуатацию их степной территории.

Примеры видов сельскохозяйственного бизнеса, которые могут считаться экологически приемлемыми/целесообразными:

1. Для пашни: -Смена (чередование) выращивания органической продукции, энергогенерирующих культур, растений для медицинских и косметических целей. Доход получают от продажи собранного урожая.
2. Для пастбищ: -Выпас скота (коров, овец, коз, лошадей, верблюдов) на откорм, с целью производства молока, разведения или обучения. В то же время можно заготавливать сено на зиму. Доход получают от продажи животных и/или их молока.
3. Для степей: - Выпас скота (коров, лошадей, овец, коз) на откорм, с целью производства молока или для разведения. Доход получают от продажи животных и/или их молока.  
-Создание семенного банка для дальнейшего освоения / расширения степи. Доход получают от продажи семян.
4. Общие: -Агротуризм, например, верховая езда, прогулки, походы, наблюдение за птицами, стрельба, охота. Доход получают от платы за услуги по размещению и питанию туристов, а также от продажи /аренды оборудования для спорта/ других видов занятий туристов.  
-Разведение пчел для производства меда. Доход получают от продажи меда.  
-Разведение птицы (уток, гусей) на мясо. Доход получают от продажи животных или их мяса.

Четыре территории, выбранные в качестве пилотных для проекта в Молдове, России и Украине, существенно отличаются друг от друга. Почвы и растительность во многом различны. Некоторые из пилотных степных территорий населены более густо по сравнению с другими. Кроме того, некоторые из них обладают более доступным потенциалом экономического использования благодаря существующей инфраструктуре или специфике климатических условий.

Поэтому нельзя сказать, что существует единственный и наилучший способ поддержки и развития всех и каждой из избранных территорий. Способ будет зависеть от местных обстоятельств и, безусловно, от потенциала использования земель, который предвидит сам сельский предприниматель.

## 2.2 Поддержка третьей стороны предприятиям степной зоны

В каждом случае, когда предприниматель представляет план деятельности по использованию участка земли на целевой территории, он (она) может обращаться к третьей стороне за поддержкой в развитии его бизнеса экологически и экономически приемлемыми методами.

В таких случаях он (она) может обратиться:

- В региональную администрацию или соответствующий муниципалитет, которые могут обеспечить предпринимателю меры поддержки общего характера по охране степи и/или оказать ему более конкретную помощь при подаче заявки на получение кредита, предоставив соответствующие рекомендации в финансовое учреждение.
- В финансовое учреждение, расположенное на пилотной территории или поблизости, с заявкой на получение кредита, который будет погашен (включая комиссионные и проценты) за счет планируемого денежного потока.
- К представителю проекта в соответствующем региональном офисе, чтобы получить техническую консультацию от одного из краткосрочных специалистов в вопросах экологически

сбалансированного развития, после чего он может получить поддержку Финансового эксперта проекта и последующую рекомендацию в финансовое учреждение для получения кредита.

Из всех вышеуказанных мест предприниматель должен выбрать ближайшее, поскольку только хорошо информированные на местном уровне люди могут надлежащим образом оценить качество и жизнеспособность планов предпринимателя как основы для практической поддержки.

### 3 Конкретные виды деятельности по вопросам финансирования и ожидаемые результаты

В ТЗ «Конкретные виды деятельности по вопросам финансирования и ожидаемые результаты» формулируются следующим образом:

Деятельность:		
№.	Применение инновационных финансовых механизмов	
	Конкретные виды деятельности	Ожидаемые результаты
R.2.1	Определить и изложить в отчете коммерчески доступные возможности финансирования, включая условия, проценты, максимальный размер кредита, требования относительно дополнительного обеспечения (залоговые требования), требования к оформлению заявки, (необходимая документация) и критерии соответствия	Три отчета по странам с изложением возможностей финансирования.
R.2.2	Представить результаты на семинарах, привлекая потенциальных инвесторов (компании, фермеров и т.д.) к участию в деятельности по поддержке биоразнообразия, охране и восстановлению степи.	От 2 до 4 семинаров (1 - 2 на каждую Пилотную демонстрационную территорию (ПДТ)). Фактическое количество семинаров будет зависеть от ограничений в логистике, сдерживающих движение через границы.
R.2.3	Оказать содействие национальным/ местным органам власти в обращении за кредитами. По каждой ПДТ будут подготовлены, по меньшей мере, 3 заявки на получение кредита, и, по меньшей мере, по 200,000 Евро кредитных средств будет привлечено для каждой ПДТ для деятельности по охране и/или восстановлению степи.	-подготовлены, по меньшей мере, по 3 заявки на получение кредита по каждой ПДТ, по которым проведены переговоры с международными финансовыми учреждениями (МФУ) или местными банками. - По меньшей мере, по 200,000 Евро кредитных средств привлечено (от МФУ, банков или других финансовых учреждений) для каждой ПДТ для деятельности по охране и/или восстановлению степи
R.2.4	Подвести итоги по результатам действий поддержки и обращений за кредитами; представить результаты и организовать трехдневный учебный семинар.	От 2 до 4 семинаров (1 - 2 на каждую ПДТ). Фактическое количество семинаров будет зависеть от ограничений в логистике, сдерживающих движение через границы.

Деятельность:		
№г.	Применение инновационных финансовых механизмов	
<b>R.2.5</b>	Подготовить отчеты, подведя итоги по результатам деятельности по данной тематике, предоставив оценку возможностей использования существующего финансирования. Если будут определены значительные пробелы в таких возможностях, подготовить проект донорской поддержки для покрытия недостающих средств.	2 отчета с итогами по результатам деятельности и, по возможности, с предложениями относительно последующей деятельности доноров (1 отчет на ПДТ).
<b>R.3.1</b>	Описать альтернативные виды финансирования, которые могут быть реплицированы.	Организация семинара для информирования представителей основных заинтересованных сторон о возможностях финансирования и обучения их методам поиска финансирования (40 участников)

Как уже отмечалось выше, мы можем выделить три общих требования:

- Обеспечить более четкое понимание вопросов финансирования предприятий степной зоны.
- Организовать семинары по распространению имеющейся информации, рассчитанные на все заинтересованные круги в избранных регионах.
- Предоставить конкретную поддержку и консультации степным предприятиям, которые явно (потенциально) подходят для финансирования третьей стороной.

Данный отчет относится только к первому пункту.

## 4 Отчеты по странам

### 4.1 Украина

Три целевые степные территории Украины находятся в разных областях (см. карты в Приложении) и значительно отличаются друг от друга с точки зрения растительности, фауны и координации на местном/ центральном государственном уровне. В некоторых регионах основные заинтересованные круги создали органы, направленные на сотрудничество и совместное развитие, в то время как в других вообще не существует четкой политики охраны степной зоны. Это означает, что меры поддержки в рамках проекта также должны отличаться в соответствии с потребностями реципиентов.

Что касается деятельности по инвестированию и финансированию, то заинтересованные стороны на территории Тарутино, возможно, могли бы получить пользу от соответствующего семинара (как того требует п. Р 2.Т3), который можно было бы организовать в относительно короткий срок (см. ниже по тексту).

С другой стороны, территория Телегул потребует дальнейшего исследования на месте, поскольку планы развития территории, особенно, степи, здесь находятся на гораздо менее продвинутом этапе.

В целом, для степных предпринимателей существуют возможности финансирования украинскими банками, которые располагают сетью филиалов в сельской местности.

Количество зарубежных донорских организаций, имеющих специальные средства для финансирования бизнеса в зоне степей, выглядит ограниченным. Единственно серьезным вариантом, с которым на сегодня столкнулся Финансовый эксперт проекта, оказалась Северная Экологическая Финансовая Корпорация.

Существуют механизмы оказания государственной поддержки сельским предпринимателям, которыми могут также воспользоваться предприниматели степной зоны.

Для лучшего понимания статуса исследования относительно финансирования третьей стороной, необходимо ознакомиться с отчетами о состоявшихся встречах, в частности, о посещении мэра Тарутино и визите в Областную администрацию 4/4/2008.

### 4.2 Молдова

Молдова – небольшая страна, и ее экономика в огромной степени зависит от сельскохозяйственной деятельности. Как традиционные коммерческие банки, так и многие финансовые учреждения, основанные международными донорскими организациями в течение прошлого десятилетия и затем приватизированные, серьезно заинтересованы в финансовых предложениях от степных предпринимателей, если их бизнес экономически жизнеспособен.

Многие финансовые учреждения также заинтересовались проектом, поскольку он не только поддерживается ЕС, но и предоставляет практическую техническую помощь для развития и восстановления степи.

С подробностями посещения различных организаций и их реакции можно ознакомиться в Приложениях.

### 4.3 Российская Федерация

Исследование еще не проводилось (планируется на август 2008 г.)

## 5 Проект ЕБРР по развитию биоразнообразия в странах, имеющих степные территории

Как уже говорилось в кратком изложении отчета, цели и задачи данного проекта ЕБРР и проекта ЕС во многом совпадают. До этого времени Руководитель группы проекта ЕБРР, являющийся Менеджером программ в европейских странах в Международном отделе Королевского общества по защите птиц (RSPB), мог предоставить только ТЗ проекта. Отчет о начальной стадии проекта должен быть готов в июле.

