

An aerial photograph showing a combine harvester and a grain elevator in a field. The harvester is on the left, and the elevator is on the right, with a long conveyor belt connecting them. The field is filled with rows of crops.

Агрі Візія:

Програма фінансування малих фермерів через товарні кредити від великих агрокорпорацій

89gcs.com

 **Global**
consulting services

Огляд

ВИКЛИК

Недостатнє
фінансування
українськи[малих
фермерств

Прошарок «сірих» торговців

Низька маржа для фермерів

Низька маржа для агро-
корпорацій

Слабка маржинальність для
агropостачальників

Банки не кредитують дрібних
фермерів

Слабка інтеграція дрібних
фермерів у реальну економіку

РІШЕННЯ

Донорська
програма для
українського
агросектору за
підтримки МФО

Позики та гранти МФО великим
агрокорпораціям

Початкова залученість 10-20
великих агрокорпорацій

Торговельні кредити та
авансові внески від
агрокорпорацій дрібним
фермерам

Технічна підтримка

Заохочення малих фермерів до
підвищення фінансової
грамотності

Двосторонні позики АБО
місцева установа-посередник

Переваги для великих агрокорпорацій

- ❖ Збільшення продажів фермерам
- ❖ Збільшення маржинальності за рахунок скорочення сірих торговців
- ❖ Підвищений попит на сільськогосподарські ресурси

Переваги для малих фермерів

- ❖ Розширений доступ до фінансів
- ❖ Інтеграція дрібних фермерів у реальну економіку
- ❖ Збільшення маржинальності

Переваги для українського сільського господарства

- ❖ Збільшення прибутків та інвестицій
- ❖ Стабільність сектору для міжнародних інвесторів
- ❖ Більша прозорість і підзвітність

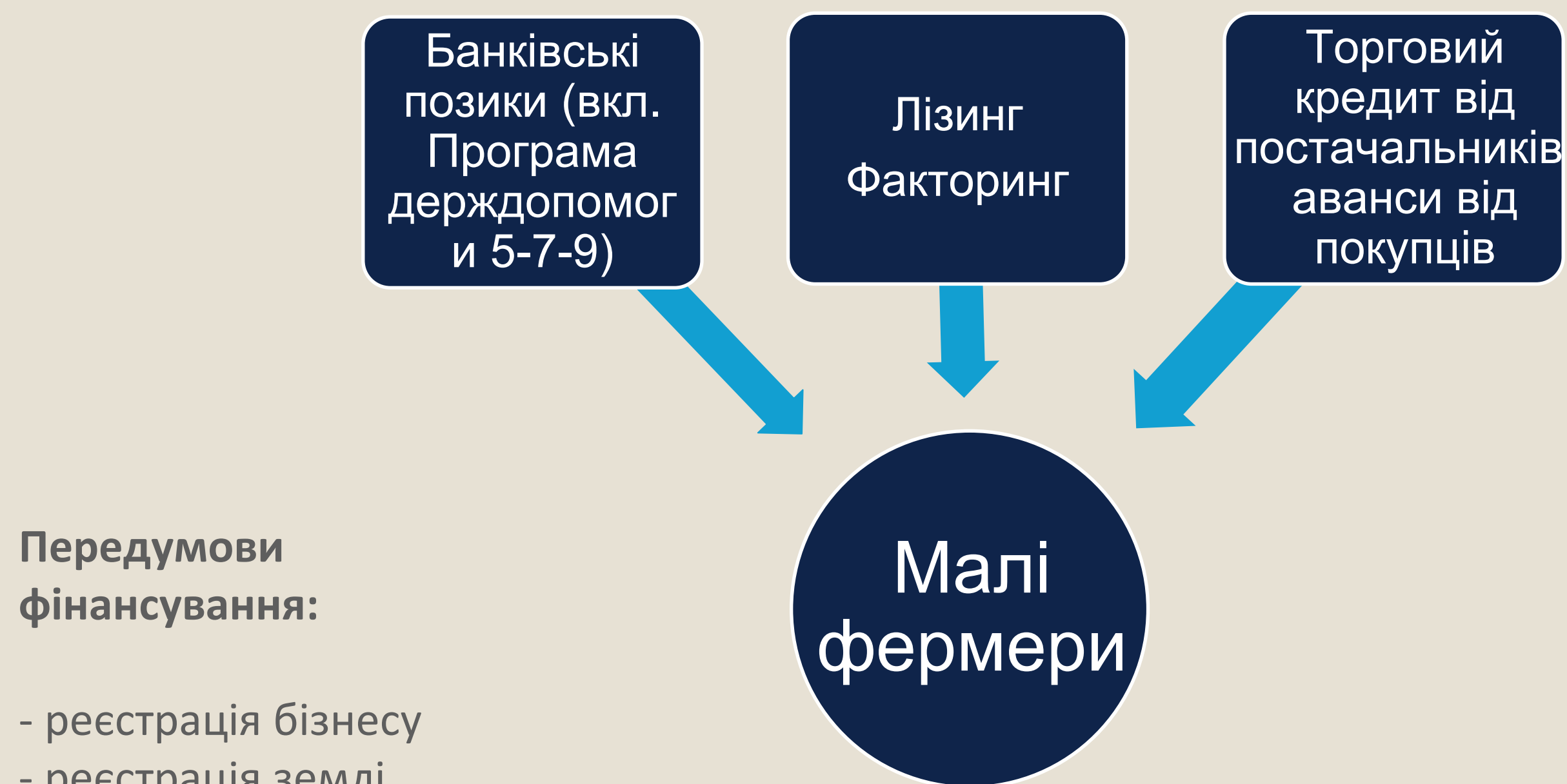
Особливості сільського господарства України

