

Коммерциализация была ужасным неправильным поворотом для микрофинансирования, и это указывает на тревожный «дрейф миссии» в мотивации тех, кто кредитует бедных. Нищету следует искоренять, а не рассматривать как возможность заработать деньги.

*Мухаммад Юнус, Нью-Йорк Таймс, 14 января 2011 г.
<http://www.nytimes.com/2011/01/15/opinion/15yunus.html>*

Оценка эффективности применения аналитических методов мониторинга состояния и прогноза урожайности с/х посевов для поддержки принятия решений по выдаче микрокредитов фермерам в Республике Индия.

Содержание

1. Обзор особенностей состояния фермерских хозяйств Индии с точки зрения кредитных организаций	3
1.1 Семь основных тенденций развития фермерских хозяйств в Индии	3
1.2 Анализ форм капитала маргинального и мелкого фермера в Индии с точки зрения экономической социологии.....	9
1.3 Обзор особенностей микрокредитования фермеров в Индии.....	14
1.4 Пример бизнес-процесса выдачи кредита МФО группе совместной ответственности (JLG)	22
1.5 Kisan Credit Card —большой шаг правительства Индии навстречу фермерам	24
Список литературы	27
Сокращения.....	29
Определения.....	32

1. Обзор особенностей состояния фермерских хозяйств Индии с точки зрения кредитных организаций

1.1. Семь основных тенденций развития фермерских хозяйств в Индии



Фермеры возделывают свои поля. Фото: РТИ

1. Уменьшение количества фермеров-землевладельцев.

Согласно переписи 2011 года, 96 миллионов земледельцев указали сельское хозяйство в качестве своего основного занятия, по сравнению с 103 миллионами в 2001 году и 110 миллионами в 1991 году. По-прежнему 46 % населения работает полный рабочий день на сельскохозяйственных землях (Vijay Jawandhiya, 2020).

2. Уменьшение площадей владений фермеров.

Средняя площадь операционных владений фермеров сократилась с 2,28 га в 1970-71 годах до 1.15 га в 2010-11 годах и 1.08 в 2015-16 годах, согласно предварительным оценкам 10-й сельскохозяйственной переписи 2015-16 годов, и мелкие и маргинальные владения составляют почти 90 % наших общих сельскохозяйственных угодий (рисунок 1.1) (Vijay Jawandhiya, 2020).



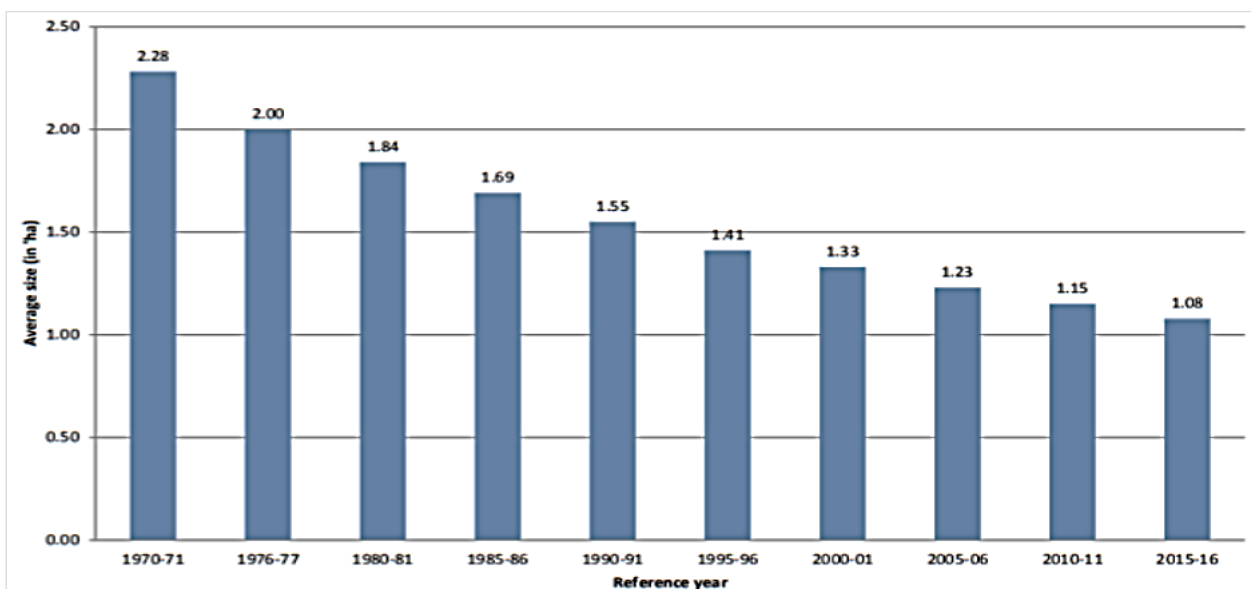


Рисунок 1.1 – Средний размер действующих хозяйств по данным различных сельскохозяйственных переписей

3. Увеличение количества мелких и маргинальных фермеров.

Другой поразительной особенностью сельского хозяйства Индии является продолжающаяся тенденция увеличения числа мелких хозяйств в стране. Первая сельскохозяйственная перепись, проведенная в начале 1970-х годов, показала, что эта цифра составляет 71 миллион. За последние пять десятилетий эти цифры значительно выросли – со 138 миллионов в 2010-11 годах до 146 миллионов в 2015-16 годах, согласно предварительным оценкам сельскохозяйственной переписи 2015-16 годов (Vijay Jawandhiya, 2020).

4. Увеличение арендуемых площадей сельскохозяйственных угодий.

Доступ к сельскохозяйственным землям в Индии ограничен и сильно искажен, безземельность колеблется от 35 % до 75 % в разных штатах (Bharti, 2019). Доля собственных земель по отношению к общему землевладению сократилась на 20 % в течение 1961-2012 годов. Параллельно увеличилась доля сельскохозяйственных рабочих и арендаторов. Данные 70-го раунда Национального выборочного обследования (NSSO) указывают **на совокупный ежегодный прирост арендуемых площадей на 2.9 % в течение 2002-12 годов.**

5. Рост соотношения долга к активам фермера.

Одним из ключевых показателей, используемых NSSO для оценки задолженности, является соотношение долга к активам (DAR), или отношение общей суммы непогашенных кредитов к общей сумме активов на дату обследования. С точки зрения чистого риска DAR равный 0.4 или ниже считается хорошим, в то время как DAR = 0.6 или выше затрудняет получение заемных средств (ROSS, 2022).

На рисунке 1.2 продемонстрирован рост задолженности (DAR) среди фермеров за период 1992-2013 год. У фермерского домохозяйства в 2003 году DAR был на 17 % выше, чем у фермерского домохозяйства в 1992 году, а в 2013 году более чем на **630 % выше** (это не опечатка), чем в 1992 году.

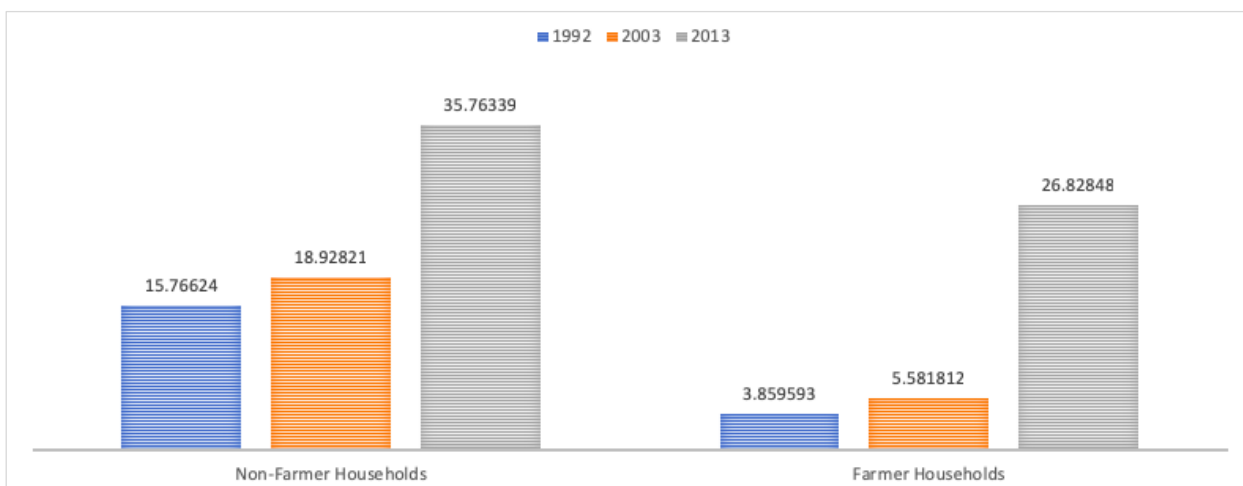


Рисунок 1.2 – Среднее соотношение долга к активам среди сельских домохозяйств (%)

Что касается штатов, то фермеры в Андхра-Прадеше, Раджастане и Тамилнаду, имеют значительно более высокий DAR, чем фермеры в других штатах.

