

Ю.О. ЛУПЕНКО**Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», м. Київ, Україна***С.В. АНДРОС*****Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», м. Київ, Україна*

Моделювання кредитної системи в умовах взаємодії банківського сектора з мікрофінансовими організаціями для фінансової підтримки агробізнесу

Фінансова підтримка малого агробізнесу шляхом розвитку інститутів мікрофінансування у всьому світі є альтернативою споживчому кредитуванню та пріоритетним завданням соціально-економічної політики. Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності вдосконалення кредитної системи, адаптованої до потреб банків і сектора мікрофінансування, як найбільш ефективного механізму кредитування малого агробізнесу з урахуванням оформлення його науково-теоретичної і методологічної основи, що відповідає кращій зарубіжній практиці. Предметом дослідження є система ефективної взаємодії мікрофінансових організацій і учасників фінансового ринку. В дослідженні розкрито основні положення моделювання кредитної системи для розширення і розвитку сегмента мікрофінансування і створення взаємовигідного співробітництва між кредитними організаціями та мікрофінансовими організаціями. Уточнено економічну сутність мікрофінансування. Визначено найбільш істотні ознаки, що характеризують можливості використання мікрокредитів малим агробізнесом. Розглянуто прямі і непрямі підходи банків для виходу на мікрофінансовий ринок. Обґрунтовано інституційні передумови для розвитку моделей мікрофінансування малого агробізнесу. Оцінено існуючий стан інфраструктури мікрофінансування в зарубіжних країнах, а також його інструментарій з урахуванням діючого законодавства. Узагальнено методологічні основи функціонування мікрофінансових організацій, використовуваної в західній практиці, і структуровано відмінності їх діяльності в різних країнах. Конкретизовано механізм взаємодії банків та мікрофінансових організацій у зарубіжній практиці мікрофінансування малого агробізнесу. Обґрунтовано форми вдосконалення кредитної інфраструктури для розвитку мікрофінансових організацій. Запропоновано модель прийняття рішень для комерційних банків у мікрофінансуванні аграрного виробництва. Розроблена стратегія моделювання кредитної системи на основі партнерства банків з мікрофінансовими організаціями для фінансової підтримки малого агробізнесу. Розроблені методичні рекомендації щодо вдосконалення сегмента мікрофінансування малого агробізнесу.

Ключові слова: кредитна система, банк, малий агробізнес, мікрокредит, мікрофінансові організації.

DOI [https://doi.org/10.33146/2307-9878-2020-2\(88\)-74-80](https://doi.org/10.33146/2307-9878-2020-2(88)-74-80)

Yu.O. LUPENKO*“Institute of Agrarian Economics” National Scientific Centre, Kyiv, Ukraine***S.V. ANDROS***“Institute of Agrarian Economics” National Scientific Centre, Kyiv, Ukraine*

Modeling the Credit System in the Conditions of Interaction of the Banking Sector with Microfinance Organizations for Financial Support of Agricultural Business

Today, financial support for small agribusiness through the development of microfinance institutions is an alternative to consumer lending and a priority of socio-economic policy in many countries around the world. The purpose of the article is to justify the need to improve the credit system, adapted to the needs of banks and the

* **Лупенко Юрій Олександрович**, директор Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» (м. Київ), доктор економічних наук, професор, академік Національної академії аграрних наук України.

** **Андрос Світлана Вікторівна**, провідний науковий співробітник відділу фінансово-кредитної та податкової політики Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» (м. Київ), доктор економічних наук, доцент.

microfinance sector, as the most effective mechanism for lending to small agribusiness, taking into account the design of its scientific, theoretical and methodological basis, consistent with best foreign practice. The subject of the study is a system of effective interaction between microfinance organizations and financial market participants. The article discloses the main principles of modelling a credit system to expand and develop the microfinance segment and create mutually beneficial cooperation between credit organizations and microfinance organizations. The economic nature of microfinance was clarified. The most essential features characterizing the possibilities of using microloans by small agribusiness were identified. Direct and indirect approaches of banks to enter the microfinance market were considered. Institutional prerequisites for the development of microfinancing models of small agribusiness were justified. The current state of microfinance infrastructure in foreign countries was examined, as well as its tools, taking into account existing legislation. The western practice of microfinance organizations functioning was reviewed and the differences in their activities in different countries were structured. The mechanism of interaction between banks and microfinance organizations in the foreign practice of microfinancing of small agribusiness was specified. The forms of improving the credit infrastructure for the development of microfinance organizations were justified. The decision-making model for commercial banks in microfinance of agricultural production was proposed. The developed credit system modeling strategy based on partnership of banks with microfinance organizations for financial support of small agribusiness. Methodical recommendations on improving the microfinance segment of small agribusiness were developed.