Основные различия между двумя данными проектами выглядят следующим образом:

- Проект ЕБРР включает также Казахстан, который первоначально тоже планировался целевой страной проекта ЕС.
- Проект ЕБРР еще не определил конкретные степные территории в качестве целевых территорий поддержки.
- Проект ЕБРР не ставит перед собой задачи предоставления поддержки, направленной на достижение лучшего понимания преимуществ и методов охраны и восстановления (исследования) степи, а нацелен на предоставление специфической технической помощи, механизмов планирования и финансирования бизнеса частным или государственным предприятиям, которые будут поддерживать биоразнообразие (методы решения проблем в данной сфере).

Первые переговоры с RSPB прошли успешно. Руководители обоих проектов пообещали обмениваться всеми основными отчетами, обеспечивать друг друга информацией о контактных лицах и потребностях реципиентов - заинтересованных сторон. В определенных случаях можно будет проводить совместные мероприятия (встречи, собрания).

См. также отчет о встрече от 29 мая 2008 г. в Приложении.

## 6 Рекомендации по поддержке степных предприятий в сфере финансирования

### 6.1 Как финансовые учреждения относятся к финансированию малых предприятий

Успешные финансовые учреждения все больше стремятся строить долгосрочные деловые отношения с предприятиями, действующими в тщательно отобранных целевых секторах экономики, в которых эти финансовые учреждения разбираются и чувствуют себя уверенно, с тем, чтобы иметь постоянный приемлемый уровень дохода от комиссионных и процентов.

В результате такие финансовые учреждения проявляют тенденцию к уклонению от:

- Работы в секторах экономики, считающихся рискованными, или представляющих только кратковременный интерес (приносящих только краткосрочные проценты).
- Установления деловых отношений с предприятиями, которые требуют высоких административных и командировочных расходов по сравнению с традиционным банковским бизнесом и той прибылью, которую могут принести банку другие предприятия.

До недавнего времени в странах с развивающейся экономикой почти все предприятия малого бизнеса в глазах многих банкиров попадали под эти две нежелательные категории. Это особенно проявлялось в отношении новичков в сфере предпринимательства и случаев расширения бизнеса с освоением новых сфер деятельности, в которых предприниматель не имел предыдущего опыта.

Кроме того, банкиры пришли к заключению, что дополнительное обеспечение кредита (залог), которое могут предложить малые предприятия, с точки зрения его рыночной стоимости, обычно не очень надежно, и, в случае невыполнения обязательств по выплате кредита, его не так легко продать. Этот вывод также послужил причиной того, что банки избегали предоставлять кредиты предприятиям малого бизнеса. В результате, еще до недавнего времени многие мировые банки постоянно игнорировали финансовые потребности сектора малого бизнеса в целом. Они оставляли финансирование предприятий малого бизнеса другим участникам рынка – частным лицам (родственникам заемщика), государственным кредитным учреждениям, неправительственным организациям (НПО) и учреждениям по микрофинансированию. (Micro Finance Institutions (MFI)).

Только с началом нового века (т.е. в течение неполных 8 лет) определенные коммерческие банки в странах с развивающейся экономикой начали искать рыночные ниши в секторе малого бизнеса, следуя примеру и копируя рыночный подход ряда международных донорских организаций и банков (например, Банка микрофинансирования (Microfinance Bank) и Международного Райффайзен Банка (Raiffeisen Bank International)), которые успешно внедрили свой банковский рынок услуг для малого бизнеса, используя рыночные принципы, зарекомендовавшие себя в других странах мира.

Очевидно то, что финансовое учреждение преуспевает, расширяя свой риск на большое количество клиентов в разных секторах экономики, если деятельность в этих секторах знакома и приемлема для этого учреждения.

## 6.2 Индивидуальный анализ кандидата на получение кредита

Когда кандидат на получение кредита представляет себя и свой план деятельности финансовому учреждению, местный представитель данного учреждения (директор филиала, менеджер по работе с клиентами или кредитный инспектор) будет стремиться составить свое мнение о том, в какой степени предприятие может считаться экономически здоровым. Сначала он оценит, насколько надежен предприниматель, заслуживает ли он доверия, является ли он компетентным бизнесменом в его настоящей сфере деятельности, короче говоря, является ли предприятие экономически жизнеспособным. Это исследование будет включать в себя вопросы о поставщиках необходимых предприятию материалов, о покупателях его продукции, а также вытекающие отсюда вопросы об условиях купли-продажи, которыми в настоящее время связано предприятие.

Кредитный инспектор будет особенно тщательно изучать планируемый объем чистой выручки (после вычета налогов) предприятия, которая должна быть предсказуемой, стабильной и достаточной для покрытия не только выплат по кредиту, но и других обязательных финансовых расходов (комиссионных и процентов). Ведь без четкого представления об ожидаемом денежном потоке предприятия вопрос об источнике погашения кредита остается неясным.

В большинстве случаев финансовое учреждение требует, чтобы предприятие, которое обращается за кредитом, было должным образом зарегистрировано. В отношении более крупных предприятий существует требование, в соответствии с которым его владелец должен дополнительно представить официальные годовые отчетные документы предприятия, а также финансовый план, который четко указывает на то, что предприятие сможет выполнять требования о погашении запрашиваемого кредита.

Опытный кредитный инспектор будет оценивать не только финансовые и организационные аспекты поданной заявки на получение кредита, но и (а скорее, прежде всего) предприимчивость (деловую компетенцию) самого кандидата. Поэтому, оценивая деятельность или планы расширения бизнеса, кредитный инспектор обычно не позволит легко сбить себя с толку презентацией предприятия, которую делает бизнес-консультант, лицо, оказывающее кандидату финансовую поддержку, или его политический покровитель, - даже в том случае, если их присутствие на встрече может быть сильным фактором влияния, благодаря их знанию дела и тому доверию, которое они внушают.

Как уже отмечалось, лишь немногие финансовые учреждения готовы рассматривать вопрос поддержки недавно созданных предприятий, поскольку мировая статистика говорит о том, что большинство их разваливается в течение двух лет с начала деятельности. Поэтому их финансирование чревато большими рисками, и начинающий предприниматель должен быть готов к серьезным препятствиям, когда будет пытаться убедить потенциального финансиста в том, что он способен основать устойчивый бизнес в желаемой сфере деятельности. Даже наличие крупного дополнительного обеспечения не может повлиять на тот факт, что источником средств, которые должны обеспечить суммы для погашения финансирования третьей стороной, является (недавно созданный) бизнес.

## 6.3 Оценка риска на основе денежного потока

Ключевой вопрос, который всегда должен задавать себе менеджер по работе с клиентами или кредитный инспектор в самом начале отношений с кандидатом на получение кредита, звучит так:

***“Какой источник дохода предприятия обеспечит заемщику возможность оплачивать банковский кредит и причитающиеся проценты?”***

Без четкого и удовлетворительного ответа на этот вопрос все другие соображения относительно предоставления кредита становятся неуместными. Этот вопрос необходимо рассмотреть со всех сторон при помощи целого ряда рациональных и эффективных механизмов оценки, которые смогут убедить кредитного инспектора, а затем и кредитный комитет в том, что кандидат способен и действительно будет погашать кредит в соответствии с выводами предварительного рассмотрения.

В то же время клиент должен понимать, что финансовое учреждение предоставляет ему свою поддержку и услуги на приемлемых и прагматичных условиях, позволяющих ему/ей выполнять свои обязательства по погашению кредита в соответствии с согласованными условиями.

Один из методов налаживания взаимного доверия между финансовым учреждением и клиентом – это начать с небольшой и краткосрочной кредитной операции. После первого успешного взаимного опыта может последовать постепенное расширение деятельности (и предоставление более крупных кредитов).

## 6.4 Условия кредитования

Размер и индикативный срок погашения кредита должны отражать потребности заемщика и его/ее способность погашать кредит и начисленные проценты. Считается хорошей практикой требовать от самого заемщика оплаты части необходимых для предприятия средств за счет его сбережений или нераспределенной прибыли. Это увеличивает личную ответственность заемщика и уменьшает бремя погашения кредита и процентов для предприятия. Вместе с личным вкладом предпринимателя размер кредита должен быть достаточным для того, чтобы покрыть все предсказуемые расходы по проекту и, в то же время, не превысить их.

Условия погашения кредита должны быть реалистичными. В общем, целесообразно требовать погашения кредита по принципу «плати столько, сколько зарабатываешь». Если планируемое предприятие по производству товаров не получает никакого дохода в течение начального периода деятельности, если нет продукции, поэтому нет ее реализации и, соответственно, дохода, тогда надо требовать предоставления соответствующего грационного периода (периода после получения кредита, в течение которого не производится выплат в счет погашения основной суммы кредита,).

Большинство финансовых учреждений устанавливают схему погашения кредита и процентов в форме ежемесячных взносов. Регулярные платежные обязательства позволяют финансовому учреждению тщательно отслеживать заемщика и его /ее кредит. Взносы никогда не должны заменять собой запланированный чистый доход заемщика (снова принцип «плати столько, сколько зарабатываешь»). В тех случаях, когда для погашения кредита предоставляется грационный период, финансовое учреждение, тем не менее, должно стремиться с самого начала периода погашения кредита получать выплаты по процентам. Это дает возможность заемщику и финансовому учреждению привыкнуть к ритму ежемесячных выплат, которые относятся к кредиту. При выдаче кредита необходимо также четко согласовать, каким образом заемщик будет осуществлять соответствующие взносы, например, наличными или на текущий счет, открытый в данном финансовом учреждении, по согласованным датам платежа.