Приведённый вывод о увеличении задолженности фермерами основан на результатах анализа данных Всеиндийского обследования задолженности и инвестиций за 1992, 2003 и 2013 годы, проведённой Национальным управлением выборочного обследования (NSSO) (Kandikurra, 2018).

6. Увеличение разрыва между маргинальными фермерами и богатыми землевладельцами.

Вызывает большее беспокойство тот факт, что 10 % лучших домохозяйств в настоящее время обрабатывают почти 50 % всех обрабатываемых земель Индии, в то время как нижние 50 % обрабатывают менее 0.5 % обрабатываемых земель Индии. Сокращение земельных владений на 50 % в беднейших районах Индии неуклонно. Приведенная ниже таблица 1.1 не требует пояснений о тяжелом положении домохозяйств в сельскохозяйственном секторе (Vijay Jawandhiya, 2020).

Таблица 1.1 – Процентная доля земли, обрабатываемой нижними – беднейшими 50% и верхними – лучшими 10% сельских домохозяйств

	1987–88	1993–94	1999–2000	2004–05	2009–10	2011–12
беднейшие – 50 % фермеров	4.1	3.8	2.7	1.9	0.8	0.4
верхние – 10%, лучшие домохозяйства	48.6	47.9	49.6	48.9	50.3	50.2

7. Не достаточный рост доходов фермеров.

Учитывая состояние хозяйств и тот факт, что две трети из них находятся в сельскохозяйственных районах страны с засушливыми землями, неудивительно, что средний уровень доходов фермерских домохозяйств и отдельных лиц чрезвычайно низок. Согласно различным оценкам из правительственных источников, средний доход фермерского домохозяйства составлял всего 8 931 рупий в месяц в 2016-17 годах. Это примерно составило бы чуть более 100 000 рупий в год (Vijay Jawandhiya, 2020).

Bain & Company, Inc. и Centre for Innovation Incubation and Entrepreneurship (CIIE) представили данные (на 2013 год) о средних месячных доходах и расходах фермеров разбив их по группам в зависимости от площади земельных участков, находящихся во владении, указав величину этих групп в процентах (B & C, Inc., CIIE) (рисунок 1.3).

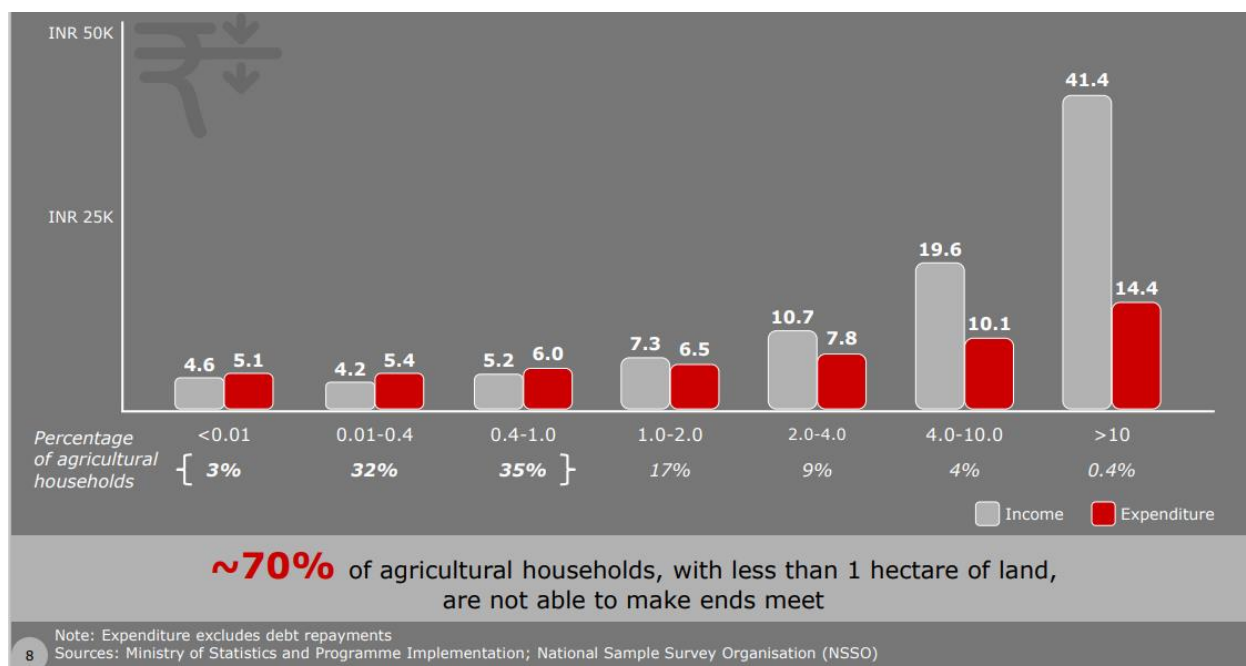


Рисунок 1.3 – Ежемесячные доходы и расходы домохозяйств в сельском хозяйстве в разбивке по размеру фермы (га), июль 2012 – июнь 2013 (B & C, Inc., CIIE).

Судя по приведённым выше данным большинство фермеров (~ 70 %) с трудом зарабатывают на жизнь, их расходы превышают доходы, они по сути становятся наёмными работниками и также зависят от государственных субсидий и займов для обеспечения полевых работ, и повышения эффективности ведения сельского хозяйства (B & C, Inc., CIIE).

Согласно отчету: «Оценка положения сельскохозяйственных домохозяйств и земельных и животноводческих хозяйств в сельской Индии, 2019 год», опубликованному Министерством статистики и реализации программ в прошлом месяце, большинство мелких и маргинальных сельскохозяйственных домохозяйств в настоящее время зависят от дополнительного наемного труда. В частности, данные показывают, что сельскохозяйственные домохозяйства, владеющие менее чем 0.01 гектаром земли, имели ежемесячный доход в размере 11 777 рупий, из которых только 3 744 рупии (или 32 %) поступали от фермерства, а 55 % – от дополнительной заработной платы. Аналогичным образом, домохозяйства с земельными участками от 0.01 до 0.4 га зарабатывали на фермерстве 26 % своих средств к существованию. Те, у кого было от 0.41 до 1 га земли, получали от фермерства только 44 % своих ежемесячных доходов (RAMPAL, 2021).

Отчет также показывает, что ежемесячный доход фермеров самый высокий в развитых в сельскохозяйственном отношении штатах – Пенджабе и Харьяна – и самый низкий в относительно бедных штатах – Джаркханде, Бихаре, Одише, Мадхья-Прадеше и Западной Бенгалии (рисунок 1.4).

Обобщённая доля доходов от ведения сельского хозяйства в различных классах землевладельцев представлена на рисунке 1.5 и видна практически линейная зависимость от размеров участка владения.

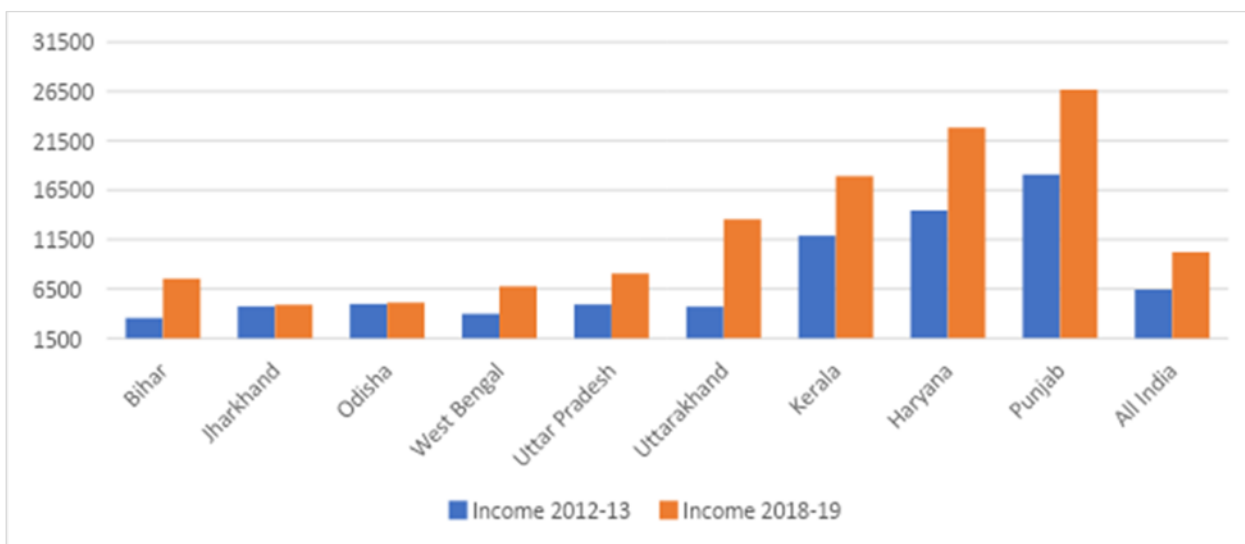


Рисунок 1.4 – Среднемесячный совокупный доход фермеров (рупи): 2012-13 и 2018-19 гг.