Keywords: credit system, bank, small agribusiness, microcredit, microfinance organizations.

Постановка проблеми. В умовах посткризової економіки і жорстких умовах кредитування малого агробізнесу не можна недооцінювати роль мікрофінансування, що представляє собою один з інноваційних інструментів розвитку кредитної системи країни. В якості пріоритетного завдання соціально-економічної політики України позначені питання фінансової підтримки малого агробізнесу, в першу чергу за рахунок розвитку інститутів мікрофінансування, оскільки даний напрямок у всьому світі є альтернативою споживчому кредитуванню. Сьогодні розвиток сектора мікрофінансування в Україні стримується відсутністю нормативно закріпленої стратегії його розвитку і розуміння його ролі у кредитній системі. Залишаються відкритими питання про систему мікрофінансових організацій (далі – МФО), переліку надаваних ними послуг, розмежування даних послуг з банківськими операціями. Необхідно глибоко осмислити: базові відмінності «кредиту» від «мікропозик» з урахуванням ризиків і резервів, закладених потенційним кредитором; структурно-логічний зв'язок між банківським сектором і МФО з урахуванням інтеграції України в ЄС і вимог до капіталізації банків і небанківських кредитних організацій; визначення базового регулятора для МФО з урахуванням «розмитой» формалізації наглядових функцій в особі НБУ, Нацкомфінпослуг і Міністерства фінансів.

Не менш критичними є питання створених у країні форм взаємодії МФО і кредитних установ у світлі міжбанківського кредитування. Фактично надання комерційними банками кредитів МФО не формалізоване і з точки зору чинного банківського законодавства означає класичне «перекредитування» потенційного позичальника, що заборонено нормативними актами НБУ. Втім, відповідно до міжнародної практики підтримки і фінансування МФО існує досить різноманітний кредитний інструментарій і методи, адаптовані в розвинених країнах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні проблеми розвитку кредитної системи з

урахуванням можливості її вдосконалення та інституційного розвитку досліджені в роботах C. Ahlin, J. Lin, M. Maio, 2011; B. Augsburg & C. Fouillet, 2010; V. L. Bogan, 2012 [1-4]. Вагомий внесок у розвиток методологічної бази мікрофінансової діяльності на рівні науково-прикладного інструментарію внесли такі вчені: A. Bhaduri, 1977; B. D'Espallier, M. Hudon, A. Szafarz, 2013; G. Dorfleitner, M. Leidl, C. Priberny, J. von Mosch, 2013; N. Hermes & R. Lensink, 2011; M. Hudon, 2007; A. K. Kar & R. B Swain, 2014 [5-10]. Серед праць, присвячених питанням вдосконалення кредитної системи, практиці мікрофінансування малого агробізнесу й обґрунтування його ролі в міжнародному масштабі, виділимо публікації таких авторів як R. Mersland & R. Ø. Strøm, 2009; A. Mia & V. G. R. Chandran, 2016; H. Monzurul, M. Chishty, R. Holloway, 2011; J. Morduch, 1999; P. W. Roberts, 2013 [11-16].

Разом з тим, дослідження, присвячені стимулюючим функціям кредитної системи для повноцінного розвитку мікрофінансування, носять недостатньо прикладний характер, мало уваги приділяється методологічним розробкам з питань вдосконалення механізмів партнерства мікрофінансового і банківського секторів з урахуванням необхідності фінансової підтримки малого агробізнесу. Дефіцит наукових праць, присвячених моделюванню кредитної системи в умовах взаємодії банків з МФО для фінансової підтримки малого агробізнесу, з урахуванням кращої зарубіжної практики, визначає дискусійність низки теоретико-методологічних положень і науково-прикладних аспектів окресленої проблеми та вимагає системного підходу до її вирішення, що обумовило актуальність даного дослідження.

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності вдосконалення кредитної системи, адаптованої до потреб банків і сектора мікрофінансування, як найбільш ефективного механізму кредитування малого агробізнесу з урахуванням оформлення його науково-теоретичної і методологічної основи, що відповідає кращій зарубіжній практиці.

Методологічною базою дослідження послужили загальнонаукові положення системного підходу, методи ситуаційного та порівняльного аналізу, методи фінансового, економічного, статистичного аналізу.