- ❖ 41 млн га* сільськогосподарських угідь; 32,9 млн га орної землі
- ❖ 22% сільськогосподарських угідь окуповано
- ❖ 6,45 млн га** в обробці 117 найкращих агрохолдингів
- ❖ 73 тис. юридичних осіб та 17,9 тис. приватних підприємців зареєстровані як сільськогосподарські підприємства
- ❖ Близько 29 тис. фермерських господарств обробляють 4,7 млн га землі
- ❖ понад 3,9 млн домогосподарств обробляють 6,2 млн га
- ❖ Лише 22,6% сільськогосподарських домогосподарств мають техніку та обладнання
- ❖ 55,6% сільського населення з правами на землю сільськогосподарського призначення зайнятого у сільському господарстві
- ❖ За оцінками Київської школи економіки (KSE), дефіцит агрофінансування становить приблизно 19 млрд дол.
- ❖ Земельна реформа дозволяє придбання землі, з 01.01.24 юридичні особи можуть купувати землі с/г призначення (<10 тис. га).

* Державна служба статистики України

**<https://latifundist.com/rating/top100#351>

Формулювання проблеми: фінансування малих фермерів



Передумови фінансування:

- реєстрація бізнесу
- реєстрація землі
- проведення операцій через банківські рахунки

Програма:

Фермери традиційно віддають перевагу готівковим розрахункам, ведучи традиційний спосіб роботи, маючи низьку фінансову грамотність та уникаючи адміністрування ПДВ.

Це створило прошарок «сірих торговців», які скуповують зібраний урожай безпосередньо з полів за готівку. Потім вони продають це збіжжя великим трейдерам, залишаючи фермерам дуже низьку маржу, що посилює проблему їхнього недофінансування.