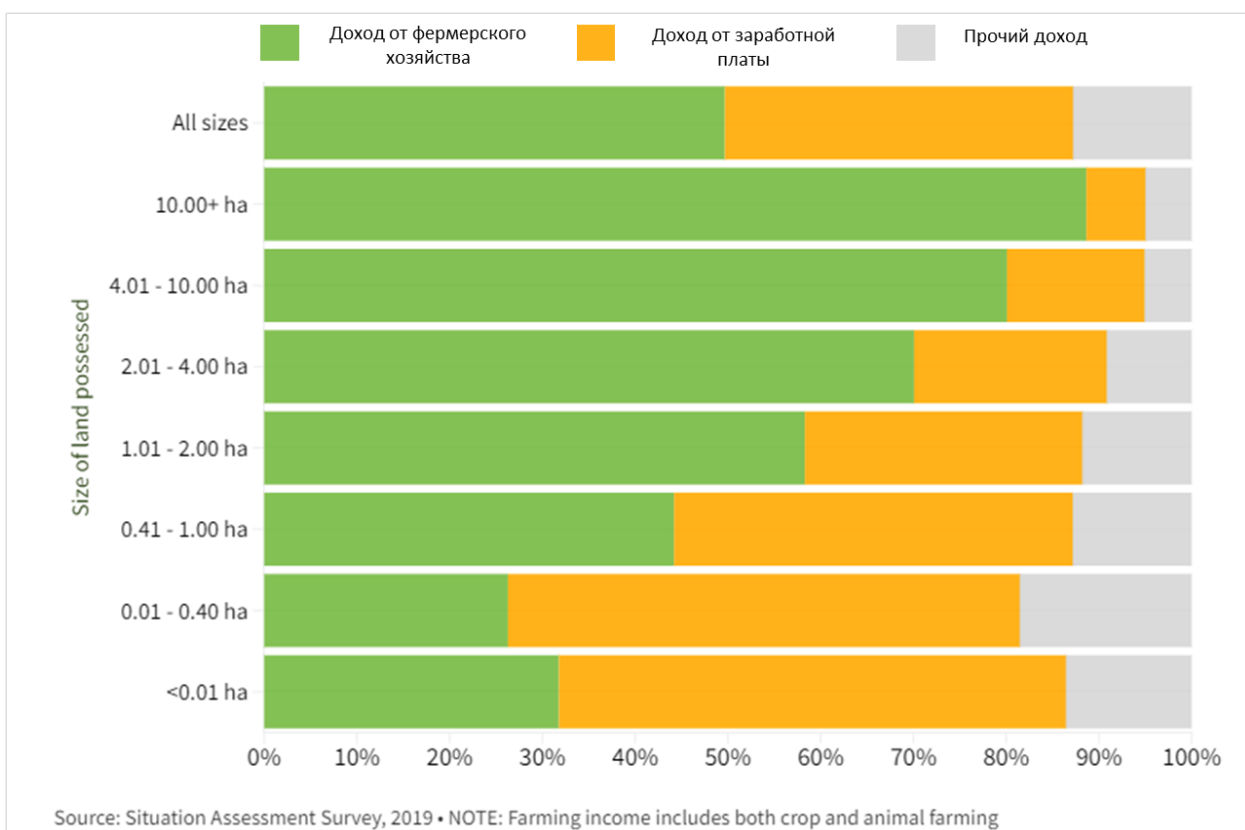


Рисунок 1.5 – Доля доходов от ведения сельского хозяйства в различных классах землевладельцев (источник – SAS 2018-19).

Премьер-министр Нарендра Моди впервые заговорил о цели удвоения доходов фермеров на фермерском митинге в штате Уттар-Прадеш 28 февраля 2016 года, а 13 апреля 2016 года уже был создан Комитет по удвоению доходов фермеров (DFI). Цель должна была быть достигнута к 2022-23 годам. Прогнозируемые результаты достижения цели приведены в таблице 1.2, «штаты-передовики» выделены зелёной заливкой, отстающие – красной (Kamal Vatta, 2020). В целом по Индии программа по удвоению доходов фермеров выполнена в среднем на 62.2 %, достигнут средний доход в 107 010 рупий в год.

Таблица 1.2 – Уровни доходов фермеров в Индии и оценка в достижении целевого показателя удвоения доходов

Штат	Средние уровни доходов (1000INR/хозяйство/год)		Достижение цели (%)	Штат	Средние уровни доходов (1000INR/хозяйство/год)		Достижение цели (%)
	2016–17	2022–23			2016–17	2022–23	
Odisha	68.771	114.702	83.84	Nagaland	88.510	109.434	61.80
Rajasthan	80.175	119.648	74.60	Maharashtra	91.339	112.279	61.50
Madhya Pradesh	70.443	105.125	74.60	Uttar Pradesh	59.315	72.492	61.10
Haryana	182.578	270.942	74.20	Meghalaya	89.302	106.011	59.40
Tripura	67.534	96.889	71.70	Jammu & Kashmir	83.217	95.382	57.30
Andhra Pradesh	66.686	95.133	71.30	Jharkhand	62.188	70.034	56.30
Tamil Nadu	86.953	121.265	69.70	Assam	87.870	101.307	57.60
Chhattisgarh	76.323	105.238	68.90	Sikkim	76.528	79.324	51.80
Manipur	87.718	116.881	66.60	West Bengal	68.993	119.583	86.70
Punjab	205.779	272.627	66.20	Bihar	63.825	115.559	90.50
Karnataka	94.319	122.124	64.70	Arunachal Pradesh	80.700	74.606	46.20
Himachal Pradesh	105.216	135.452	64.40	Mizoram	88.341	80.192	45.40
Gujarat	105.847	134.705	63.60	Uttarakhand	96.560	217.587	112.70
Kerala	150.574	190.524	63.30	All India	86.050	107.010	62.20

Примечание: Все оценки приведены в ценах 2012-2013 годов. Достижения оцениваются в 2016-17. Достижение цели более 100 % означает, что к 2022-23 годам может быть достигнуто удвоение доходов.

1.2. Анализ форм капитала маргинального и мелкого фермера в Индии с точки зрения экономической социологии

Традиционная банковская система не смогла предоставить кредит бедным потому, что нужна под залог экономическая форма капитала – нужно было закладывать собственность, однако ликвидной собственности у маргинальных и мелких фермеров нет (Zohir, 2004). Что делать? Какие ещё формы капитала маргинальных и мелких фермеров, помимо экономической, можно использовать для кредитования?

Будем понимать под **капиталом** накапливаемый хозяйственный ресурс, который включён в процессы воспроизводства и возрастания стоимости путём взаимной конвертации своих разнообразных форм (Радаев, 2002).

Приведём основные свойства капитала:

1. **Свойство ограниченности.** Капитал является ограниченным ресурсом;
2. **Свойство накапливаемости.** Капитал обладает способностью к накоплению — это ресурс не только сохраняемый, но и пополняемый;
3. **Свойство ликвидности.** Капитал — это хозяйственный ресурс, обладающий определённой ликвидностью, т.е. способностью, прямо или косвенно, независимо от своих предметных форм, превращаться в денежную форму.

Перейдём к анализу основных форм капитала маргинального и мелкого фермера (МиМФ), которые релевантны для анализа хозяйственной жизни с точки зрения экономической социологии. За основу примем общий подход и принципы классификации форм капитала П. Бурдьё (Bourdieu, 1986), но с учётом дополнений в типологии и трактовки отдельных форм капитала предложенной В. Радаевым (Радаев, 2002).

Формы капитала, описания состояний и свойства по В.В. Радаеву приведены в таблице 1.3.

Проведём качественный анализ ликвидности для банков форм капитала МиМФ, результаты приведены в таблице 1.4. В качестве оценок состояния ликвидности применим несимметричную троичную систему счисления в виде $\{0,1,2\}$, 0 – низкий уровень состояния, 1 – средний уровень состояния, а 2 – высокий. Анализ проводился с использованием метода простейшей мультипликативной свёртки или в виде их произведения. Данный подход отражает принцип справедливого компромисса, в соответствии с которым общее качество решения должно равняться нулю, если хотя бы один из частных критериев эффективности принимает нулевое значение. Интересно, что принцип справедливого компромисса был сформулирован ещё английским математиком Ч. Доджсоном (более известным как английский писатель Льюис Кэрролл) в книге «История с узелками».

Анализ показывает, что в условиях существования МиМФ резко возрастает значимость для кредитных организаций социального капитала.