Виклад основного матеріалу. Існує величезний потенційний ринок роздрібних фінансових послуг для клієнтів з низькими доходами і все більше банків успішно приходять на цей ринок. Мікрофінансування – це категорія фінансових послуг, пропонує малому агробізнесу, при цьому сума окремо взятої транзакції нижче, ніж середній ВВП на душу населення, хоча точне визначення залежить від контексту окремо взятої країни. Спочатку термін «мікрофінансування» мав на увазі методологію фінансування суб'єктів малого бізнесу на умовах повернення позики. З орієнтацією на дану категорію позичальників, організовувалися перші мікрофінансові компанії по всьому світу. Аналогічні процеси відбувалися і в Україні. Однак сьогодні специфіка мікрофінансування в Україні полягає в тому, що мікропозики надаються переважно приватним особам. З причини низького рівня аналізу платоспроможності позичальника і високого ризику неповернення позики мікрокредити є високовартісним фінансовим продуктом, при цьому отримати його може будь-який споживач. В мікрофінансуванні представлений повний спектр фінансових послуг – кредитування, вклади, грошові перекази, страхування, лізинг, у галузь приходять організації різних правових форм.

Банки відіграють важливу роль на ринках фінансових послуг. У порівнянні з багатьма існуючими МФО, банки мають конкурентні переваги, таких як впізнаванні споживачами бренди, наявність розгалуженої інфраструктури і систем, а також доступ до капіталу. Комерційні можливості мікрофінансування малого агробізнесу привертають увагу банківського сектору. Топ-менеджмент банків усвідомлює, що фермерські господарства мають такі ж потреби, як і сільгосппідприємства, і що надання їм можливостей фінансової допомоги не тільки ефективно, але може відкрити міжнародні фінансові ринки для абсолютно нових клієнтів і активів.

У багатьох країнах світу держава ставить за обов'язок банкам надавати фінансові послуги сільськогосподарським підприємствам, що розглядаються як пріоритетні в соціальному плані. Так, у країнах БРІКС, зокрема в ПАР основна частка мікрокредитування здійснюється банківськими структурами. Так, обсяг кредитного портфеля двох банків (Capitec Bank і Teba Bank) становить 98,8% всіх мікрокредитів, виданих МФО ПАР (A. K. Kar & R. B Swain, 2014) [10].

Втім використання моральних або правових методів примусу не призводить до розвитку ефективних моделей надання фінансових послуг. Тим часом комерційні банки приходять на мікрофінансовий ринок, так як очікують стабільного прибутку і можливостей для зростання. При цьому банки стикаються з жорсткою конкуренцією на

традиційних роздрібних ринках, що, в свою чергу, викликає зменшення процентної маржі. Банки, які оперують категоріями майбутнього, досліджують нові ринки, що може привести до збільшення числа клієнтів при збереженні достатньої прибутковості. Для деяких з них мікрофінансування аграрного виробництва є прибутковим бізнесом. Звісно, не існує єдиної стратегії щодо виходу банків на мікрофінансовий ринок. У кожного банку своя бізнес-мета, своє конкурентне і регуляторне середовище. Вони користуються різними підходами щодо вибору моменту виходу на ринок. Кожен підхід має своє обґрунтування, характеристики ризику, фактори успіху і витрати. В залежності від того, як банк контактує з клієнтами, підходи можна розділити на прямі і непрямі. Деякі банки виходять на ринок, розширюючи свої операції з фізичними особами, щоб досягти мікрорівня шляхом створення відділу в банку або шляхом відкриття окремої компанії, наприклад, сервісної компанії або спеціалізованої фінансової організації. Інші банки застосовують непрямий підхід, працюючи з діючими МФО.

Важливим фактором, від якого залежить успіх бізнесу у майбутньому, є вибір підходу, який у більшій мірі відповідає місії і цілям банку. У моделі прийняття рішень для банків у мікрофінансуванні аграрного виробництва (рис. 1) розглядається вплив різних чинників на вибір різних моделей.

Відмітимо, що комерційні банки, які бажають використати можливості мікрофінансування, повинні дбайливо опанувати аргументи, наведені в моделі на рис. 1, особливо свої цілі, регуляторне середовище й наявну інфраструктуру та системи, обсяг ринкової ніші і конкуренцію. Враховуючи відмінності між звичною банківською діяльністю та мікрофінансуванням, банкам доцільно розглядати мікрофінансування як інноваційний напрямок бізнесу і провести маркетингові дослідження, подібні тим, які кожна фірма проводить при виході на новий ринок. Клієнти, зокрема малий агробізнес і продукти можуть представляти різний ступінь ризиків, що відрізняються від ризиків класичної банківської діяльності.

В світлі зазначеного, розглянемо підходи, які використовують зарубіжні банки для виходу на мікрофінансовий ринок. Зокрема, мова йде про надання послуг прямо через компанію мікрофінансових послуг: внутрішній мікрофінансовий відділ, спеціалізована фінансова організація, компанія мікрофінансових послуг. Діяльність через існуючі організації: зовнішнє фінансування роздрібних операцій, надання комерційних позик МФО, надання інфраструктури і послуг.