Заемщик должен также подтвердить условие, по которому кроме выплат по кредиту он должен регулярно (обычно ежеквартально) предоставлять финансовому учреждению финансовую информацию. Как правило, эта информация включает в себя данные относительно продаж, полученных и выплаченных сумм, уровня запасов, дебиторской и кредиторской задолженности.

## 6.5 Типы кредитов

Кредиты различаются по срокам, на которые они выдаются. Существует три категории кредитов:

<b>Краткосрочные кредиты (ссуды) (&lt; 1 года)</b>	Например, на финансирование торговли, оборотных средств, сезонной деятельности или, в случае сельскохозяйственных предприятий, на финансирование урожая.
<b>Среднесрочные кредиты (1 – 5 лет)</b>	Например, на покупку производственного оборудования, транспортных средств, на перестройку здания, на откорм скота или на посадку фруктового сада.
<b>Долгосрочные кредиты (&gt; 5 лет)</b>	Например, на покупку зданий или оборудования, которое приносит доход постепенно и амортизируется тоже постепенно (сохраняет свою стоимость в течение определенного количества лет).

## 6.6 Вопросы обеспечения возврата кредита

При оформлении заявки на получение кредита или другого финансового обязательства финансовое учреждение почти всегда будет рассчитывать на получение от будущего заемщика обеспечения в той или иной форме и/или личной гарантии от третьей стороны. В случаях, когда кредитор требует предоставить обеспечение (залог), он обычно должен отражать стоимость, достигающую 125% суммы запрашиваемого кредита. Некоторые финансисты настаивают на легко реализуемом объекте залога, имеющем четко выраженную рыночную цену, как, например, производственное оборудование или транспортные средства. При выдаче очень небольших кредитов (микрокредитов) больше внимания уделяется личным обязательствам заемщика по надлежащему погашению кредита, и в таких случаях достаточным обеспечением может считаться корова или личная гарантия.

Если предприниматель имеет явно стабильный бизнес, и план его расширения отличается здравым смыслом, потребность в дополнительном обеспечении может стать не столь серьезной, а иногда и вовсе отпадает. Это зависит от политики финансового учреждения, а также от личного доверия, которое его представитель чувствует в отношении клиента и заявки, которую он оценивает.

В тех случаях, когда предлагаемое обеспечение во всех отношениях не отвечает требованиям финансового учреждения, кредитный инспектор может прибегнуть к такой дополнительной гарантии, как факт существования надежных обязательств, которыми с предприятием связаны (коммерческие) покупатели его продукции. В этом случае в качестве гарантии может быть использован договор купли-продажи с предприятием-покупателем. Например, известный в данном регионе молокозавод может взять на себя обязательство регулярно покупать согласованное количество молока от кандидата на получение кредита (группы кандидатов) в течение определенного периода времени. В данной ситуации контейнер для сбора молока и временное хранилище для него, приобретенные группой фермеров, могут быть (частично) оформлены в качестве обеспечения кредита в контракте на продажу молока, который они заключили с местным молокозаводом.

Относительно простого решения вопроса обеспечения кредита можно достичь в ситуации, когда предприниматель решает приобрести оборудование, которое можно взять на условиях финансового или операционного лизинга. В подобном случае оборудование остается в собственности стороны, предоставляющей лизинг («арендодателя», т.е. финансиста) до того времени, пока не будет осуществлен последний платеж и состоится (необязательная) передача права собственности арендатору (пользователю) оборудования. Ежемесячная арендная плата, причитающаяся арендодателю, включает в себя покрытие затрат на финансирование. Поскольку арендодатель сохраняет за собой законное право собственности на оборудование, от арендатора не требуется

существенного обеспечения кредита. В остальном, критерии стабильности бизнеса, безусловно, остаются обязательными.

## 6.7 Типы финансовых учреждений и предоставляемых ими услуг

Есть несколько видов учреждений, занимающихся предоставлением финансовых услуг в сельской местности. Во многом их деятельность и финансовые продукты совпадают. Тем не менее, существуют четкие различия в их подходах к предоставлению таких услуг. В данном разделе дано краткое описание этих различий. Более подробно такие различия, включая индивидуальные особенности в рыночных подходах отдельных финансовых учреждений, где недавно побывали представители проекта, описаны в отчетах о проведенных встречах (см. приложения).

### Микрофинансирование

- **Заемщик:** мелкий предприниматель или группа таких предпринимателей
- **Кредитор:** учреждение по микрофинансированию или соответствующий отдел банка
- **Размер кредита:** очень небольшой, обычно до € 500, почти всегда в местной валюте
- **Период:** иногда всего несколько недель, редко дольше 6 – 12 месяцев
- **Обеспечение:** легко реализуемое имущество (напр., корова), индивидуальная личная гарантия или коллективная личная гарантия
- **Планирование:** обычно кредитный инспектор собирает данные устно
- **Дополнительная информация:** данный вид кредитования возможен при условии тщательного общественного (социального) контроля.

### Финансирование предприятий малого бизнеса

- **Заемщик:** отдельный мелкий предприниматель, иногда семейное предприятие
- **Кредитор:** местный филиал коммерческого банка или специализированная финансовая компания
- **Размер кредита:** обычно, начиная с суммы выше местного лимита микрокредитования, составляя € 500 – 50,000, почти всегда в местной валюте
- **Период:** обычно до одного-двух лет, но если есть возможность использования донорского механизма «on-lending» (передача кредита по цепочке от конечного кредитора к конечному заемщику), то период кредита может составлять 5 и более лет, что обычно включает в себя грационные периоды
- **Обеспечение:** обычно легко реализуемое имущество (активы), стоимость которого покрывает по меньшей мере 125% суммы кредита
- **Планирование:** обычно кредитный инспектор собирает основные данные устно
- **Дополнительная информация:** этот тип кредита обычно инициируется международными донорами/осуществляется под их руководством.

### Финансирование средних предприятий

- **Заемщик:** иногда частный предприниматель или семейное предприятие, иногда группа бывших коллег по прошлой работе
- **Кредитор:** местный филиал коммерческого банка или специализированный донорский фонд
- **Размер кредита:** например, € 50,000 – 100,000, почти всегда в местной валюте
- **Период:** общепринято - 1 – 5 лет
- **Обеспечение:** обычно легко реализуемое имущество (активы) стоимость которого составляет по меньшей мере 125% суммы кредита, иногда - ипотека (кредиторы часто предпочитают легко продаваемые квартиры)
- **Планирование:** обычно требуется подробный бизнес-план предприятия
- **Дополнительная информация:** в большинстве случаев исследование проводит инспектор центрального регионального офиса.

Прямое донорское кредитование или кредитование посредством передачи кредита через соответствующее местное финансовое учреждение

- Заемщик: иногда частный предприниматель или семейное предприятие, в некоторых случаях - группа бывших коллег по прошлой работе
- Кредитор: специализированный донорский фонд или коммерческий банк, который передает кредит от донорского фонда
- Размер кредита: обычно € 50,000 – 100,000, почти всегда в местной валюте
- Период: 1 – 5 лет, иногда дольше, в зависимости от типа инвестиции или купленного оборудования
- Обеспечение: обычно легко реализуемое имущество, стоимость которого составляет по меньшей мере 125% суммы кредита
- Планирование: обычно требуется предварительно отформатированный подробный бизнес-план
- Дополнительная информация: обычно кредитор командировывает для ознакомления своего инспектора.

## 6.8 Процентные ставки и комиссионные

В общем, процентные ставки по микрокредитам выше, нежели по кредитам для МСП.

В соответствии с основными экономическими принципами процентные ставки по среднесрочным и долгосрочным кредитам выше, чем по краткосрочным кредитам. Однако в странах с переходной экономикой процентные ставки, начисляемые заемщикам по кредитам, период которых превышает один год, иногда (на удивление) ниже, чем по краткосрочным кредитам. Это происходит потому, что финансовые компании смогли привлечь среднесрочное финансирование от международных (зарубежных) донорских организаций, которые обычно обуславливают умеренные ставки за передачу кредитов конечным заемщикам с целью укрепить местную инфраструктуру обрабатывающей промышленности и производства продовольствия.

Большинство финансовых учреждений авансом взимают комиссионные за обслуживание кредита. В случае донорского финансирования комиссия часто ограничивается в соответствии с правилами кредитования данной донорской организации.

## 6.9 Мониторинг

После утверждения и выдачи кредита необходимо обеспечить его мониторинг. Вялый мониторинг не только приводит к тому, что предприятие может столкнуться с неприятностями, о которых не будет осведомлен кредитный инспектор (в результате чего финансовому учреждению будет уже поздно принимать меры по исправлению ситуации), но и формирует у заемщика неверное представление о контроле выполнения его обязательств, создавая впечатление, что он/она может легко пренебречь четкими договоренностями относительно погашения кредита и предоставления отчетности.

## 6.10 Кредитование сельских предприятий как специфический сектор экономики

Специфические секторы экономической деятельности требуют наличия очень специфических или даже специально созданных финансовых структур. Это особенно относится к фермерам, которые желают:

- Приобрести семена или минеральные удобрения за счет финансирования урожая, при этом кредит погашается после того, как урожай будет продан (максимальный период кредита обычно составляет один год)
- Приобрести овец /телят на откорм с целью получения мяса или для разведения (максимальный период кредита обычно составляет два года)
- Посадить сад или заложить виноградник, которые начнут приносить плоды лишь через несколько лет (максимальный период кредита обычно составляет пять лет)

- Приобрести сельскохозяйственное оборудование, например, трактор или уборочную машину (максимальный период кредита обычно составляет пять лет).