Таблица 1.3 – Формы капитала, описания состояний и свойства

Формы капитала	Состояния капитала по П. Бурдьё			Свойства капитала		
	<i>Инкорпорированное состояние (диспозиции, способности)</i>	<i>Объективированное состояние</i>	<i>Институциональное состояние</i>	<i>Тип стратификационной системы</i>	<i>Способы передачи</i>	<i>Способы измерения</i>
Экономический	Производство прибыли. Максимальная ликвидность	Средства производства, товары, деньги	Права собственности	Классовая	Обмен, наследование	Денежная оценка, физические единицы
Культурный	Практическое знание. Навыки социализации	Узнаваемые знаки, символы	Статусные группы	Культурно-нормативная	Воспитание	Уровень престижа, среда и время социализации
Человеческий	Профессиональные знания, умения, навыки	Обучающие тексты и практики	Дипломы, разряды, патенты, лицензии	Социально-профессиональная	Образование	Время, затраченное на образование
Социальный	Соблюдение обязательств без санкций, доверие	Сетевые связи	Социальные круги, списки контактов	Сетевая	Знакомство	Включенность в сети, их характеристики
Административный	Регулирование доступа к ресурсам и деятельности	Корпоративные организации	Должностные структуры	Корпоративная	Назначение	Должностной уровень, масштаб корпорации
Политический	Мобилизация коллективного действия, репрезентация интересов	Партии, общественные движения	Структуры лидерства	Политическая	Выдвижение	Включенность в коллективные движения, активность
Символический	Производство мнений, легитимная компетенция	Программные, идеологические тексты	Авторитеты с правами номинации	Культурно-символическая	Объяснение	Репутация, оценка публичного влияния
Физический	Способность к труду	Физические и психические качества	Медицинские заключения	Физико-генетическая	Генетика	Уровень здоровья и трудоспособности

Таблица 1.4 – Результаты анализа основных форм капитала маргинального и мелкого фермера (МиМФ).

Формы капитала	Краткое описание	Состояние капитала МиМФ	Ликвидность, значимость для Банка	Ликвидность с учётом особенностей МиМФ
<i>Экономический</i>	Индивидуальные материальные активы	Низкое 0	Высокая 2	Низкая 0
<i>Культурный</i>	Уровень престижа, среда и время социализации	Среднее 1	Средняя 1	Средняя 1
<i>Человеческий</i>	Профессиональные знания, умения, навыки	Среднее 1	Средняя 1	Средняя 1
<i>Социальный</i>	Соблюдение обязательств без санкций, доверие	Высокое 2	Средняя 1	Высокая 2
<i>Административный</i>	Должностной уровень	Низкое 0	Низкая 0	Низкая 0
<i>Политический</i>	Включенность в коллективные движения, активность	Среднее 1	Низкая 0	Низкая 0
<i>Символический</i>	Способность человека к производству мнений	Среднее 1	Низкая 0	Низкая 0
<i>Физический</i>	оценки уровня здоровья и трудоспособности	Среднее 1	Средняя 1	Средняя 1

Дадим определение социальному капиталу:

Социальный капитал – это совокупность отношений, порождающих действия. Эти отношения связаны с ожиданиями того, что другие агенты будут выполнять свои обязательства без применения санкций. Эта одновременная концентрация ожиданий и обязательств выражается обобщающим понятием доверия [trust] Чем больше обязательств накоплено в данном сообществе, тем выше «вера в реципрокность», или взаимность [reciprocity] и, следовательно, уровень социального капитала.

Конвертация капитала

Все указанные формы капитала обладают способностью взаимной конвертации, и соответственно, могут в той или иной мере конвертироваться в экономический капитал, в том числе в его денежную форму. Социальный капитал приносит информацию об экономических ресурсах. Административный капитал открывает наиболее краткий путь к их источникам. А политический капитал дает возможность побороться за эти источники. Культурный капитал облегчает способы мобилизации экономического капитала. А символический капитал позволяет представить его более значительным в глазах других агентов. Наконец, человеческий и физический капиталы помогают извлекать из использования экономических ресурсов наибольшие доходы. (Радаев, 2002).

Добавим, что размеры любого капитала (не исключая экономического) не являются абстрактной величиной, поддающейся акту простой калькуляции. Его масштабы, характер, сферы использования и формы конвертации устанавливаются в ходе сложного процесса соотнесения и оценивания, производимого различными хозяйственными агентами. Использование ресурсов невозможно вне социальных отношений. Более того, любой капитал представляет собой социальное отношение.

В качестве примера рассмотрим переменные социального капитала с использованием результатов проводимого 1995 – 1997 годов исследования «Учреждения местного уровня» (LLI) в Индонезии, обобщённых и опубликованных Кристианом Гроотарт в статье «Социальный капитал, благосостояние домохозяйств и бедность в Индонезии» (Grootaert, 1999). К данным переменным социального капитала относятся:

- **Плотность членства.** Это измеряется числом членов каждого домохозяйства в существующих ассоциациях. Одной из основных целей исследования Учреждений местного уровня (LLI) было составление карты местных ассоциаций, и на уровне деревень была проведена полная инвентаризация всех существующих ассоциаций. Затем каждой семье дали этот перечень и спросили, в каких ассоциациях они состоят. Общее число активных членов в селах, включенных в выборку, составило 6 210, что свидетельствует о том, что в среднем каждое домохозяйство является членом около пяти ассоциаций. Тем не менее, существуют значительные различия в зависимости от провинции и в зависимости от характеристик домохозяйств.
- **Индекс гетерогенности.** Опросник LLI определяет три наиболее важные ассоциации для каждого домохозяйства. Для этих ассоциаций был задан ряд дополнительных вопросов, в том числе о внутренней однородности группы. Он оценивался по **восемью критериям**: район, родственная группа, род занятий, экономический статус, религия, пол, возраст и уровень образования. Исходя из этого, был выведен балл в диапазоне от 0 до 8 для каждой из трех ассоциаций (значение 1 по каждому критерию указывало на то, что члены ассоциации были «в основном из разных» родственных групп, экономического статуса и т.д.). Оценка трех ассоциаций была усреднена для каждого домохозяйства, и полученный индекс был нормализован от 0 до 100 (при этом 100 соответствует максимально возможному значению индекса).
- **Участие в совещаниях.** Априори может показаться, что членство в ассоциации не имеет большой ценности, если человек не посещает собрания вместе с другими членами группы. Поэтому мы построили индекс посещаемости собраний, который измеряет среднее количество раз, когда кто-то из членов семьи посещал групповые собрания, нормализованное по количеству членов каждой семьи. На каждого члена ассоциации в среднем домохозяйство посещает 6 собраний в течение трех месяцев.
- **Индекс принятия решений.** Утверждается, что ассоциации, которые следуют демократической модели принятия решений, более эффективны, чем другие. В анкете LLI членам ассоциации предлагалось субъективно оценить, были ли они «очень активными», «в некоторой степени активными» или «не очень активными» в процессе принятия решений группой. Этот ответ был шкалой от 2 до 0 соответственно и усреднен по трем наиболее важным группам в каждом домохозяйстве. Результирующий индекс был нормализован от 0 до 100.
- **Денежный трудовой взнос.** При прочих равных условиях, по-видимому, признаком большей заинтересованности в ассоциации является желание платить членские взносы. Только 30% членских взносов в нашей выборке предполагали уплату таких взносов, которые в среднем составляли 2 427 индонезийских рупий в месяц (0.32 доллара США) (Grootaert, 1999). Выплачиваемая сумма довольно резко возрастает в зависимости от уровня образования и дохода. Кроме того, около 30 % домохозяйств также предоставляют **трудовой взнос**, который в среднем составляет 28 дней в году.

Примеры значений перечисленных переменных социального капитала приведена в таблице 1.5 (Sarker, 2014).

Таблица 1.5 – Суммарная статистика переменных

Переменные	Min	Max	Среднее	Стандартное отклонение
Возраст главы домохозяйства, лет	20	70	44.7908	12.01783
Размер домохозяйства, человек	2	14	4.4379	2.2385
Образование (срок обучения), лет	0	18	9.5817	3.7505
Измерения социального капитала:				
Плотность членства	0	6	2.0458	0.8983
Индекс гетерогенности	0	80	39.3529	23.1352
Участие в собраниях	0	70	46.3203	21.75995
Индекс участия в принятии решений	0	78.00	33.9804	23.0386
Оценка вклада в работу	0	75	34.8366	23.093
Оценка денежного вклада	0	80	39.3529	23.0386

Выше мы рассмотрели шесть измерений социального капитала, которые являются индикаторами степени участия в местной ассоциативной жизни. Данные переменные можно использовать как для измерения агрегированного индекса социального капитала, так и в пробит-регрессии для оценки доступа фермеров к микрокредитованию или даже вероятности дефолта (Ajani, 2009).

Социальный капитал является базисом для формирования солидарной ответственности группового кредита и выступает в качестве замены залога, т.е. кредит предоставляется физическому лицу при условии, что вся группа несёт ответственность за его погашение (Armendáriz B., 2005).

1.3 Обзор особенностей микрокредитования фермеров в Индии

Начало развития микрокредитования в Южной Азии

Отличительная черта микрофинансовой организации (МФО) заключается в ее готовности и способности предлагать финансовые услуги тем малоимущим клиентам, на которых официальные финансовые учреждения обычно не обращают внимания или отказывают им.