Формулювання проблеми: банки не кредитують малих фермерів



Низька фінансова грамотність

Низький рівень формалізації бізнесу малих фермерів
Віддають перевагу операціям готівкою
Неможливість продемонструвати свою бізнес-модель



Немає кредитного рейтингу та застави

Відсутність надійної та прозорої фінансової інформації для оцінки кредитоспроможності
Відсутність/недостатність застави



Виклики для кредитора

Висока операційна вартість обробки великої кількості дрібних заявок
Оцінка кредитного ризику як високого через відсутність прозорої звітності

Фінансування фермерів: роль великих агрокорпорацій

Товарне кредитування

Агрокорпорації вже надають торгові кредити малим агровиробникам, дозволяючи їм купувати облад та виробничі матеріали, такі як насіння, добрива та засоби захисту рослин у кредит.

Це дозволяє малим фермерам отримати доступ до необхідних ресурсів без негайних грошових витрат.

Аванси

Агрокорпорації надають аванси фермерам, забезпечуючи їх коштами для посівної кампанії та подальшого агро-виробничого циклу. Ці аванси слугують оборотним капіталом для фермерів, допомагаючи їм покрити початкові витрати до продажу врожаю.

Викуп врожаю

Корпоративні постачальники та виробники сільськогосподарської продукції купують врожай у малих фермерів одразу після його збору. Це гарантує ринок збуту для врожаю та забезпечує агровиробникам надійного покупця.

Стабільність у ланцюжку створення вартості

Надаючи фінансову підтримку та виступаючи основними покупцями сільськогосподарських культур, великі агрокорпорації сприяють стабільності всього сільськогосподарського виробничо-збутового ланцюжка.

Позиціонування великих агрокорпорацій

Актуальні проблеми великих агрокорпорацій у роботі з дрібними фермерами:

- Потенційні проблеми комплаєнсу, пов'язані з роботою з неоформленими контрагентами;
- Потенційні податкові (ПДВ) наслідки через відсутність формалізації малих фермерів (земля та врожай не зареєстровані);
- Операційні витрати на обробку великої кількості дрібних фермерів вимагають інвестицій в автоматизацію / масштабування обробки / андеррайтинг;
- Потенційні проблеми з якістю закуплених товарів.

Майбутні переваги для великих агрокорпорацій у фінансуванні фермерів:

- Знання аграрного сектору зсередини;
- Наявність системи показників або інших інструментів для оцінки клієнтів;
- Можливість оцінити агротехнології у використанні, та спрогнозувати врожайність сільськогосподарських культур
- Добре розроблене маркетингове позиціонування та стратегії
- Наявна широка клієнтська база

Великі агрокорпорації завдяки своїм маркетинговим та операційним можливостям спроможні розширити доступ до фінансування для мікро- та малих агровиробників, **якщо вони зможуть отримати підтримку у вигляді доступної ліквідності/розподілу ризиків та/або часткової компенсації операційних витрат**, необхідних для надання торгових кредитів більшій кількості клієнтів.

Переваги для великих агрокорпорацій



Збільшення продажів для агропостачальників, що стимулює попит на сільськогосподарські ресурси.



Розширення мережі постачальників зерна диверсифікує прямих постачальників зерна для кращої стабільності ринку

Ліквідація прошарку сірих трейдерів збільшить маржу як великих агрокорпорацій, так і малих фермерів.



Робота з клієнтами у прозорий спосіб знижує комплаєнс та податкові ризики.



Обмін знаннями з малими агровиробниками підвищить якість та передбачуваність їхніх врожаїв.

Потенційний план програми

- Створення програми за участю міжнародних фінансових інституцій та агенцій розвитку, які будуть виступати в якості кредиторів та донорів;
- Метою програми буде надання фінансування малим фермерам через великі агрокорпорації у формі торгових кредитів/авансів;
- Змішане фінансування з технічною допомогою, спрямоване на підтримку потенціалу великих агрокорпорацій у роботі з малими фермерами (наприклад, у формі покриття частини операційних витрат);
- Стимулювання та підтримка малих фермерів у підвищенні прозорості та формалізації шляхом впровадження цифрового обліку та звітності, а також адміністрування ПДВ;
- Стимулювання ініціатив з фінансової та агробізнес-освіти для одержувачів торгових кредитів/авансів.