Обычно отдаленное (в сельской местности) местожительство заемщика создает трудности в обеспечении регулярных контактов с ним и отслеживания ситуации, а для финансового учреждения это дорого. В связи с этим сельский заемщик считается мене привлекательным клиентом.

Если земля расположена в отдаленной местности, ее стоимость как обеспечения может быть сомнительной, поскольку в случае принудительной продажи вследствие непогашения кредита она может заинтересовать лишь ограниченное число потенциальных покупателей.

С другой стороны, стабильное местонахождение фермера и относительная легкость, с которой можно продать «движимое» обеспечение (животные, зерно, сельскохозяйственные продукты, оборудование), может превратить его в надежного заемщика финансовой организации, которая специализируется на операциях в аграрном секторе и имеет региональные офисы в сельской местности.

## 6.11 Общие рекомендации относительно финансирования третьей стороной предприятий на степных территориях

Как логический результат вышесказанного предлагаются такие общие принципы поведения:

- В первую очередь четко определите и согласуйте точные границы пилотных регионов проекта.
- Установите контакты и проведите обсуждение деятельности проекта с представителями местной администрации и сектора предпринимательства, но не спешите встречаться с представителями местных филиалов финансовых учреждений, поскольку конкретные финансовые потребности предпринимателей еще не сформулированы.
- Уклоняйтесь от поддержки или развития деловой деятельности, в которой сам предприниматель не имеет необходимого опыта.
- Воздерживайтесь от обсуждения каких бы то ни было вопросов финансирования со степными предпринимателями до тех пор, пока они не будут окончательно «адаптированы» проектом как кандидаты на получение агротехнической и организационной поддержки со стороны проекта.
- Способствуйте установлению контакта предпринимателя с финансовым учреждением только тогда, когда сам предприниматель к этому готов, другими словами, когда он может представить четкий план деятельности, включающий в себя финансовые аспекты.
- Убедитесь, что представитель финансового учреждения не попал под влияние консультантов и покровителей предпринимателя, мешающее надлежащим образом оценить качества самого предпринимателя.
- Начинайте переговоры с различными финансовыми учреждениями в соответствии с их собственными рекомендациями. В ряде случаев представители центральных офисов, с которыми происходили встречи во время исследовательской миссии в феврале 2008 года, вполне готовы направить необходимые рекомендации в свои филиалы, находящиеся в непосредственной близости от пилотных территорий проекта. Само собой разумеется, что надо всегда рекомендовать такой личный подход, поскольку он подразумевает личное внимание.
- Не спешите, и перед тем, как посетить финансовое учреждение, убедитесь в том, что вы поддерживаете стабильный бизнес.
- Не просите финансовое учреждение об исключениях, особых условиях или снисходительности в отношении обеспечения кредита. Пусть по большей части говорит сам предприниматель, поскольку, в конечном счете, именно он (она) является лицом, которому все это нужно.
- Эксперту проекта не стоит слишком вовлекаться в процедуру подачи степным предпринимателем заявки на получение кредита в финансовом учреждении. В лучшем случае эксперт может заглядывать через плечо предпринимателя, но не находиться между предпринимателем и учреждением, от которого тот хочет получить поддержку.

- Подготовьте отчеты по всем проведенным встречам и составьте пронумерованные списки предпринимателей, указав свежие данные об их деятельности, статус поддержки со стороны проекта, устойчивость и возможности финансирования.

## 6.12 Заключительные замечания относительно возможных вариантов финансирования третьей стороной

План экономически устойчивого развития или восстановления степных территорий, с коммерческой точки зрения, может быть привлекательным для определенных агропредприятий. Вследствие этого он может получить финансовую поддержку (софинансирование) со стороны финансового учреждения. В таких случаях проект может оказать помощь в форме агротехнических консультаций, а также обеспечить предпринимателям более тесную связь с местными политическими и финансовыми кругами, также являющимися заинтересованными сторонами проекта и приверженцами экологически приемлемого управления территорией, на которой они работают и живут, и ее восстановления.

## 7 Предварительные заключения относительно финансирования предприятий в зоне степей

В целом можно прийти к заключению, что планируемое количество бенефициаров и кредитов, указанное в пункте R 2 Технического задания, не совсем реалистично по нижеследующим причинам:

- В то время как некоторые из целевых территорий демонстрируют некоторые перспективы с точки зрения их охраны и устойчивого развития, другие совсем не готовы к активным экономическим мерам и финансированию. Их почвы и растительность, равно как и современное состояние и целесообразность использования различных зон, требуют дополнительного изучения. Только тогда, когда местные предприниматели продемонстрируют активный интерес к теме устойчивого развития, вопросы инвестиционной деятельности и финансирования начнут играть свою роль.
- Трудно оценить, и тем более, предсказать, количество заинтересованных кругов и их потребности в финансировании в течение проекта. Эксперты проекта должны только реагировать на инициативы предпринимателей, но не стараться инициировать экономическую деятельность сами. Опыт показывает, что в тех случаях, когда планы развития бизнеса разрабатываются специалистами, приглашенными со стороны, и не отражают в полной мере личный порыв предпринимателя, не стоит рассчитывать на здоровое развитие предприятия.
- В некоторых целевых регионах есть редкие богатые предприниматели, которые сами разрабатывают планы развития своих предприятий, не нуждаясь во внешнем финансировании. В этих случаях вместо того, чтобы навязывать внешнее финансирование, будет более уместным предоставлять таким заинтересованным сторонам поддержку в виде общего делового руководства.

Сейчас слишком рано говорить о взвешенном мнении относительно коммерчески доступных возможностей финансирования развития бизнеса, связанного со спецификой степной зоны, по таким причинам:

1. Большинство финансовых учреждений и донорских организаций, обладающих возможностями финансирования, в настоящее время не воспринимают степные предприятия как отдельную целевую группу. Для них это просто сельские предприятия.
2. На данном этапе проектом еще не определены конкретные случаи, когда степное предприятие имеет четкие планы развития, требующие внешнего финансирования. Вследствие этого пока нет разработанного или находящегося в процессе обработки финансового предложения.
3. Проект ЕБРР в сфере развития степных территорий, ставящий перед собой более или менее подобные цели, только начался, и сейчас идет подготовка отчета о начальной фазе его реализации. Активное сотрудничество с этим проектом пока еще не налажилось. Однако первая встреча с Руководителем группы проекта в мае 2008 года была обнадеживающей.

В данном контексте положительным аспектом является то, что состоялись встречи не только с представителями центральных, региональных и местных органов власти, но и с руководством некоторых НПО, донорских проектов, а также, что имеет немаловажное значение, с некоторыми коммерческими банками, которые выразили заинтересованность в проекте и пообещали свою

поддержку в тех случаях, когда им предоставят конкретные требования по финансированию. Это особенно относится к Молдове.

# Annex 1 Отчеты о встречах: Украина

**КОМПЛЕКСНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬ В ЕВРАЗИЙСКОЙ СТЕПИ**  
**ПРОГРАММА РЕГИОНАЛЬНЫХ ДЕЙСТВИЙ TACIS 2004:**  
**КОМПОНЕНТ «БИОРАЗНООБРАЗИЕ»**  
**EuropeAid/124907/C/SER/Multi/5**  
**Украина, Молдова и Западная Россия**

Встреча: **Северная Экологическая Корпорация (NEFCO)**  
Василь В. Васильченко, Старший консультант  
Автор: А. Бендиен (АВ)  
Дата: 8/2/2008

---

Северная Экологическая Финансовая Корпорация (NEFCO) была основана пятью Скандинавскими странами (Финляндией, Данией, Швецией, Норвегией и Исландией), которые начали свою деятельность по финансированию природоохранных проектов в Балтийском регионе. В Украине действует Углеродный Фонд (Testing Ground Facility Carbon Fund) с объемом средств € 35 миллионов для предоставления кредитов предприятиям малого и среднего бизнеса (МСП), которые желают осуществлять инвестиции в четко обоснованные чистые технологии. Цель фонда – (со)финансирование инвестиций в сотрудничестве с компанией одной из пяти стран-основателей фонда, которая поддерживает экологические программы. Из трех существующих на сегодня категорий финансирования только одна реализуется в частном секторе, поскольку местным органам власти не разрешено предоставлять прямые гарантии без утверждения Киева. Фонд начал свою деятельность в 2005 году и на сегодняшний день предоставил по всей Украине ± 10 кредитов объемом от 300,000 до 1,000,000 евро. Все кредитные предложения оцениваются и затем подаются на утверждение Консультативного совета, состоящего из местных опытных и достойных доверия лиц. Некоторые другие заявки на получение кредита находятся в стадии оценки. Процентная ставка составляет 3 – 6%. Обычно обеспечением кредита является банковская гарантия.

Следующая встреча с целью более подробного изучения процесса предоставления кредитов и соответствующих требований состоится с менеджером по инвестициям Юлией Шевчук.

**КОМПЛЕКСНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬ В ЕВРАЗИЙСКОЙ СТЕПИ**  
**ПРОГРАММА РЕГИОНАЛЬНЫХ ДЕЙСТВИЙ TACIS 2004:**  
**КОМПОНЕНТ «БИОРАЗНООБРАЗИЕ»**  
**EuropeAid/124907/C/SER/Multi/5**  
**Украина, Молдова и Западная Россия**

Встреча: **Северная Экологическая Корпорация (NEFCO)**  
 -Юлия Шевчук, Главный специалист по информации и связям, Украина  
 -Андрей Каташов, Консультант по техническим вопросам  
 Автор: А. Бендиен (АВ)  
 Дата: 11/2/2008

---

В соответствии с договоренностью встреча состоялась 8/2/2008 с двумя вышеуказанными лицами.

Для осуществления инвестиций на цели развития в сфере окружающей среды в NEFCO существуют следующие правила финансирования:

Финансируемые инвестиции:-Оборудование/мероприятия, направленные на снижение объема отходов /использования энергии

-Снижение выбросов углерода в атмосферу

Заемщик: -Частная компания или другая организация

Местоположение: -Украина или Россия (!)

Основное условие: -Экологически эффективная инвестиция

Особые условия: -Инвестиции «с нуля» не рассматриваются вообще, поскольку их рациональность считается сомнительной. Однако существует возможность получить кредит на цели замены одного источника энергии на другой.

-Экологические результаты (уменьшение объема отходов или использования энергии) должны быть выражены в количественном отношении, и после выдачи соответствующего кредита подлежат контролю.

-NEFCO может осуществлять собственные инвестиции в определенные проекты и принимать в них участие.

-В случае мелких инвестиций требование приобретения скандинавского оборудования отменяется.

Суммы и периоды: см. проспект NEFCO

Обеспечение: -125% требуемой суммы (исключая скот). В случае лизинга требование обеспечения может быть отменено.

Документация -в NEFCO разработан комплект обязательных документов, включая форму заявки, схему бизнес-плана и контракт инвестиционного финансирования.

Разное -Для решения юридических вопросов NEFCO пользуется услугами местного юриста

-Консультант по техническим вопросам осуществляет мониторинг предоставления кредитов по соответствующим траншам, а также погашения в соответствии с условиями контракта (уделяя особое внимание экологическим результатам).

NEFCO не прилагает особых усилий к тому, чтобы программа получила известность. Обычно ознакомительные встречи проводятся в министерствах в Киеве.

Когда инвестор подает заявку на получение кредита, представив правильно оформленные документы, ее сначала рассматривает Инвестиционный комитет в Хельсинки и в течение двух недель выносит соответствующее решение. После утверждения заявки Технический консультант из Киева едет к кандидату для уточнения условий предоставления кредита.

Сразу же после встречи была получена электронная версия общей схемы проекта, условий, формы заявки, требований к бизнес-плану и образца контракта на финансирование NEFCO.

**КОМПЛЕКСНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬ В ЕВРАЗИЙСКОЙ СТЕПИ**  
**ПРОГРАММА РЕГИОНАЛЬНЫХ ДЕЙСТВИЙ TACIS 2004:**  
**КОМПОНЕНТ «БИОРАЗНООБРАЗИЕ»**  
**EuropeAid/124907/C/SER/Multi/5**  
**Украина, Молдова и Западная Россия**

Встреча: **Программа микрофинансирования в Украине (ПМФУ)**  
-Лоренц Гесснер, Директор (секр. Мария Трушникова)  
Автор: А. Бендиен (АВ)  
Дата: 13/2/2008

---

Две донорские организации, работающие в Украине, - Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и Немецко-Украинский Фонд (НУФ) – решили объединить свои усилия в предоставлении банковских кредитов малым предприятиям в Украине.

В 1997 году они создали ПМФУ, программу, цель которой – поддержать предприятия малого бизнеса на местах через сеть таких партнерских банков:

- Райффайзен Банк Аваль
- ПриватБанк
- Банк Форум
- ПроКредитБанк
- Надра Банк
- КредитПром Банк
- Кредобанк

Вот их совместное обращение к микро-предприятиям, желающим подать заявку на получение кредита:

- Посетите ближайший банк, участвующий в программе ПМФУ, и поговорите с кредитным инспектором ПМФУ о ваших финансовых потребностях.
- Расскажите кредитному инспектору о своем бизнесе, и, если он отвечает критериям программы, заполните простую форму заявки. Затем необходимо договориться о времени посещения кредитным инспектором вашего предприятия.
- Покажите ваше предприятие кредитному инспектору и предоставьте ему всю необходимую информацию, подтверждающую вашу кредитоспособность. Обсудите взаимоприемлемые условия кредитования. Кредитный инспектор примет решение о приемлемой сумме и графике погашения кредита, которое будет рассмотрено Кредитным комитетом банка.
- Кредит выдается после его утверждения Кредитным комитетом.
- Получите кредит и расширяйте свой бизнес!

Во время встречи г-н Гесснер пообещал предоставить данные о трех территориально наиболее подходящих для проекта банках. Позже была получена следующая информация:

- Надра Банк, Валентина Волошко, Руководитель отдела розничных продаж, Киев, Тел. 044 205 30 19, e-mail [Valentina\\_Voloshko@nadrabank.kiev.ua](mailto:Valentina_Voloshko@nadrabank.kiev.ua)
- Приват Банк, Тарас Пономарь, Руководитель отдела микрокредитов, Днепропетровск, тел. 0562 39 03 99, e-mail [taras.ponomar@pbank.com.ua](mailto:taras.ponomar@pbank.com.ua)
- ПроКредитБанк, Алексей Цимбалюк, Руководитель центрального отделения, Киев, Тел. 048 786 07 37, e-mail [A.Tsymbaluk@procreditbank.com.ua](mailto:A.Tsymbaluk@procreditbank.com.ua).

**КОМПЛЕКСНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬ В ЕВРАЗИЙСКОЙ СТЕПИ**  
**ПРОГРАММА РЕГИОНАЛЬНЫХ ДЕЙСТВИЙ TACIS 2004:**  
**КОМПОНЕНТ «БИОРАЗНООБРАЗИЕ»**  
**EuropeAid/124907/C/SER/Multi/5**  
**Украина, Молдова и Западная Россия**

Встреча: **Надра Банк, Киев**  
- Валентина Волошко, Директор отдела МСП  
- Сергей Андреевич Гриб, Старший сотрудник, отдел МСП  
Автор: А. Бендиен  
Дата: 14/2/2008

---

Банк имеет около 700 отделений по всей Украине, которые, в основном, работают с МСП. Их местоположение и адреса можно легко найти на Интернет-сайте банка, который содержит карту Украины. Сеть отделений банка охватывает большую часть Украины, и лишь в районе Одессы их относительно мало.

Г-жа Волошко сделала обширную презентацию деятельности банка, отметив его направленность на работу с МСП в настоящее время и описав его как учреждение, заинтересованное во всех категориях хороших клиентов, которым банк желает предоставлять весь спектр услуг, включая кредиты. Г-жа Волошко выразила заинтересованность в проекте, поскольку банк уже принимал участие в донорских проектах таких организаций, как USAID и Всемирный банк и, в настоящее время, участвует в Швейцарском консультационном проекте развития банковской деятельности в регионе.

Надра Банк подчеркивает свою позицию частного, чисто украинского и, в то же время, политически независимого банка, посвятившего себя коммерчески здоровому бизнесу.

Каждый из филиалов банка имеет собственный лимит утвержденных кредитов, напр., 150 – 200,000 гривен. Центральные региональные офисы не имеют наблюдательной (контролирующей) функции в отношении утверждения кредитов, это прерогатива Киева.

Менеджеры по работе с клиентами в филиалах не требуют от МСП никаких бизнес-планов. Вместо этого они запрашивают основную информацию о предприятии и собирают ее на бланках, которые затем обрабатываются в форме бизнес - предложения для целей внутренней оценки.

Банк требует обеспечения в размере 125% суммы предоставляемого кредита. Залогом может быть все, что может быть относительно легко ликвидировано, например, хорошее сельскохозяйственное оборудование.

Банк уклоняется от кредитования недавно созданных предприятий.

Банк не занимается лизингом.

Как только проект более четко определит границы пилотных регионов, банк сможет связаться со своими региональными офисами, находящимися в их непосредственной близости (например, в Луганске), чтобы решить, какой из офисов лучше подойдет для работы с клиентами проекта.

**КОМПЛЕКСНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬ В ЕВРАЗИЙСКОЙ СТЕПИ**  
**ПРОГРАММА РЕГИОНАЛЬНЫХ ДЕЙСТВИЙ TACIS 2004:**  
**КОМПОНЕНТ «БИОРАЗНООБРАЗИЕ»**  
**EuropeAid/124907/C/SER/Multi/5**  
**Украина, Молдова и Западная Россия**

Встреча: **USAID, Киев**  
-Богдан Хомьяк, Руководитель отдела сельского хозяйства  
Автор: А. Бендиен (АВ)  
Дата: 20/2/2008

---

USAID (Агенство США по международному развитию) поддерживает в Украине различные проекты, но ни один из них не может быть непосредственно полезным для проекта по развитию степных территорий. Проекты USAID сосредоточены на вопросах разработки политики или институционального развития.

Реализуется проект в сфере лизинга, проводится обучение персонала лизинговых компаний, создается лизинговая ассоциация.

Рассматриваются вопросы налогообложения и субсидий в аграрном секторе, цель этой работы – разработка таких положений, которые дадут Украине возможность соответствовать требованиям ВТО. Это значит, что придется изменить режим НДС, который для села сейчас составляет 0%.