В 1976 году, после массового голода в Бангладеш, когда погибли 1.5 млн человек, профессор экономики Мухаммад Юнус решает основать Grameen Bank («сельский банк» на санскрите) – чтобы помочь обездоленным соотечественникам вырваться из нищеты, став предпринимателями. Мухаммад выдавал микрокредиты от \$ 100 деревенским жителям из собственных средств, чтобы они могли начать мини-производство: продажа йогуртов, ателье, лавка продуктов – под очень небольшой процент (15 %) (Татарник, 2019). При этом доля возврата составила более 99.5 %. Это связано с тем, что заемщицы владеют 76 % акций банка – каждый заемщик имеет право купить одну акцию по цене \$1, а если перестает брать кредиты в банке, должен продать свою долю другим заемщикам. Ежегодно выплачиваются дивиденды (15 %-20 %) (Юнус, 2019).

В 2006 году Юнус получил Нобелевскую премию мира за свою концепцию, открывшую окно возможностей для многих домохозяйств региона. Сегодня в Бангладеш у Grameen Bank свыше 9 млн заемщиков, 97 % из них — женщины, более 20 тысяч сотрудников, а сумма активов превышает \$3.0 млрд.

Опыт Бангладеш успешно перенят соседней Индией. В Индии в 1991 году на смену государственному приоритетному кредитованию пришло множество коммерчески ориентированных МФО. Средний размер кредита, предлагаемый индийскими МФО в 2008 году, составил не более \$50–70 со сроком погашения в один год.

В итоге в 2003 году половина мелких фермеров в Индии накопила серьезные долги, причем задолженность была выше в сельскохозяйственных штатах. Самый высокий показатель – около 82 % фермеров, был в штате Андхра-Прадеш, насыщенном микрофинансированием. Совсем не удивительно то, что сельские доходы в Андхра-Прадеш упали на 20 % за десятилетие после 1993 года. Учитывая быстрый рост задолженности, а также проблемы краткосрочного фондирования и массового банкротства предприятий, кризис невыплат в индустрии МФО не заставил себя долго ждать.

Кризис в индийском штате Андхра-Прадеш развивался по одному из самых трагических сценариев. Еще в 2006 году некоторые клиенты были зарегистрированы как совершившие самоубийство из-за низкой рентабельности производства и чрезмерной задолженности, но первый кризис был временно разрешен. Однако штату не удалось справиться со второй волной кризиса, случившейся в октябре 2010 года. В сентябре 2011 года процент погашения долгов упал до 10 %. А к маю 2013 года деятельность по микрокредитованию практически остановилась.

С момента появления микрокредитные организации заявляли, что помогут бедным стать частью общества, создающей национальное богатство через индивидуальное предпринимательство. Однако на деле микрофинансирование лишь углубляло бедность, освободив государство от необходимости решать эту проблему (Кайсар, 2021).

Модели предоставления услуг в области микрофинансирования

Во всем мире, включая Индию, большинство микрофинансовых организаций используют групповую модель предоставления услуг. Однако, в отличие от многих развивающихся стран, в Индии существует двойная модель предоставления услуг в области микрофинансирования. С одной стороны, существует модель Self-Help Group (SHG), а с другой – модель Joint Liability Group (JLG). Эти две модели представляют собой представления двух разных методологий, сопровождаемых разными наборами предположений о людях, которых они обслуживают (Над, 2020).

Self-Help Group (SHG) – это так называемые группы взаимопомощи, суть которых состоит в объединении граждан, желающих получить коллективный микрозайм, в отдельную касту, численность которой может составлять до 20 участников. Они накапливают средства в общей кассе, из которой и производится погашение задолженности по кредиту перед микрофинансовой организацией.

Joint Liability Group (JLG) – группа совместной ответственности, это неформальная группа, состоящая предпочтительно из 4-10 человек с целью получения банковского кредита либо индивидуально, либо через групповой механизм под взаимное поручительство.

На рисунке 1.6 представлена схема отличий методологий работы кредитных организаций с маргинальными и мелкими фермерами.

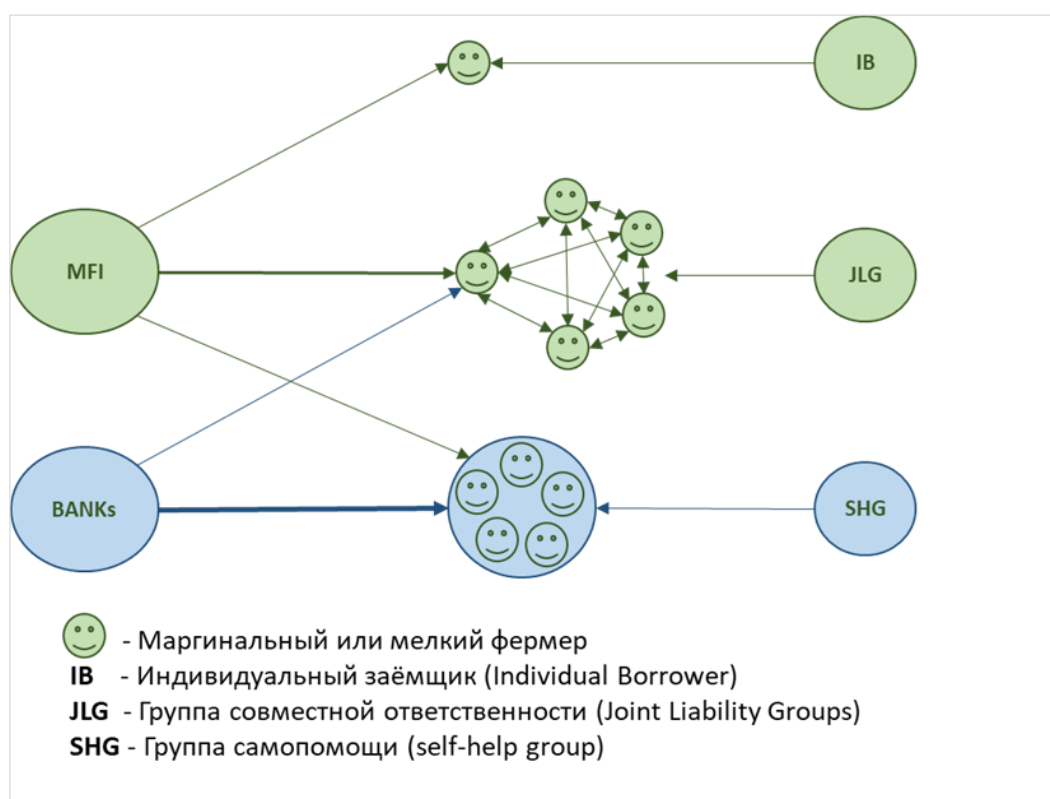


Рисунок 1.6 – Схема отличий методологий работы кредитных организаций с маргинальными и мелкими фермерами

Если имеет место невозврат заемных денежных средств в срок, обязанности по выплате начисляемых штрафов и пеней возлагаются на всех без исключения членов данной группы взаимопомощи. В случае отсутствия у кого-либо из участников финансовых возможностей сделать это, заплатить за него должны будут остальные члены этого своеобразного индийского «кредитного сообщества».



Фотография женской группы самопомощи на собрании по обсуждению вопросов здравоохранения и первой помощи с деревенским медицинским работником, а также двумя мужчинами-сотрудниками НПО Bhojan Village, Bar (aka. Ваар), nr. Фалоди, округ Джодхпур, деревня Тар, Раджастхан, Индия (Gramin Vikas Vigyan Samiti).

Для фермеров гораздо полезнее создавать группы взаимопомощи по выращиванию одних и тех же культур, чтобы пройти совместное обучение, закупить сырье оптом и начать совместные продажи выращенной продукции. В таблице 1.6 приведены примеры крупнейших МФО Индии (на 2009 год) с отражением предпочтений в использовании моделей кредитования, годом начала микрофинансирования и объёмами непогашенных кредитов (остатков) на сентябрь 2008 года. Анализ представленных данных показывает явное преимущество по распространённости модели Joint Liability Group (JLG).