Відбір 10 великих сільськогосподарських корпорацій, які бажають взяти участь у програмі та здатні масштабувати торгові кредити та аванси своїм клієнтам на рівні 200-500 клієнтів на компанію із середньою сумою угоди 50 тис. доларів США (земельний банк 200-700 га). Це відкриє до ~250 млн доларів США додаткового фінансування для малих фермерів щорічно.

Потенційні учасники програми



**Кредитори / Інвестори -
Міжнародні фінансові
установи:**

Надання ліквідності великим
агрокорпораціям;
Надання механізмів розподілу
ризиків.



**Донори - Міжнародні агенції
розвитку:**

Грантова підтримка для
покриття операційних витрат
великих агрокорпорацій;
Грантова програма для
цифрової платформи;
Підтримка освітніх та
маркетингових заходів.



**Великі агрокорпорації
(агрохолдинги,
постачальники, трейдери):**

Надання торгових кредитів та
авансів малим фермерам;
Обмін ноу-хау та
сільськогосподарськими
технологіями з малими
фермерами.



Дрібні фермери:

Кінцевий отримувач коштів;
Відповідність критеріям
програми для участі
у програмі.



**Постачальник(и) цифрових
технологій:**

Розробка онлайн-платформи
для ведення бухгалтерського
обліку та адміністрування ПДВ
для малих фермерів
Розробка рішення для
реалізації програми



Он-лайн платформа для управління кредитуванням (WeAgro)

Ми використовуватимемо існуючу платформу WE Agro що була розроблена компанією **Activitis** за допомогою проекту **USAID Agro**, для управління кредитним процесом і звітності (надання фермерам товарних кредитів великими агро корпораціями). Платформа надає доступ до скорингової моделі, миттєвої верифікації клієнтів та інтегрована із ДАР.

→ Легке укладання угод через платформу .

Time to YES

Вбудований скорінг і перевірка контрагента.

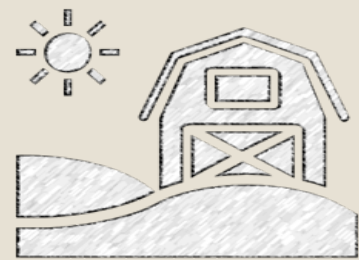
ДАР

API інтеграція з Державним Аграрним Реєстром

Верифікація клієнта

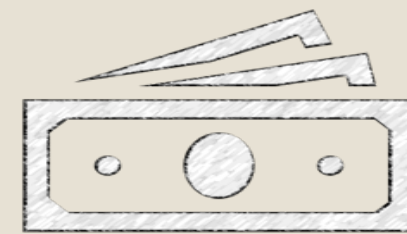
Перевірка інформації по 602 критеріях з понад 100+ відкритих джерел даних

Агро Платформа – що ще?



Бухгалтерська платформа

Хмарна онлайн-платформа
Проста у використанні для малих фермерів
Потенційна заміна російській 1С



Адміністрування податків

Прозорість малих агровиробників
Податкові надходження до державного бюджету
Передумова: зобов'язання уряду вчасно відшкодовувати ПДВ

Розглянути: створення спеціального рахунку для відшкодування ПДВ - для забезпечення реінвестування коштів у бізнес (як оборотний капітал або капітальні інвестиції)



Питання для розгляду

Фінансування за рахунок гранту для забезпечення незалежності від приватних інвесторів
Власник платформи - громадська організація?
Власник даних - держава? (за аналогією з Дією, Prozorro)
Захист конфіденційності даних