Г-н Хомьяк порекомендовал нам обратиться к г-ну Роману Коринцу, который может объяснить нам, какие политические меры могут обеспечить поддержку сельскому сектору.

**КОМПЛЕКСНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬ В ЕВРАЗИЙСКОЙ СТЕПИ**  
**ПРОГРАММА РЕГИОНАЛЬНЫХ ДЕЙСТВИЙ TACIS 2004:**  
**КОМПОНЕНТ «БИОРАЗНООБРАЗИЕ»**  
**EuropeAid/124907/C/SER/Multi/5**  
**Украина, Молдова и Западная Россия**

Встреча: **Администрация в Тарутино**  
 -г-н Кьюссе, глава областной администрации  
 -г-н Кара, руководитель отдела экономики (кратко)

Автор: А. Бендиен

Дата: 14/2/2008

---

Проектом достигнута договоренность относительно поддержки так называемого Полигона – степной территории вокруг Тарутино, которая в течение 60 лет использовалась армией в качестве территории для учений и стрельб. Границы этой территории сейчас четко определены. Областная администрация и ряд частных предприятий разрабатывают организационно-правовую структуру для осуществления совместной деятельности по социально-экономическому развитию территории, что даст возможность уделить особое внимание экологическим аспектам и качеству степи. С этой целью был создан «ландшафтный» союз, который в настоящее время объединяет 16 участников, взявших у местных властей (КСП) земельные участки (50% всей площади) в долгосрочную аренду на 49 лет.

Областная администрация способствовала созданию этого союза и оказывала ему всяческую поддержку. Уставные документы организации сейчас находятся на официальном утверждении в областном центре. Из 24 000 га 50% в центре будут содержаться в режиме «дикой» степи с естественной растительностью и ограниченным /регулируемым/платным выпасом, в то время как участки вокруг этой территории будут использоваться для ведения экологически приемлемого сельскохозяйственного бизнеса, например, разведения виноградников или развития агро-туризма.

Особую роль в ситуации с полигоном играет г-н Александр Палариев, богатый бизнесмен, кроме всего прочего, владеющий 8 автозаправочными станциями вокруг Одессы. Он создает туристическую деревню невдалеке от мест, где жил его отец. Деревня состоит из домов, иллюстрирующих культурное и этническое происхождение людей, населяющих эту территорию, а это румыны, украинцы, евреи, молдаване, немцы и представители других национальностей. Обустраиваются дома для гостей, ресторан, а также винный погреб с несколькими сортами местных вин.

Мэр Тарутино г-н Кьюссе – биолог, что объясняет его личную заинтересованность в экологически рациональном развитии бывшей военной зоны. Мэр активно поддерживает вышеупомянутый союз и развитие вновь созданной деревни агро-туризма, расположенной в самом сердце бывшей Бессарабии, которая обычно была буферной зоной между всеми спорящими культурными сторонами.

Г-н Кьюссе твердо верит, что необходимо поддерживать людей, которые проявляют инициативу в вопросах развития. По-видимому, его заветное желание – сделать Тарутино столицей бессарабской культуры, и таким образом, привлекать туристов отовсюду – отдохнуть, полюбоваться степным пейзажем и отведать местного вина и блюд местной кухни.

Г-н Кьюссе горячо поддерживает проект, но, в то же время, ожидает от него серьезного вклада в развитие степных территорий.

По всей видимости, проект мог бы предоставить консультационную поддержку в развитии территории бывшего полигона при условии, что:

- Остальное население, а точнее, другие местные заинтересованные круги будут осознавать, какую экономическую роль они могут играть.
- Планы развития будут направлены на экономически устойчивое и, в тоже время, экологически сбалансированное и контролируемое использование территории.

Банки, имеющие филиалы в Тарутино:

- Райффайзен Банк Аваль
- Сбербанк
- Имекс Банк
- ПриватБанк
- Черноморский банк развития.

**КОМПЛЕКСНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬ В ЕВРАЗИЙСКОЙ СТЕПИ**  
**ПРОГРАММА РЕГИОНАЛЬНЫХ ДЕЙСТВИЙ TACIS 2004:**  
**КОМПОНЕНТ «БИОРАЗНООБРАЗИЕ»**  
**EuropeAid/124907/C/SER/Multi/5**  
**Украина, Молдова и Западная Россия**

Встреча: **Одесская областная госадминистрация**  
-Г-н Владимир Маркович Кузьмиченко, Начальник экономического  
отдела

Автор: А. Бендиен

Дата: 15/2/2008

---

Каждый год центральные органы власти в Киеве разрабатывают меры финансовой поддержки, намечая определенные сферы, которым уделяется особое внимание в этот год, например:

- Виноградники
- Поголовье (скота)
- Коровье молоко и говядина
- Определенные виды растений.

Кроме этого, на областном уровне разрабатываются меры стимулирования:

- Производства продовольствия
- Разведения КРС.

В данном контексте необходимо отметить, что на уровне областного отдела разрабатываются конкретные условия выполнения этих инструкций, которые должен соблюдать заявитель.

Кроме того, бенефициар грантов должен убедиться в том, что новое законодательство не лишает законной силы его претензий на поддержку, и ему не придется возвращать часть уже полученного гранта.

Были получены экземпляры современных регуляторных документов. Они могут служить образцами для изучения, но мы должны осознавать, что разработка и адаптация таких документов – постоянный процесс.

**КОМПЛЕКСНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬ В ЕВРАЗИЙСКОЙ СТЕПИ**  
**ПРОГРАММА РЕГИОНАЛЬНЫХ ДЕЙСТВИЙ TACIS 2004:**  
**КОМПОНЕНТ «БИОРАЗНООБРАЗИЕ»**  
**EuropeAid/124907/C/SER/Multi/5**  
**Украина, Молдова и Западная Россия**

Встреча: **Райффайзен – Аваль Банк, Одесса**  
 -Оксана Дмитриевна Табунчик, Руководитель отдела продаж для МСП  
 0482-39 20 22, [otabunchik@od.aval.ua](mailto:otabunchik@od.aval.ua)  
 Автор: А.Бэндиен  
 Дата: 15/2/2008

Г-жа Табунчик сделала краткий обзор работы банка. Филиалы, как, например, в Тарутино, имеют лимит утверждения кредитов в размере 50 000 гривен для инвестиций в ликвидных активах и 100 000 гривен для инвестиций в основных фондах. Все заявки на получение более крупных сумм должны направляться в Одессу, где сначала проверяют правильность их оформления, а затем представляют на рассмотрение Кредитным комитетом.

В среднем, сумма кредита фермеру достигает 500 000 гривен.

Тип бизнеса:	Не новички, минимум два года опыта, минимальная площадь сельскохозяйственной земли 100 га
Качество бизнеса:	Прибыльный
Типы кредитов:	Сезонные кредиты до одного года Среднесрочные кредиты для инвестиций до 8 лет в зависимости от объектов инвестирования
Размер кредита:	В зависимости от объема требуемых средств, но размер кредита обычно ограничен обеспечением, которое заемщик может предоставить в качестве залога, до 80% которого может быть профинансировано
Погашение:	В соответствии с сезонным доходом заемщика
Выплата процентов:	Ежемесячно
Условия кредитования:	Стандартные условия коммерческого кредитования для малого бизнеса
Другие условия:	Приемлемые бизнес-коэффициенты
Обеспечение:	Приемлемый залог, то есть, легко реализуемые объекты, предпочтительно недвижимость или оборудование В случае виноградников сам виноградник не принимается в качестве подходящего залога
Оценка:	Обеспечение должно быть официально оценено. Банк готов финансировать % стоимости продажи, максимально - 70 – 80%
Страхование:	Обеспечение должно быть надлежащим образом застраховано в соответствии с пожеланиями банка
Гарантия:	Владелец предприятия должен поручиться лично.
Банковские операции:	Банк ожидает от клиента ведения своих банковских операций в этом банке.

**КОМПЛЕКСНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬ В ЕВРАЗИЙСКОЙ СТЕПИ**  
**ПРОГРАММА РЕГИОНАЛЬНЫХ ДЕЙСТВИЙ TACIS 2004:**  
**КОМПОНЕНТ «БИОРАЗНООБРАЗИЕ»**  
**EuropeAid/124907/C/SER/Multi/5**  
**Украина, Молдова и Западная Россия**

Встреча: **Сбербанк, Одесса**  
-Марина Александровна Косевич, Начальник отдела кредитов для предприятий,  
тел. 048-725 52 32, [corp\\_biz@sberbank.odtel.net](mailto:corp_biz@sberbank.odtel.net)  
Автор: А. Bendien  
Дата: 3/4/2008

---

Г-жа Косевич сделала краткий обзор работы банка. По документам создается впечатление, что при выдаче кредитов предприятиям малого бизнеса эти банки используют одни и те же методы и критерии.

Основные различия – то, что филиалы Сбербанка не имеют никаких ограничений на утверждение кредитов и что залог (ипотека) обычно требуется только для кредитов, сроки которых превышают один год.

Виноградники финансируются до трех лет.

Однако опыт нам подсказывает, что многое зависит от личного подхода к делу представителей местных филиалов. Консультант собирается посетить филиалы во время последующих визитов в эти регионы.

Г-жа Косевич также упомянула о двух основных программах государственной поддержки сельскохозяйственным предприятиям.