Таблица 1.6 – Модели кредитования десяти крупнейших МФО (Source: CRISIL, 2009)

Наименование МФО	Модель кредитования	Непогашенный кредит по состоянию на сентябрь 2008 г. (\$ Million)	Начало микрофинансирования (год)
SKS Microfinance Ltd	JLG	328.08	1998
Spandana Sphoorty Financial Ltd	JLG, Индивидуальная	215.76	2000
Share Microfin Ltd	JLG, Индивидуальная	154.22	2000
Asmitha Microfin Ltd	JLG	88.99	2002
Sri Khestra Dharmasthala Rural Development Project	SHG	73.08	1995
Bhartiya Smaruddhi Finance Ltd	Разнообразная	69.87	1997
Bandhan	JLG	61	2001
Cashphor Micro Credit (CMC)	JLG	25.75	1997
Grama Vidlyal Microfinance Pvt Ltd	JLG	23.68	1999
Grameen Financial Services Pvt. Ltd	JLG	23.16	1996

Рассмотрим основные различия в формировании и функционировании SHG и JLG:

1. Модель **SHG** в основном используется банками для кредитования. NABARD продвигает связь **SHG** с банком. В то время как кредитование **JLG** в основном используется МФО.
2. У **SHG** размер группы составляет 10-20 человек, в то время как у **JLG** размер группы меньше - 5-10 человек.
3. **SHG** являются более формализованной структурой по сравнению с **JLG**. В SHG определены такие должности, как секретарь, казначей, которые служат связующим звеном всех членов SHG с финансовыми учреждениями. **Все члены JLG должны напрямую взаимодействовать с самими финансовыми учреждениями.**
4. Члены **SHG** регулярно делают сбережения и размещают их в финансовом учреждении. Кредитование SHG основано на сумме сбережений, которые SHG имеет на банковском счете. Как правило, сумма кредита в 5 раз превышает сумму сбережений. Модель **JLG** в основном используется только для кредитования, независимо от сбережений.
5. В случае **SHG** кредитование осуществляется от имени **SHG**, а не отдельных лиц, т.е. групповое кредитование осуществляется, в то время как в случае **JLGs** кредитование осуществляется отдельным участникам, хотя все участники являются гарантами друг друга. Члены SHG обычно осуществляют одинаковую деятельность и работают вместе, в то время как члены JLG инвестируют сумму кредита на разные цели.

Анализ продвижения JLG по регионам в Индии.

Сначала рассмотрим основные регионы Индии, их всего 6. Разбивка по регионам с указанием входящих в регионы штатов представлена на рисунке 1.7. Надо отметить, что данное разбиение весьма условно и в ряде ведомств правительства Индии оно отличается от приведённого.



Рисунок 1.7 – Разбивка территории Индии по регионам.

Анализ продвижения JLG в Индии проводился на основании материалов статьи S. Myvizhi, M. Anjugam, M. Prahadeeswaran and Patil Santosh Ganapati «Growth Analysis of Joint Liability Groups (JLGs) in India – With Special Reference to Tamil Nadu» (S. Myvizhi, 2021). В данной статье приведены обобщённые данные по региональному развитию количества JLG в период с 2011-12 по 2019-20 г.г. (таблица 1.7).

Таблица 1.7 – Региональное продвижение JLG в Индии в период с 2011-12 по 2019-20 гг. (Nos.)

	Northern Region	North Eastern Region	Eastern Region	Central Region	Western Region	Southern Region	India
2011-12	6 010	9 259	68 512	13 635	5 147	89 099	191 662
2012-13	7 809	14 987	58 648	42 924	15 912	56 259	196 539
2013-14	16 068	7 178	63 602	49 053	26 867	45 103	207 871
2014-15	45 708	10 093	121 320	76 069	77 422	126 024	456 636
2015-16	35 331	15 827	164 626	88 641	89 131	178 799	572 355
2016-17	50 402	24 153	234 019	109 134	88 112	195 803	701 623
2017-18	79 078	51 334	371 763	114 786	99 869	302 569	1 019 399
2018-19	132 272	78 013	617 555	160 272	146 290	469 254	1 603 656
2019-20	461 722	72 873	1 411 623	692 088	451 322	1 089 872	4 179 499
Total	834 400	283 717	3 111 668	1 346 602	1 000 072	2 552 782	9 129 240
% Share	9	3	34	15	11	28	100
CAGR (%)	62.53	35.01	47.58	43.62	57.63	41.03	44.86

Source: NABARD Annual Publication, various issues

Для упрощения восприятия представим данные в графической форме (рисунок 1.8). Представленные данные показывают бурный рост групп совместной ответственности особенно в 2018 – 2020 годах, по показателю прироста групп JLG (CAGR) в значительном отрыве идут Northern Region (62.53 %) и Western Region (57.63 %).

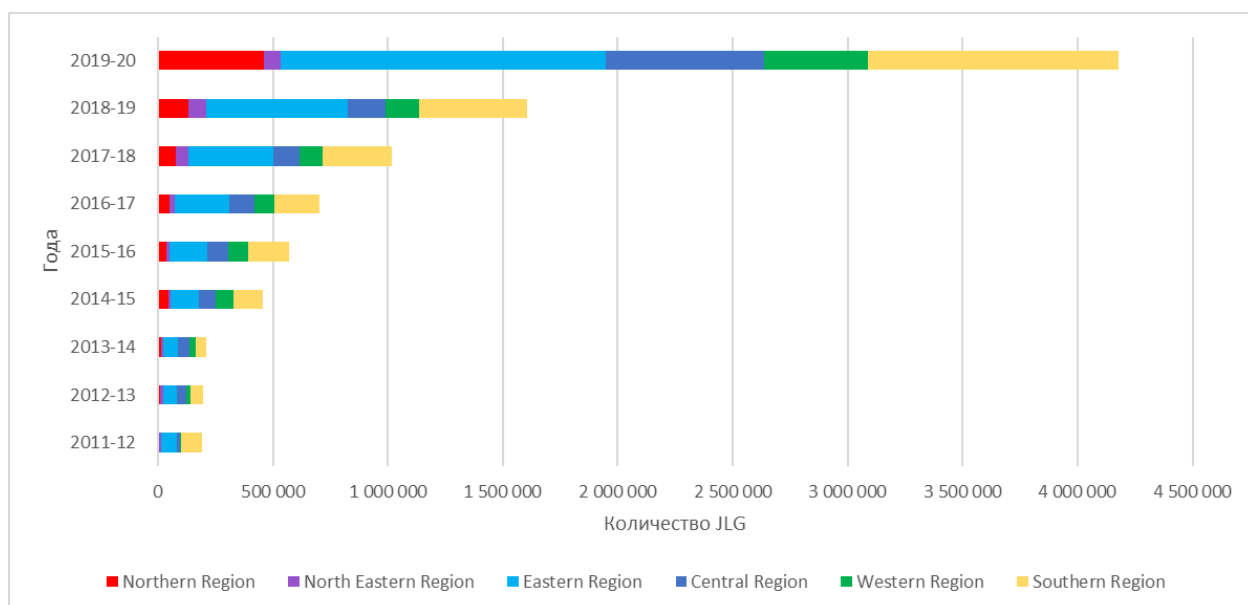


Рисунок 1.8 – Региональное продвижение JLG в Индии в период с 2011-12 по 2019-20 гг.

Рассмотрим распределение объёмов выданных кредитов группам JLG по регионам и в период с 2011-12 по 2019-20 г.г. (таблица 1.8).

Таблица 1.8 – Распределение объёмов кредитов, выданных JLG в Индии по регионам с 2011-12 по 2019-20 гг. (Crore INR)

	Northern Region	North Eastern Region	Eastern Region	Central Region	Western Region	Southern Region	India
2011-12	74.60	27.51	221.26	133.58	52.84	1 190.60	1 700.39
2012-13	76.78	142.54	334.75	228.09	183.88	871.61	1 837.64
2013-14	167.07	90.40	583.21	315.12	184.76	879.61	2 220.16
2014-15	436.09	126.03	1 104.11	650.13	663.38	1 434.69	4 414.44
2015-16	211.53	254.27	1 475.08	785.18	782.78	2 651.88	6 160.72
2016-17	718.26	383.14	2 519.24	1 353.81	1 191.29	3 345.43	9 511.17
2017-18	1 162.67	531.48	3 544.37	1 743.58	1 599.38	5 373.66	13 955.15
2018-19	2 187.26	906.67	9 387.42	3 263.07	3 028.98	12 173.48	30 946.87
2019-20	8 676.02	1 098.71	25 887.91	12 671.48	8 525.61	26 243.22	83 102.95
Total	13 710.28	3 560.75	45 057.35	21 144.04	16 212.90	54 164.18	153 849.49
% Share	8.91	2.31	29.29	13.74	10.54	35.21	100.00
CAGR (%)	74.64	51.57	74.73	65.83	75.19	51.05	60.73

Source: NABARD Annual Publication, various issues

На основании данных, приведённых в таблице 1.8 и визуализированных в форме диаграммы (рисунок 1.9) мы можем выделить 3 региона по росту выдаваемых кредитам группам JLG (CAGR), а именно: **Northern Region (74.64 %)**, **Eastern Region (74.73 %)** и **Western Region (75.19 %)**, однако по абсолютным величинам выданных объёмов кредитов с большим отрывом лидируют: **Eastern Region (25 887.91 Crore INR)** и **Southern Region (26 243.22 Crore INR)**.