В контексті підходу щодо надання послуг розглянемо модель – внутрішній відділ. У цій моделі банк надає мікрофінансові послуги в рамках існуючої організаційної структури. Він може сформувати спеціалізований відділ у банку (внутрішній відділ) для здійснення мікрофінансової діяльності малого агробізнесу. На відміну від банківського, мікрофінансовий відділ не є окремим юридичним

суб'єктом і не підлягає регулюванню. Основну діяльність персоналу і систем банку доповнює мікрофінансування аграрного виробництва. Зважаючи на особливості мікрофінансування малого аграрного бізнесу, внутрішній відділ повинен бути адаптований до процедур і систем банку. Банк може розширити незалежність внутрішнього відділу за рахунок створення окремої системи, процедур позик,

кадрової політики й управління. Внутрішній відділ може бути пов'язаний з різними відділами банку, такими як відділ по роботі з фізичними особами чи відділ споживчого фінансування. Модель внутрішнього відділу можна зустріти у країнах світу, в тому числі: Банк Rakyat, Індонезія; Banque du Caire, Єгипет; Banco Solidario, Еквадор.

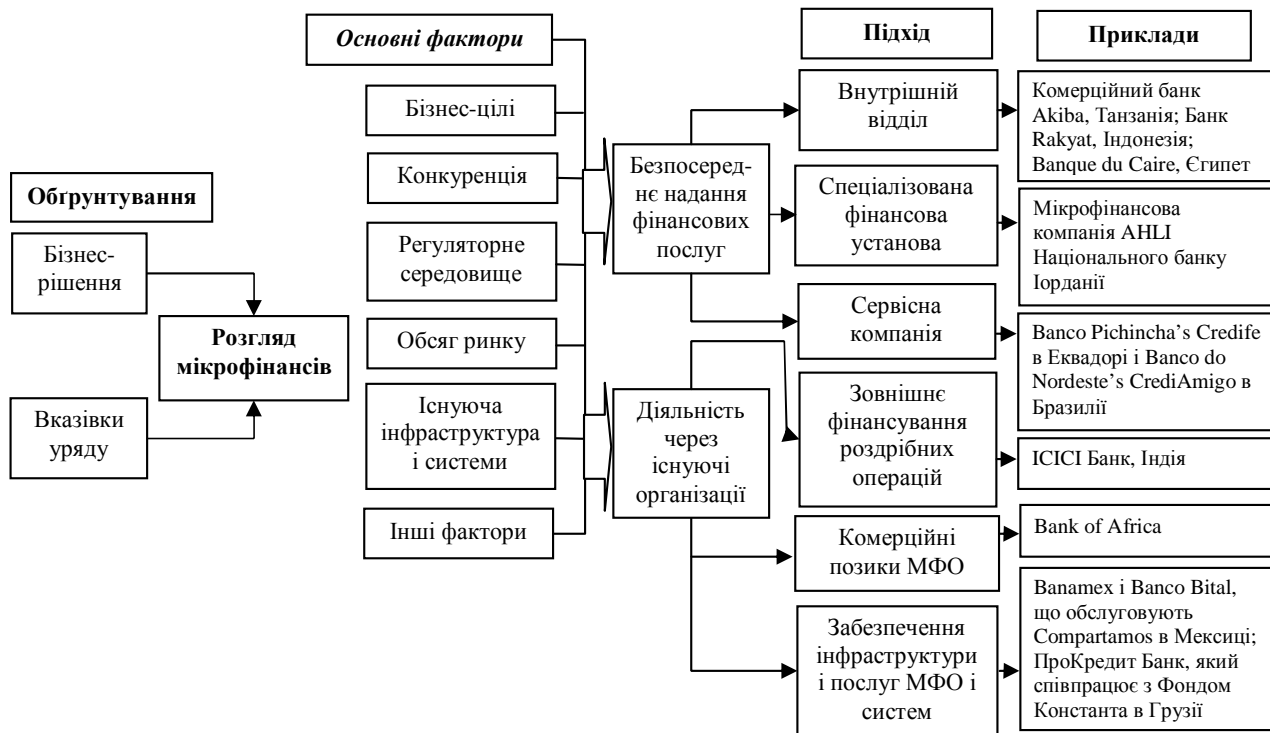


Рис. 1. Модель прийняття рішень для комерційних банків у мікрофінансуванні аграрного виробництва
Джерело: удосконалено авторами за (A. Bhaduri, 1977) [5].