При определенных обстоятельствах до 30% инвестиций в сельскохозяйственное оборудование возмещается государством в форме гранта. Оставшиеся 70% могут быть профинансированы за счет банковского кредита, учитывая то, что банк готов финансировать до 80% стоимости нового оборудования.

Вторая из упомянутых программ предусматривает возмещение коммерческим банкам 10% процентных ставок, которые они устанавливают на сельскохозяйственные кредиты, что в результате дает процентную ставку к оплате в размере приблизительно 8% вместо обычных 18%.

**КОМПЛЕКСНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬ В ЕВРАЗИЙСКОЙ СТЕПИ**  
**ПРОГРАММА РЕГИОНАЛЬНЫХ ДЕЙСТВИЙ TACIS 2004:**  
**КОМПОНЕНТ «БИОРАЗНООБРАЗИЕ»**  
**EuropeAid/124907/C/SER/Multi/5**  
**Украина, Молдова и Западная Россия**

Встреча: **Одесская областная госадминистрация**  
-Г-жа Любовь Харина, Руководитель отдела, Департамент экологии  
Автор: А. Бендиен  
Дата: 4/4/2008

---

Г-жа Харина изложила четкие приоритеты в развитии трех степных регионов, выбранных в качестве объектов внимания проекта.

1. Тилигул

Эта территория, в основном, состоит из склонов, тянущихся вдоль воды, со степью, лесом и заболоченными участками. Благодаря своей протяженности территория находится в ведении более чем 10 сельских советов. В течение последних 10 лет территория является региональным ландшафтным парком. Необходимо произвести уточнение, переоценку, районирование, а в некоторых случаях ввести строгий контроль деятельности в различных его частях. В соответствии с правительственным постановлением, как сказано в документе под названием «Проект организации», директор регионального ландшафтного парка должен разработать соответствующий документ до конца 2008 года. В этой работе он может воспользоваться поддержкой со стороны НПО и проекта.

Проект предлагает осуществить оценку растительности на этой земле и ее использования в настоящее время, после чего будут разработаны и представлены предложения по районированию и будущему использованию земли.

2. Тарутино

Данная территория сейчас преобразуется в региональный ландшафтный парк. Здесь также важно произвести районирование, учитывая современное качество/деградацию земли. После этого г-н Ворнер должен будет представить свои рекомендации по организации пастбищного хозяйства.

3. Куяльник

Эта территория также состоит из ряда склонов вдоль береговой линии вблизи Одессы. Расположение территории подходит для воскресного отдыха горожан на открытом воздухе. Проект намерен поддержать сбалансированное развитие самой зоны, а также прилегающих сельскохозяйственных территорий, таким образом, создавая «буферные зоны».

Что касается экологического контроля (мер по охране и использованию окружающей среды), то здесь все только начинается. Проект планирует составить подробное описание флоры и фауны как основы для общих выводов, которые будут использованы для целей организации и планирования, как и в случае с двумя первыми территориями.

Очевидно, что г-жа Харина желает, чтобы проект предпринял конкретные шаги и меры, и будет внимательно следить за процессом его реализации. В то же время, планы относительно степных территорий должны быть логичными, а когда они вступают в силу, их надо уважать.

## Annex 2 Отчеты о встречах: Молдова

**КОМПЛЕКСНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬ В ЕВРАЗИЙСКОЙ СТЕПИ**  
**ПРОГРАММА РЕГИОНАЛЬНЫХ ДЕЙСТВИЙ TACIS 2004:**  
**КОМПОНЕНТ «БИОРАЗНООБРАЗИЕ»**  
**EuropeAid/124907/C/SER/Multi/5**  
**Украина, Молдова и Западная Россия**

Встреча: **Микроинвест, Кишинев**  
 - Г-н Игорь Гудумак, Специалист по маркетингу и фандрайзингу  
 Автор: А. Бендиен (АВ)  
 Дата: 15/2/2008

---

Микроинвест (МИ) начал свою деятельность в 1997 году, будучи основанным Соросом как НПО. В 2003 году он был реорганизован в коммерческую финансовую компанию. Начиная с 31/12/2008, находится в собственности своих топ менеджеров и нескольких зарубежных донорских организаций. МИ не привлекает сбережений, а финансируется через международных спонсоров на суммы от \$ 1 млн. и выше и на сроки свыше 5 лет.

МИ охватывает рынок между микрокредитованием и банковским кредитованием, предоставляя кредиты от \$ 5 до 100 тысяч. Типы кредитов четко указаны в брошюре (на румынском языке), а также описаны на сайте [www.microinvest.md](http://www.microinvest.md) (на английском языке). МИ старается повышать размер кредитов своим клиентам в соответствии с ростом их бизнеса.

В то время как 75% кредитов выдается частным предпринимателям, часть кредитов предоставляется сберегательным и кредитным союзам, которые передают их фермерам мелкими частями.

В настоящее время МИ имеет на \$ 10 млн. кредитов, выданных 2 700 клиентам, в то время как портфель рисков составляет менее 2%.

Обеспечение кредита не является для МИ главным вопросом. Кредитный инспектор сосредоточивается на сборе данных и оценке заявки с целью разрешения на выдачу кредита, основываясь на способности кандидата производить доход, который сможет покрыть непогашенный долг. Самые мелкие ссуды обеспечиваются личными гарантиями, для крупных действительно требуется дополнительное обеспечение.

МИ не занимается лизингом, но заинтересован в венчурном капитале и рассматривает возможности потребительского кредитования и ипотеки.

**КОМПЛЕКСНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬ В ЕВРАЗИЙСКОЙ СТЕПИ**

**ПРОГРАММА РЕГИОНАЛЬНЫХ ДЕЙСТВИЙ TACIS 2004:**

**КОМПОНЕНТ «БИОРАЗНООБРАЗИЕ»**

**EuropeAid/124907/C/SER/Multi/5**

**Украина, Молдова и Западная Россия**

Встреча: **Сельская финансовая корпорация, Кишинев**  
- Г-жа Галина Чичанчи, Вице президент

Автор: А. Бендиен (АВ)

Дата: 15/2/2008

---

Сельская финансовая корпорация (СФК) была основана в 1998 году как коммерческая компания, собственниками которой стали многочисленные сберегательные и кредитные союзы (СКС) по всей стране. Все СКС жестко контролируются и являются прибыльными.

СФК привлекает дополнительное финансирование от Всемирного банка и Международного фонда развития сельского хозяйства (IFAD) (> 10 лет), ЕБРР (> 3 лет), местного банка (краткосрочное) и других учреждений. Корпорация передает 65% кредитов своим акционерам (СКС) и 35% заемщикам, которые являются слишком крупными для СКС. СКС выдают микрокредиты размером до \$ 500 на год и \$ 1 – 5 000 на 2 – 3 года. Кредитный портфель корпорации в настоящее время составляет 250 млн. лей.

СФК ранее уже участвовала в донорских проектах и приветствует сотрудничество с проектом, которое может осуществляться через г-жу Чичанчи.

**КОМПЛЕКСНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬ В ЕВРАЗИЙСКОЙ СТЕПИ**  
**ПРОГРАММА РЕГИОНАЛЬНЫХ ДЕЙСТВИЙ TACIS 2004:**  
**КОМПОНЕНТ «БИОРАЗНООБРАЗИЕ»**  
**EuropeAid/124907/C/SER/Multi/5**  
**Украина, Молдова и Западная Россия**

Встреча: **Правительственное подразделение по управлению  
сельскохозяйственными проектами, Кишинев**  
- Г-н Ливиу Гумовчи, Исполнительный директор

Автор: А. Бендиен (АВ)

Дата: 15/2/2008

---

Г-н Гумовчи имеет опыт работы в сфере международного консультирования в агро-финансовых преках. В настоящее время он осуществляет общее руководство действующими в Молдове пятью донорскими проектами в аграрной сфере на общую сумму 150 млн. лей:

- Программа Всемирного банка по инвестированию в сельскую местность (World Bank Rural Investment Programme). Программа действует с 2002 года и состоит из разных компонентов, включая:

1. Консультации всем типам компаний, действующих в сельской местности, по вопросам создания предприятия на селе, рыночных процентных ставок, планирования, подачи заявок на получение банковского кредита и т.д.
  2. Бизнес-кредиты < \$ 100,000 через 7 отобранных банков. Клиент платит в леях  $\pm 20\%$  ( $13\frac{1}{2}\%$  стоимость финансирования для банка + 4–6% маржа) Средний размер кредита - \$ 30.000. Все заявки на получение кредитов оформляются с помощью 4 Агентств по развитию, получающих по \$ 400 за каждый кредит, утвержденный и выданный одним из участвующих банков.
  3. Помощь при засухе. Подробности в брошюре (на румынском языке) или на сайте [www.carmu.md](http://www.carmu.md).
- Проект по производству биомассы, [www.biomass.md](http://www.biomass.md)
  - Борьба с загрязнением воздуха
  - Борьба с птичьим гриппом
  - Социальная интеграция молодежи, поддержка молодых людей 18 – 30 лет в получении грантов для начала бизнеса, создания НПО и т.д. Фаза II, финансируемая USAID, начнется скоро - весной 2008 г. (см. также отчет о встрече в USAID).

Было бы целесообразно продолжать сотрудничество через вышеупомянутые 4 агентства по развитию.

**КОМПЛЕКСНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬ В ЕВРАЗИЙСКОЙ СТЕПИ**

**ПРОГРАММА РЕГИОНАЛЬНЫХ ДЕЙСТВИЙ TACIS 2004:**

**КОМПОНЕНТ «БИОРАЗНООБРАЗИЕ»**

**EuropeAid/124907/C/SER/Multi/5**

**Украина, Молдова и Западная Россия**

**Встреча: Агроинбанк, Кишинев**

- Г-жа Алла Полустанова, Руководитель отдела розничных продаж

**Автор: А. Бендиен (АВ)**

**Дата: 16/2/2008**

---

Агроинбанк трансформировал банк советского типа АгроПромБанк в крупнейший универсальный банк Молдовы, охватывающий всю аграрную сферу, включая крупные винодельческие компании.

Банк находится в частной, почти полностью местной, собственности и не имеет особо выделяющихся значительных акционеров.

Г-жа Полустанова ориентирована на продукт, что включает в себя предоставление, но не оценку риска кредита. Кроме этого, ее отдел осуществляет управление передачей кредитов от Всемирного банка, Международного фонда развития сельского хозяйства (IFAD) и Проекта инвестиций и услуг в сельской местности (RISP) что и объясняет ее назначение первым контактным лицом для нашего проекта. Подробнее о проекте RISP можно узнать из проспекта (на румынском языке).

Банк располагает 70 филиалами по всей стране. Каждый из директоров имеет лимит утверждения кредитов, отражающий их профессионализм и объем деятельности, в размере от € 10 до 100 тысяч. Средний размер кредита - € 30 000. В случае более крупных сумм и продолжительных сроков назначаются региональные риск менеджеры.

Поскольку банк не привлекает местные депозиты на срок более одного года и не желает иметь неверно подобранный кредитный портфель, все кредиты на срок дольше одного года финансируются посредством зарубежных кредитных учреждений, как, например, тех, что приведены выше. Так как они предоставляют средства по процентной ставке ниже рыночной, среднесрочные кредиты клиентам могут быть также относительно выгодными.

Максимальные депозитные ставки в настоящее время достигают 18%, а это значит, что банк может давать средства займы под 21%. Однако, имея зарубежное финансирование, которое всегда дешевле, банк может предоставлять среднесрочные кредиты под 18%.

**КОМПЛЕКСНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬ В ЕВРАЗИЙСКОЙ СТЕПИ**

**ПРОГРАММА РЕГИОНАЛЬНЫХ ДЕЙСТВИЙ TACIS 2004:**

**КОМПОНЕНТ «БИОРАЗНООБРАЗИЕ»**

**EuropeAid/124907/C/SER/Multi/5**

**Украина, Молдова и Западная Россия**

**Встреча: Консультирование проектов USAID Гражданским союзом (CNFA): (USAID Project Consultant CNFA), Кишинев**

- Г-н Конрад Фритч, Директор проекта в Молдове

**Автор: А. Бендиен (АВ)**

**Дата: 18/2/2008**

---

Г-н Фритч много лет работал в странах бывшего Советского союза и в течение двух последних лет - в Молдове.

CNFA в настоящее время предоставляет поддержку средним компаниям в аграрном секторе Молдовы в создании «цепочки создания стоимости», сосредоточивая помощь на деятельности в период, наступающий после сбора урожая (включая брендинг и экспорт). Сейчас проект оказывает помощь, включая планирование бизнеса, 80 клиентским предприятиям.

Другой вид деятельности в настоящее время – отбор 100 небольших демонстрационных хозяйств по всей стране из 500, проявивших заинтересованность. Фермеры могут получить гранты в размере до \$ 2,000, полностью отвечающие стоимости свежих инвестиционных средств, которые представляет кандидат. В большинстве случаев инвестиции предназначены для приобретения нового ирригационного оборудования.

Г-н Фритч признал, что некоторые аспекты соответствуют задачам второй «опоры» отчета о политике ЕС в секторе сельского хозяйства. Однако, что касается охраны и поддержки «диких» территорий (вторая «опора»), то осуществление их на коммерческой основе не поощряется.

**КОМПЛЕКСНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬ В ЕВРАЗИЙСКОЙ СТЕПИ**

**ПРОГРАММА РЕГИОНАЛЬНЫХ ДЕЙСТВИЙ TACIS 2004:**

**КОМПОНЕНТ «БИОРАЗНООБРАЗИЕ»**

**EuropeAid/124907/C/SER/Multi/5**

**Украина, Молдова и Западная Россия**

**Встреча: ПроРуралинвест (ProRuralInvest), Кишинев**

- Г-н Виорел Герчиу, Президент

**Автор: А. Бендиен (АВ)**

**Дата: 18/2/2008**

---

ProRuralInvest – консалтинговая фирма, оказывающая услуги сельскохозяйственным предприятиям всех типов, а также действующая на высоком организационном уровне. Примером может служить полное осуществление таких экологически - ориентированных проектов, как Гарантинвест, который был инициирован и первоначально финансируван Министерством Великобритании по вопросам международного развития (DIFID). Фирме ProRuralInvest была доверена организационная работа по проекту, которая включала в себя не только создание Гарантинвеста, но и достижение договоренностей со всеми участвующими в проекте банками и их персоналом.

В настоящее время Гарантинвест – независимое учреждение, предоставляющее до 50% гарантий банкам для новых предприятий, демонстрирующих хорошие (финансовые) перспективы, на предоставление кредита до 1 млн. лей ( $\pm$  € 50,000). Кандидат может представить свои планы и заявку на получение кредита в один из 8 банков-участников. Некоторые директора имеют разрешение на выдачу кредита в размере  $\pm$  500,000 лей. Более подробную информацию можно найти в брошюре (на румынском языке) и на сайте [www.rural.md](http://www.rural.md).

# Annex 3 Отчет о встрече с представителями Проекта ЕБРР «Хозяйственная деятельность и развитие биоразнообразия в Евразийской степи»

КОМПЛЕКСНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬ В ЕВРАЗИЙСКОЙ СТЕПИ  
ПРОГРАММА РЕГИОНАЛЬНЫХ ДЕЙСТВИЙ TACIS 2004:  
КОМПОНЕНТ «БИОРАЗНООБРАЗИЕ»  
EuropeAid/124907/C/SER/Multi/5  
Украина, Молдова и Западная Россия

Встреча: **Королевское общество по защите птиц (RSPB)**  
-Г-н Марк Л. Дей, Менеджер программ в европейских странах, Международный отдел  
Автор: А. Бендиен  
Дата: 29/5/2008

---

Проект ЕБРР по развитию биоразнообразия в странах со степными зонами осуществляет Королевское общество по защите птиц (RSPB). Отчет о начальной стадии проекта будет представлен в июле. После утверждения будут представлены копии ТЗ, Проектного предложения и Первоначального отчета RSPB.

Руководителем задания проекта ЕБРР в Лондоне является г-н Марк Хьюз.

Проект ЕБРР сосредоточен на технической помощи, бизнес-планировании и финансовых механизмах, направленных на поддержку биоразнообразия, в то время как проект ЕС занимается определением и развитием подходящих пилотных территорий и предпринимательских инициатив как моделей длительной деятельности по охране и восстановлению степи.

Таким образом, оба проекта фактически нацелены на объединение мер по защите природы и экономического развития.

Бенефициар проекта ЕБРР не обязательно должен быть коммерческим предприятием, это может быть даже государственная организация.

Проект ЕБРР планирует осуществлять деятельность в первоначально определенных совместно с проектом ЕС целевых регионах, таким образом, включая Казахстан.

Для осуществления проекта ЕБРР Королевское общество по защите птиц (RSPB) будет использовать свой опыт в реализации проекта ЕС по развитию биоразнообразия в Болгарии, Венгрии и Польше, который начался 15 месяцев тому назад. Этот проект предоставляет предприятиям помощь в сфере разработки планов управления и заявок на финансирование третьей стороной на базе программы

«Натура 2000» и 7 существующих природных ресурсов, которые можно развивать. Несмотря на геологические и социально-экономические различия между странами, подход проекта к работе в Болгарии, Венгрии и Польше может служить ролевой моделью для проекта ЕБРР, а именно, в том, что касается привлечения частного сектора к поддержанию биоразнообразия в отличие от ситуации, когда к этому делу не подпускают «посторонних».

Также как и в проекте ЕС сотрудники проекта ЕБРР будут должны определить возможные источники финансирования предприятий, которые они выберут для консультирования и поддержки. Это может быть целый ряд учреждений - от местных банков до зарубежных учреждений или компаний, которые хотят улучшить свои каналы поставок.

Группа специалистов RSPB в сфере биоразнообразия и развития МСП/финансирования разработала систему целевого отбора и инструмент оценки компании. Готова форма расширенного списка, окончательного списка, процесса отсеивания и отбора кандидатов. Работа с этими предприятиями и характер предоставляемых им консультационных услуг – это не только планирование бизнеса и составление заявки на финансирование, но и встречи со «свидетелями» (подобными предприятиями) из разных мест, которые могут поделиться своими идеями и опытом становления их бизнеса.

Принимая во внимание то, что оба проекта решают вопросы в более или менее похожих сферах деятельности, и тот факт, что ЕБРР и ЕС договорились о сотрудничестве в этих направлениях, будет происходить обмен информацией, что включает обмен отчетами и рекомендациями относительно соответствующих заинтересованных сторон.