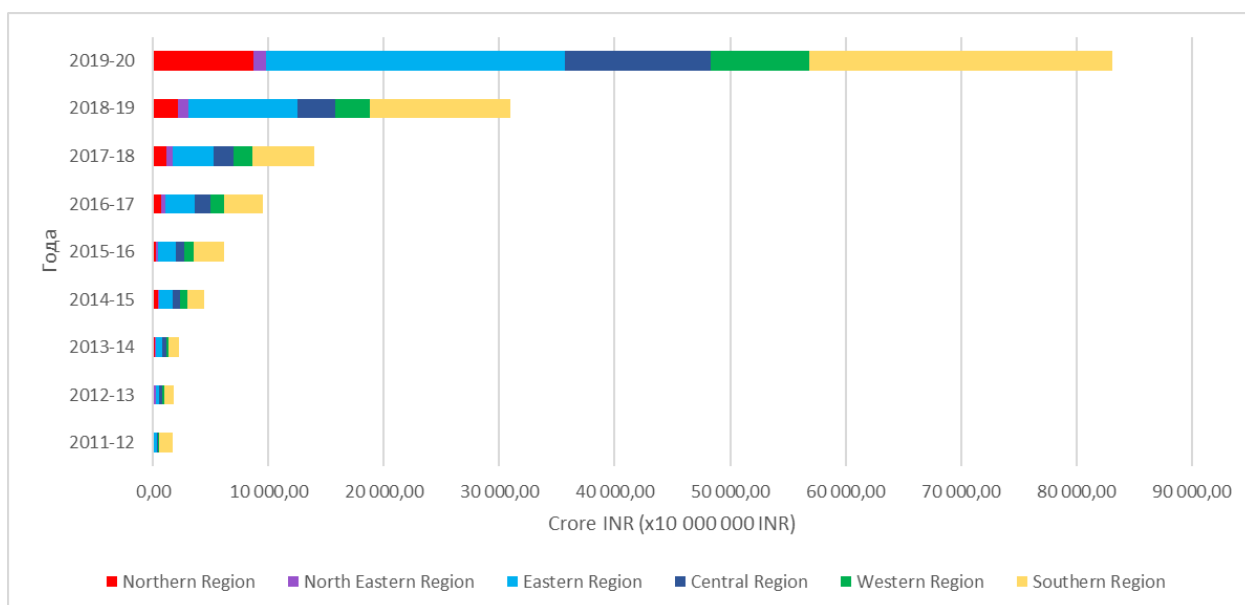


Рисунок 1.9 – Распределение объёмов кредитов, выданных JLG в Индии по регионам с 2011-12 по 2019-20 гг.

Поделив данные по объёмам выданных кредитов на количество групп JLG, мы получаем средний объём кредита, выданный группам в указанные годы, полученные значения в лакхах (1 lakh = 100 000 INR) представлены в таблице 1.9.

Таблица 1.9 – Средний объем кредита, выдаваемый группам JLG по регионам и в указанные годы.

	Northern Region	North Eastern Region	Eastern Region	Central Region	Western Region	Southern Region	India
2011-12	1.241	0.297	0.323	0.980	1.027	1.336	0.887
2012-13	0.983	0.951	0.571	0.531	1.156	1.549	0.935
2013-14	1.040	1.259	0.917	0.642	0.688	1.950	1.068
2014-15	0.954	1.249	0.910	0.855	0.857	1.138	0.967
2015-16	0.599	1.607	0.896	0.886	0.878	1.483	1.076
2016-17	1.425	1.586	1.077	1.241	1.352	1.709	1.356
2017-18	1.470	1.035	0.953	1.519	1.601	1.776	1.369
2018-19	1.654	1.162	1.520	2.036	2.071	2.594	1.930
2019-20	1.879	1.508	1.834	1.831	1.889	2.408	1.988

Полученные данные показывают тенденцию увеличения, выдаваемого группе JLG среднего кредита от **29 700 INR** в 2011 году до **259 400 INR** в 2020 году. Абсолютным лидером по величине выдаваемого среднего кредита является **Southern Region**, что наглядно показано на рисунке 1.10.

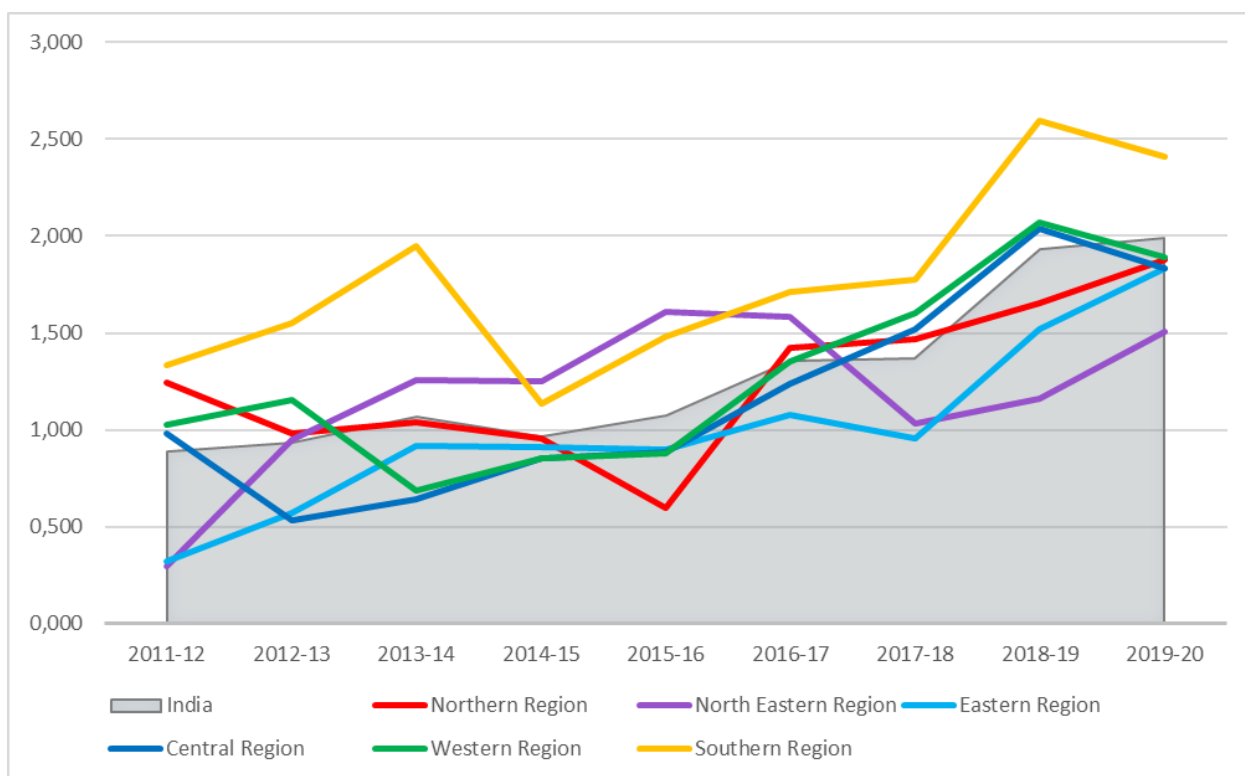


Рисунок 1.10 – Средний объем кредита, выдаваемый группам JLG по регионам и в указанные годы.

Ключевые моменты микрофинансирования в Индии по данным MFIF

- Почти 99 % микрофинансовых кредитов в Индии предоставляются женщинам из семей с низкими доходами.
- 98 % кредитов предоставляются в рамках модели кредитования Группы совместной ответственности (JLG). Эта групповая модель обеспечивает эффективность операционных расходов и использует социальное обеспечение для андеррайтинга и борьбы с рисками дефолтов.
- Микрофинансовые кредиты предоставляются без залога. Средства, направляемые фермером в счет погашения ежемесячных кредитных обязательств, должен быть ограничен не более чем 50 процентами ежемесячного дохода семьи.
- Индустрия микрофинансирования имеет разнообразную сторону предложения с несколькими кредиторами (почти 194), включая банки, малые финансовые банки, NBFC-MFI и NBFC.
- Отрасль имеет охват почти в 632 районах Индии. С точки зрения географического охвата, 76 % кредитного портфеля приходится на сельскую местность и 24 % на городскую.
- Кредиты в первую очередь предназначены для деятельности, приносящей доход, но также берутся на расходы домашних хозяйств, такие как образование, здравоохранение и жилье.
- За исключением некоммерческих МФО, все кредиторы регулируются Резервным банком Индии (RBI).
- Неработающие активы оставались ниже 1 % на протяжении многих лет, несмотря на внешние шоки в недавнем прошлом.

1.4. Пример бизнес-процесса выдачи кредита МФО группе совместной ответственности (JLG)



Фотография проведения встречи с группой JLG полевым специалистом МФО

Приведём пример бизнес-процесса выдачи кредита МФО Spandana Sphoorty Financial Ltd., одной из самых известных микрофинансовых компаний в Индии, группам совместной ответственности (JLG) (рисунок 1.11).

Как видно из схемы (рисунок 1.11) процесс состоит из двух основных этапов: 1 этап - сбор группы, знакомство, проверка документов и заполнение заявления с подписанием; 2 этап – проведение Теста на распознавание группы (GRT) и принятие решения по выдаче кредитов.

Что такое тест на распознавание группы (Group Recognition Test - GRT)?

Тест на распознавание группы (GRT) является заключительным этапом в контроле качества предлагаемой группы. Контроль качества означает обеспечение того, чтобы все члены соответствовали критериям приемлемости:

- хорошо понимать цели и процедуры программы;
- понимают и соглашаются выполнять свои обязательства.