Початком мікрофінансування сільського господарства в Індонезії прийнято вважати 1895 р., коли був заснований перший сільський банк – Bank Rakyat Indonesia. Спочатку банк обслуговував фермерів, а нині він має розгалужену мережу відділень і спеціалізується на кредитуванні малого і середнього бізнесу. В Індонезії розвинутий сегмент сільських кредитних інституцій або Badan Kredit Desa. Організації ці пропонують кредитні та ощадні продукти для фермерів, які вирощують рис. Нині діють сільські мікрокредитні організації (Lembaga Dana Kredit Pedesaan), що фінансуються урядом, а також спеціалізовані сільські кооперативні банки (Bank Perkreditan Rakyat). До речі, термін цей офіційно визнаний у 1992 р. у Законі про банківську діяльність. Цей Закон лімітував діапазон операцій сільських кооперативних банків можливістю видавати позики і приймати внески. В 2015 р. в Індонезії був прийнятий новий закон, покликаний регулювати діяльність банків і МФО. Законом було визначено, що з 2018 р., 20 % позик комерційних банків повинні бути мікропозиками підприємцям із сільської місцевості. Закон Індонезії про банківську діяльність від 2015 р. регулює роботу кредитних агентів, яких банки і МФО залучають для надання

позик. Закон визначає права і відповідальність кредитних агентів у відносинах з фінансовими організаціями. Державні програми і міжнародні донорські та кредитні програми є основним джерелом ліквідності для надання мікрофінансування малому агробізнесу.

У 2018 р. в Індонезії діяло понад офіційних 260 тис кредитних агентів, 119 комерційних банків, 1 643 сільських кооперативних банків та майже 600 тис МФО. Основні показники ринку: кредитний портфель 12,3 млрд дол. США; процентна ставка 12,4 % річних; обсяг кредитів у кредитному портфелі банку, за якими не виконуються умови кредитного договору – 2,1 % [17].

Примітно, що в Індонезії, як і в Індії, вкрай низький рівень неповернення позик і, отже, низька процентна ставка. Це, а також цільова аудиторія та цільове використання позик, відрізняють Індонезію та Індію від українського ринку мікрофінансування аграрного бізнесу.

В контексті щодо надання послуг розглянемо модель – спеціалізована фінансова установа (далі – СФУ). Топ-менеджмент банку може прийняти рішення створити окрему юридичну особу – СФУ для мікрофінансування малого агробізнесу замість

заснування внутрішнього відділу. СФУ отримує ліцензію і регулюється місцевим органом банківського нагляду подібно до фінансової компанії або іншої небанківської фінансової установи. При цьому право власності має виключно банк або це може бути спільне підприємство з інвесторами та стратегічними партнерами. СФУ надає роздрібні мікрофінансові послуги, в тому числі оформлення і видачу позик суб'єктам аграрного виробництва, а також прийом виплат та інші фінансові послуги малому агробізнесу. СФУ зберігає власний корпоративний статус, керівництво, органи управління, персонал і системи, відмінні від банку-партнера. В якості різновидів моделі нова установа може зберігати самостійність і обходитися власними силами, або може користуватися інфраструктурою банку (офіс, облік, інформаційні технології, сховище).

Модель спеціалізованих фінансових установ можна зустріти у багатьох країнах, зокрема: Banco del Estado de Chile і Banestado Microempresas; Теба Банк і Теба Кредит, Південна Африка; Мікрофінансова компанія ANLI Національного банку Йорданії.

В світлі подальшого дослідження розглянемо модель – *сервісні компанії*. У моделі з сервісною компанією банк засновує юридичну особу, що не є фінансовою установою (сервісну компанію) для підготовки мікропозик і послуг з управління портфелем. Сервісна компанія, на відміну від СФУ, виконує обмежене коло діяльності і не регулюється органами банківського нагляду. Позики й інші фінансові продукти (переводи, вклади, платіжні послуги), що пропонуються малому агробізнесу сервісною компанією, реєструються в звітах банку-засновника. Сервісні компанії зберігають самостійний корпоративний бренд, управління, керівництво, структуру, персонал і системи (хоча інформаційні системи прямо пов'язані з системами банку). Сервісна компанія може частково або цілком належати банку. Завдяки структурі сервісної компанії банки можуть залучати постачальників технічних послуг з досвідом надання мікрофінансових послуг малому агробізнесу та інших інвесторів в якості партнерів, чого вони не можуть дозволити при відкритті внутрішнього відділу. Сервісна компанія може працювати в окремих офісах, розташованих недалеко від банку або у регіонах у рамках мережі філій банку.

Серед прикладів сервісних компаній – Banco do Nordeste's CrediAmigo в Бразилії; Banco Pichincha's Credife в Еквадорі. Зокрема, Банком Нордесте була створена спеціальна програма мікрокредитування сільських підприємців, яку реалізовувала компанія «АгроАміго». На ці дві мікрофінансові компанії Банку Нордесте припадало більше половини всіх виданих мікрокредитів (57,5 %) (R. Servin, R. Lensink, M. van den Berg, 2012) [18].