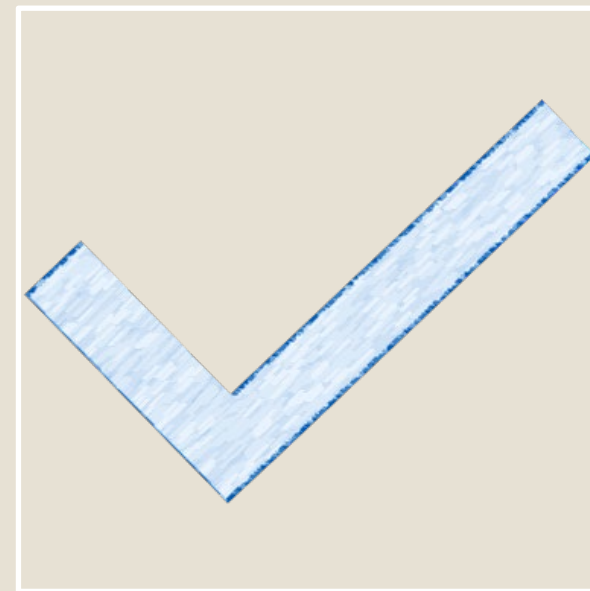
Критерії участі для малих фермерів

Програма має бути структурована таким чином, щоб стимулювати бенефіціарів торгового кредиту формалізувати свій бізнес і стати більш прозорим / привабливим для банків, проводити розрахунки в безготівковій формі через банківські рахунки.

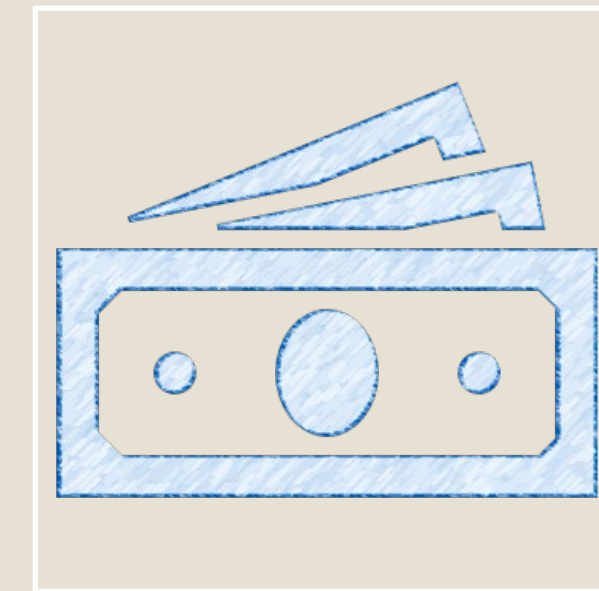
Фермери-учасники зобов'язуються використовувати бухгалтерську платформу <яка має бути розроблена> для створення зрозумілої та прозорої звітності.



Юридичне оформлення бізнесу



Належна реєстрація землі та звітність про врожай



Початок здійснення транзакцій через банки замість готівки

Диференційовані підходи до фінансування програм



Двосторонні угоди між донорами/кредиторами та великими аграрними корпораціями

Опція 1

Створення консорціуму агрокорпорацій, який отримуватиме та розподілятиме фінансування між учасниками програми.

Опція 2

Використання фінансової установи як посередника між кредиторами/донорами та учасниками (наприклад, Фонду Розвитку Підприємництва або місцевого банку)

Опція 3

Роль керівника програми / консультантів

Розробити програму, що включає:

- Критерії прийнятності для агрокорпорації
- Кристалізація цільового сегменту мікро/малих агропідприємств та умов їхньої участі (з урахуванням довгострокового впливу);
- Моделювання очікуваного охоплення

Супровід та управління програмою

Розробка та підтримка у впровадженні нового фінансового продукту

Моніторинг впливу програми та звітування перед донорами та кредиторами

Вплив програми

Довгострокова стабільність та зростання

- Інвестуючи в мале фермерство та сільські громади, великі аграрні компанії сприяють довгостроковій стабільності та зростанню.
- Сталий розвиток сільського господарства забезпечує стабільне постачання сировини, гарантує майбутній доступ до ринків та сприяє створенню сприятливого бізнес-середовища.