В світлі здійснення діяльності через існуючі організації розглянемо модель – *зовнішнє фінансування роздрібних операцій*. У даній моделі банк укладає договір з великою МФО на надання

мікрофінансових позик малому агробізнесу, за якими банк веде облік, а МФО приймає рішення про видачу кредитів суб'єктам аграрного виробництва і обслуговує портфель позик в обмін на фіксовану оплату або частину процентного доходу. Договір являє собою так зване обслуговування банками транзакцій операторів мереж банкоматів. Мікрофінансовий продукт, включаючи грошові перекази, страхові послуги і позики малому агробізнесу, може продаватися МФО або під брендом банку, або під брендом їх обох. Банк може делегувати прийняття кредитних рішень МФО, якщо МФО має досвід підтримки якості портфеля позик на високому рівні, або може запропонувати спільну оцінку позик. Банк може вимагати від МФО не співпрацювати з іншими банками. Водночас дана модель передбачає спільне користування перевагами підтримки портфеля на якісному рівні і спільне покриття ризиків МФО і банком. Крім того, банк може зажадати від МФО надати часткове забезпечення під збитки або фінансувати частину портфеля мікрофінансових позик малого агробізнесу. Страхові компанії використовують схожі агентські моделі з МФО.

Модель зовнішнього фінансування роздрібних операцій використовує компанія Фінансовий Сервіс Бандхан, зареєстрована Резервним банком Індії як небанківська фінансова компанія. У 2014 р. компанія отримала згоду Резервного банку Індії на роботу як банківська структура.

Одним з найбільш успішних проектів мікрофінансування в Індії є інвестиції в Модель сільського підприємництва, яка впливає на поліпшення соціальної сфери країни. Мікрофінансування дозволяє створити мережу сільських підприємців, знаних з місцевими потребами сільського населення, розвинути ланцюжок постачальників, які виступають у ролі «дистриб'ютора на кінцевій милі» (наближаючи послуги і товар до споживача).

Компанії «Ай-Ті-Сі е-Чоупал» і «Хал Шакті» отримали мікрофінансування для створення моделі сільського підприємництва в Індії. У компанії «Хал Шакті» працюють 45 тис жінок у 15 індійських штатах. Компанія «Ай-Ті-Сі е-Чоупал» надає послуги 4 млн фермерів у 10 штатах. Венчурна компанія «Мокша Південь Аксес» здійснила мікрофінансування мережі компаній «Молочний шлях», в якій працює майже 15 тис дрібних фермерів, які працюють в 1110 селах штату Карнатака на південному Заході Індії (C. Wicherich, 2012) [19].

У світі багато компаній, які здійснюють грошові перекази, таких як Vigo, MoneyGram і Western Union, що співпрацюють з МФО, обслуговуючі клієнтів.

В світлі наукового пошуку розглянемо модель – *надання комерційних позик МФО*. Банки можуть відкривати кредитні лінії для МФО на поповнення оборотного капіталу або надавати строкові позики. Ця модель наближена до стандартів кредитування комерційних банків. Позики можуть бути незабезпеченими, забезпеченими заставою або активами, або грошовим депозитом, а також поручкою

третьої сторони. Банк може використовувати й інші угоди за умови надання періодичних фінансових звітів, можливостей здійснення перевірок, а також інших фінансових даних.

Багато банків у світі надають комерційні позики МФО. Серед основних факторів, що вказують на готовність МФО до комерційного фінансування відмітимо такі: кваліфіковане керівництво й ефективна система управління, орієнтована на прибутковість; доступна фінансова інформація; високої якості портфель позик з належними процедурами забезпечення та списання; інформаційна система, яка формує прозорі, своєчасні та необхідні звіти; реальні перспективи росту.

Модель надання комерційних позик МФО використовує мікрокредитна компанія Jiangsu Suzhou Jinjiu Rural Microcredit Company, яка в 2012 р. надала 329 сільським позичальникам кредитів у розмірі 91,9 млн дол. Активи компанії – 95,8 млн дол. Відношення власних коштів до активів – 65,6 %, кредитного портфеля до активів – 95,9%, прибутковість капіталу – 12,2 % (А. К. Kar & R. B Swain, 2014) [10]. Так, кооперативний сільськогосподарський банк Мааншан здійснює фінансову підтримку малих і середніх китайських підприємців у сільській місцевості, надаючи їм коротко- і довгострокові мікрокредити (від 300 тис до 5 млн юанів на строк від 3 місяців до 3 років).

Дослідимо модель – надання інфраструктури і послуг МФО. Іноді банк здійснює офісне обслуговування (включаючи послуги касирів) або допоміжні функції, зокрема обробка транзакцій для МФО або їх клієнтів та послуги з інформаційного забезпечення, а також забезпечує доступ до мережі банкоматів. Згідно з умовами договору, банк отримує комісійні, внески або орендну плату від МФО та її клієнтів. По-суті, обробка транзакцій – форма зв'язку між банками і МФО, що являє собою мінімальний ризик. Крім того, варіант даної моделі передбачає: МФО для обслуговування малого агробізнесу може розмістити свій персонал у відділенні банку або може зробити ставку на інфраструктуру банку (наприклад, касирів і банкомати) для видачі позик і прийому виплат, операцій з обміну іноземної валюти та внутрішніх і міжнародних переказів. Малий агробізнес може відкривати рахунки в банку або отримувати позики і погашати позики через рахунок МФО в банку. Функції забезпечення здійснюються банком, якщо інформаційні системи об'єднані.

Модель надання інфраструктури і послуг МФО використовують ПроКредит Банк, який співпрацює з Фондом Константа в Грузії; Vanamex і Vanco Vital, що обслуговують Compartamos в Мексиці. До відома, банки Мексики мають свої відмінні риси, які стосуються клієнтів і їх рахунків. Так, кредитну карту може отримати тільки резидент Мексики. При цьому ліміт кредиту не перевищує 15 тис песо, а відсотки по виплатах високі. Гроші на рахунок зберігаються тільки в національній валюті, навіть, якщо кошти переводять на власний рахунок з іншої країни, в іноземній валюті, сума коштів механічно буде

переведена в песо. При знятті готівкових коштів громадяни-клієнти іноземних банків, володіють інформацією про те, що їхній рідний банк знімає комісію згідно з умовами користувача, а також кожен мексиканський банк, через банкомат якого проводиться операція, знімає свою фіксовану суму.

Висновки. Встановлено, що у представлених моделях доцільно брати до уваги різний рівень ризику для банків і різні напрями управління ними. По-перше, кожен банк при виході на новий ринок повинен враховувати у першу чергу власні стратегічні інтереси і можливості фінансово-кредитної установи зокрема, конкуренцію й інші ринкові фактори. По-друге, банки, які прагнуть взяти орієнтир на мікрофінансування малого агробізнесу, повинні розробити і запропонувати нові продукти відповідно до потреб і запитів цільової клієнтури, зокрема суб'єктів аграрного виробництва. Для ефективного продажу фінансового продукту банки повинні адаптувати свої системи і процедури, проводити спеціалізовані кадрові тренінги, щоб зацікавити нових клієнтів. Принаймні існує маса різних моделей виходу на мікрофінансовий ринок, але жоден з банків не може досягти успіху без підтримки керівництва і правління.

Структуровані методологічні особливості функціонування МФО в міжнародній практиці, які полягають у впровадженні передової системи ризик-менеджменту, що дозволяє вирішувати принципово важливе завдання-перехід від управління очікуваними втратами до управління непередбаченими втратами. Доведено, що зарубіжні МФО мають більший запас фінансової стійкості, на відміну від вітчизняних МФО і можуть більш адекватно прорахувати власні ризики; мають адаптовані технології оцінки ризиків, з урахуванням практики діяльності розвинутих країн вміють використовувати принципи конвергенції при відповідності їх діяльності ринкової дисципліни загальносвітового рівня.

Встановлено, що банкові досить складно розраховувати на величезні гроші від мікрофінансування аграрного бізнесу. Втім, за умови відданості ідеї будь-який банк спроможний задіяти людські і фінансові ресурси, необхідні для трансформації мікрофінансування в прибутковий елемент бізнесу. Досвід окремих країн свідчить, що застосовувані ними моделі мікрофінансування і дані про прибуток учасників ринку стимулюють топ-менеджмент українських банків до розгляду даного напрямку бізнесу в довгостроковій перспективі. Існує великий потенційний ринок для банків, що успішно обслуговують аграріїв.

Обґрунтовано підспідок успіху обслуговування малого аграрного бізнесу послугами мікрофінансування, а саме: *відданість* керівництва і правління, ентузіасти всередині колективу і відповідність стратегії комерційною банку; *досвід* використання нових методів мікрофінансування і способів обслуговування малого агробізнесу; *інфраструктура* – вигідне розташування для

суб'єктів аграрного виробництва; *фінансовий продукт* – спеціально пристосований для малого агробізнесу і неформального ринку; *процедури і системи*, адаптовані для мікрофінансової діяльності (порядок, що забезпечує екстрене реагування на затримку розрахунків); *навчання* персоналу і мотивація за залучення нових суб'єктів аграрного виробництва, продукти і системи збуту.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, по-перше, вони можуть бути використані для підвищення ефективності функціонування мікрофінансового сектора України, в частині пошуку резервів для зростання довгострокових програм підтримки малого агробізнесу; по-друге, є методологічні основи для створення прикладного інструментарію по оцінці кредитних ризиків МФО, їх законодавчої основи, відповідної позитивної зарубіжної практики, що склалася в світовій кредитній системі; по-третє, надають можливість для вироблення моделі вітчизняної кредитної системи з урахуванням розвитку партнерських програм підтримки мікрофінансової діяльності; по-четверте, визначають базовий потенціал для кредитної системи України в частині підвищення капіталізації учасників мікрофінансового сектора з урахуванням обмеженої нормативної бази, обумовленої формалізованим регулюванням і відсутністю зовнішніх рейтингів, які розкривають реальний стан МФО.