Впровадження технологій та інновації

- Доступ до фінансування сприяє інвестиціям у передові сільськогосподарські технології.
- Великі агрокомпанії можуть ділитися своїми знаннями в галузі точного землеробства, сучасних агро-технологій, щоб підвищити продуктивність і знизити витрати.
- Інновації в технологіях підвищують конкурентоспроможність та стійкість.

Передача знань та розбудова потенціалу

- Участь у програмі дає можливість великим аграрним компаніям ділитися знаннями та передовим досвідом з малими фермерами.
- Навчальні програми з сучасних методів ведення сільського господарства, фінансової грамотності та управління бізнесом підвищують потенціал малих фермерів.
- Передача знань сприяє взаємному зростанню та зміцненню сільськогосподарської спільноти.

Стратегічне кадрове забезпечення для агровиробників

- Програма дозволяє великим аграрним компаніям залучати та утримувати кваліфікованих молодих спеціалістів.
- Підвищення рівня освіти та вдосконалення технологій приваблюють талановитих людей, забезпечуючи компетентну робочу силу.
- Таке стратегічне кадрове забезпечення підвищує операційну ефективність та інновації.

Вплив програми (продовження)

Соціальне та державне управління

- Зробити малі фермерські господарства більш легалізованими, прозорими та прийнятними для банків. Відхід від готівкових розрахунків сприятиме боротьбі з корупцією.
- Місцеві громади отримають більше податків для фінансування потреб сільських громад.

Диверсифікація економіки та розвиток сільських територій

- Програма сприяє економічній диверсифікації шляхом створення можливостей у сільській місцевості.
- Інвестиції в сільське господарство сприяють створенню робочих місць, зменшенню міграції до міст та стимулюють місцеву економіку.
- Процвітаючий сільськогосподарський сектор може призвести до створення допоміжних підприємств, що сприятиме створенню сприятливої екосистеми для сільських громад.

Покращена надійність ланцюжка постачань

- Співпраця з ширшою мережею малих фермерів зменшує залежність від кількох великих постачальників. Така диверсифікація підвищує стійкість ланцюга постачання, зменшуючи ризики, пов'язані з погодними коливаннями, ринковою невизначеністю та геополітичними факторами.

Екологічна сталість

- Великі сільськогосподарські компанії можуть сприяти поширенню сталих методів ведення сільського господарства серед малих фермерів. Це включає в себе впровадження органічного землеробства, агро-лісо-меліорації та водозбереження. Ініціативи з екологічної сталості покращують репутацію бізнесу та задовольняють споживчий попит на екологічно чисту продукцію.

Наші експерти



Тетяна Томаш

Директор Прграми

Старший радник

Тетяна - досвідчена фінансова експертка з майже тридцятирічним досвідом роботи в банківській сфері на керівних посадах у сфері корпоративних фінансів, ризик-менеджменту та аудиту.



Тетяна Корган

Директор, керівник Київського офісу

Старший радник

Тетяна має 25 років досвіду в провідних банках України в сфері корпоративного банкінгу та ризик-менеджменту.



Бішой Закі

Державні програми та МФО

Стратег публічного сектору

Бішой працював старшим консультантом для міжнародних організацій та МФО, розробляв та адміністрував проекти на суму понад 200 млн дол.



Майкл Коттакіс

Стратегія державного сектору

Співзасновник та генеральний директор

Майкл - економіст і старший стратегічний радник. Він спеціалізується на координації між державою та бізнесом, а також консультує вищих державних та бізнес-лідерів з питань стратегічного планування та економічного моделювання.



Крістіан С. Гурі

Експерт у справах ЄС

Співзасновник та керівник політичного відділу

Крістіан має багаторічний досвід роботи у справах ЄС в Брюсселі, спочатку в Європейській комісії, а потім на кількох керівних посадах в консалтингових компаніях. Він є експертом з питань права ЄС та створення коаліцій.



Лілія Буряченко

Експертка з державного сектору в Україні

Асистент з політичних питань

Лілія - експертка з комунікацій у державному секторі, яка вже кілька років працює у сфері українських та міжнародних публічних справ.