4 References

- Ahlin, C., Lin, J., Maio, M. (2011). Where does microfinance flourish? Microfinance institution performance in macroeconomic context. *Journal of Development Economics*, 95(2), 105–120.
- Augsburg, B., Fouillet, C. (2010). Profit empowerment: The microfinance institution's mission drift. *Perspectives on Global Development and Technology*, 9(3–4), 327–355. DOI: 10.1163/156914910X499732.
- Basharat, B., Hudon, M., Nawaz, A. (2015). Does efficiency lead to lower prices? A new perspective from microfinance interest rates. *Strategic Change*, 24(1), 49–66. DOI: 10.1002/jsc.1997.
- Bogan, V. L. (2012). Capital structure and sustainability: An empirical study of microfinance institutions. *Review of Economics and Statistics*, 94(4), 1045–1058. DOI: 10.1162/REST_a_00223.
- Bhaduri, A. (1977). On the formation of usurious interest rates in backward agriculture. *Cambridge Journal of Economics*, 1, 341–352. DOI: 10.1093/oxfordjournals.cje.a035369.
- D'Espallier, B., Hudon, M., Szafarz, A. (2013). Unsubsidized Microfinance Institutions. *Economic Letters*, 120(2), 174–176. DOI: 10.1016/j.econlet.2013.04.021.
- Dorfleitner, G., Leidl, M., Priberny, C., von Mosch, J. (2013). What determines microcredit interest rates? *Applied Financial Economics*, 23(20), 1579–1597. DOI: 10.1080/09603107.2013.839860.
- Hermes, N., Lensink, R. (2011). Microfinance: Its impact, outreach, and sustainability. *World Development*, 39(6), 875–881. DOI: 10.1016/j.worlddev.2009.10.021.
- Hudon, M. (2007). Fair interest rates when lending to the poor. *Ethics and Economics*, 5(1), 1–8.
- Kar, A. K., Swain R. B. (2014). Interest rates and financial performance of microfinance institutions: recent global evidence. *European Journal of Development Research*, 26(1), 87–106. DOI: 10.1057/ejdr.2013.33.
- Mersland, R., Strøm, R. Ø. (2009). Performance and governance in microfinance institutions. *Journal of Banking & Finance*, 33(4), 662–669. DOI: 10.1016/j.jbankfin.2008.11.009.
- Mia, A., Chandran, V. G. R. (2016). Measuring financial and social outreach productivity of microfinance institutions in Bangladesh. *Social Indicators Research*, 127(2), 505–527. DOI: 10.1007/s11205-015-0979-5.
- Monzurul, H., Chishty, M., Halloway, R. (2011). Commercialization and changes in capital structure in microfinance institutions: An innovation or wrong turn? *Managerial Finance*, 37(5), 414–425.
- Morduch, J. (1999). The role of subsidies in microfinance: evidence from the Grameen Bank. *Journal of Development Economics*, 60(1), 229–248. [https://doi.org/10.1016/S0304-3878\(99\)00042-5](https://doi.org/10.1016/S0304-3878(99)00042-5).
- Roberts, P. W. (2013). The profit orientation of microfinance institutions and effective interest rates. *World Development*, 41(1), 120–131. DOI: 10.1016/j.worlddev.2012.05.022.
- Sama, L. M., Casselman, R. M. (2013). Profiting from poverty: ethics of microfinance in BOP. *South Asian Journal of Global Business Research*, 2(1), 82–103. DOI: 10.1108/20454451311303301.
- Goncharova, K. (2019). Istoki mikrofinansovykh servisov: Opyt Indonezii [The Origins of Microfinance Services: Indonesia's Experience]. Retrieved from <https://investgazeta.ua/blogs/istoki-mikrofinansovykh-servisov-opyt-indonezii>.
- Servin, R., Lensink, R., van den Berg, M. (2012). Ownership and technical efficiency of microfinance institutions: Empirical evidence from Latin America. *Journal of Banking & Finance*, 36(7), 2136–2144. DOI: 10.1016/j.jbankfin.2012.03.018.
- Wichterich, C. (2012). The other financial crisis: Growth and crash of the microfinance sector in India. *Development*, 55(3), 406–412. DOI: 10.1057/dev.2012.58.