Тест на распознавание группы должен оценивать понимание членами группы своих обязанностей и правил программы. Акцент должен быть сделан на том, чтобы задавать вопросы «почему», а не «что».

GRT проводится персонально с каждым членом группы, проводится старшим сотрудником, таким как сотрудник программы, региональный менеджер или выше, если это необходимо. Он должен проводиться в присутствии соответствующего руководителя филиала, менеджера центра и руководителя центра, а также в месте, где будут проводиться будущие собрания.

GRT также включает посещение домов всех потенциальных членов группы для фактической проверки их права на участие в программе, а также включает дополнительное устное тестирование всей информации, предоставленной ранее в ходе обсуждений с членами семьи.

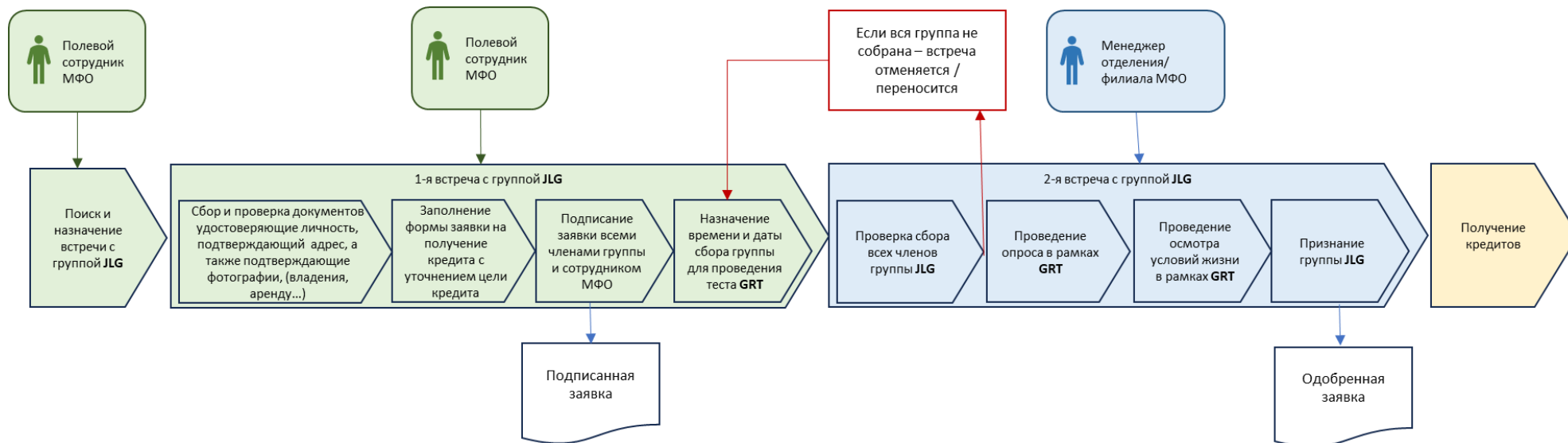


Рисунок 1.11 – Пример бизнес-процесса выдачи кредита МФО группам совместной ответственности (JLG).

1.5. Kisan Credit Card – большой шаг правительства Индии навстречу фермерам

Схема кредитных карт Kisan (KCC) является новаторской инициативой по финансированию сельского хозяйства, представленной правительством Индии для своевременной и адекватной кредитной поддержки фермерам. Программа, запущенная в 1998 году, направлена на удовлетворение потребностей фермеров в краткосрочных кредитах **на производство сельскохозяйственных культур, послеуборочных работ, технического обслуживания фермерского оборудования и другие сопутствующих видов деятельности.**

The advertisement features a yellow banner at the top with the text 'किसान क्रेडिट कार्ड – विशेषताएं एवं लाभ' (Kisan Credit Card – Features and Benefits) in white. Below the banner, on the left, is a photograph of an elderly farmer wearing a white shirt and a pink and white checkered turban, smiling and holding a fan of Indian rupee banknotes. On the right is a large image of a Kisan Credit Card. The card is green and white, with the text 'Kisan Credit Card' at the top. It shows a card number '6073 22 XX XXXX XXXX', the name 'CARDHOLDER NAME', and the RuPay logo. The card is set against a background of a green field with a woman and a man carrying pots on a shoulder. At the bottom right of the card, it says 'DEBIT'. Below the card, the text 'आवेदन कैसे करें..' (How to apply..) is written in large, bold, blue letters.

Критерии приемлемости для получения кредитной карты Kisan (KCC) определяются Резервным банком Индии (RBI) в Основных циркулярах. В соответствии с этими директивами, подать заявку на получение кредитной карты Kisan имеет право широкий круг фермеров:

- **Индивидуальные фермеры-земледельцы:** фермеры, которые владеют своей землей и обрабатывают ее, имеют право на получение KCC.
- **Фермеры-арендаторы:** фермеры, которые являются арендаторами и обрабатывают землю, также имеют право на получение кредита.
- **Издольщики и устные арендаторы:** подать заявку могут те, кто обрабатывает землю на основе долевого использования (земледелец разрешает арендатору использовать землю в обмен на долю урожая) или устной (неформальной) аренды.
- **Группы совместной ответственности (JLG) и группы самопомощи (SHG):** Эти группы, включающие индивидуальных владельцев-земледельцев, фермеров-арендаторов, издольщиков и арендаторов, имеют право на KCC.

В дополнение к категориям, упомянутым выше, банки-партнеры могут устанавливать дополнительные критерии приемлемости, вот некоторые из них:

- **Производственный кредит:** кандидаты должны иметь возможность получить минимальный производственный кредит, который часто устанавливается в размере 5 000 рупий.
- **Возрастное ограничение:** подходящие кандидаты должны соответствовать возрастному диапазону от 18 до 75 лет.

- **Созаемщик для пожилых людей:** если заявителю больше 60 лет, наличие созаемщика, являющегося законным наследником или ближайшим родственником, становится обязательным.

Преимущества кредитной карты Kisan

Схема кредитной карты Kisan (КСС) предлагает ряд льгот фермерам и частным лицам, занимающимся сельскохозяйственной и смежной деятельностью. Эти льготы предназначены для предоставления финансовой поддержки, гибкости и удобства фермерам, позволяя им повышать производительность своего сельского хозяйства и общий уровень жизни. Вот некоторые из ключевых преимуществ кредитной карты Kisan:

- **Легкий доступ к кредитам:** КСС предоставляет фермерам своевременные и адекватные кредиты на сельскохозяйственную и смежную деятельность. Это гарантирует фермерам доступ к необходимым средствам, когда они нуждаются в них больше всего, например, во время посева, культивации, сбора урожая и реализации сельскохозяйственных культур.
- **Гибкий кредитный лимит:** кредитный лимит в рамках КСС является гибким и определяется в зависимости от структуры посевов, масштаба деятельности и кредитных требований фермера. Это позволяет фермерам брать кредиты в соответствии с их конкретными потребностями.
- **Многократное снятие средств:** фермеры могут многократно снимать средства со счета КСС в пределах установленного кредитного лимита. Это дает им гибкость в использовании средств в соответствии с их меняющимися потребностями на протяжении всего цикла выращивания урожая.
- **Субсидирование процентов:** правительство часто предоставляет фермерам, имеющим право на получение кредита, субсидирование процентов, что снижает стоимость заимствования. Это делает кредит более доступным и побуждает фермеров инвестировать в современные методы ведения сельского хозяйства и технологии.
- **Удобное погашение:** схема КСС предлагает гибкие варианты погашения. Фермеры могут погасить заемную сумму в удобное для них время, как правило, после сбора урожая и продажи урожая.
- **Страховое покрытие:** многие схемы КСС предлагают страховое покрытие для сельскохозяйственных культур, домашнего скота и других активов. Это обеспечивает фермерам систему безопасности в случае непредвиденных событий, таких как неурожай, стихийные бедствия или проблемы со здоровьем.
- **Оцифровка и интеграция технологий:** схема КСС интегрируется с цифровыми платформами, позволяя фермерам получать доступ к своим кредитам и управлять своими счетами онлайн. Это способствует расширению доступа к финансовым услугам и расширяет возможности фермеров в области технологий.
- **Оборотный капитал для смежных видов деятельности:** помимо выращивания сельскохозяйственных культур, средства КСС могут быть использованы для таких видов деятельности, как животноводство, птицеводство, молочное животноводство, рыболовство и другие смежные виды деятельности.
- **Снижение зависимости от неофициальных источников:** предоставляя фермерам официальные кредиты, КСС снижает их зависимость от неофициальных ростовщиков, которые часто взимают непомерные процентные ставки.

Процентные ставки по КСС

Процентные ставки по кредитной карте Kisan (КСС) привязаны к предельной ставке кредитования на основе стоимости средств (MCLR) и могут также включать субсидирование государством процентных ставок. Для краткосрочных кредитов КСС на сумму до 300 000 рупий применяется процентная ставка 7%, а также субсидия кредитным учреждениям в размере 1.5%.

Процентные ставки по кредитной карте Kisan различаются в разных банках в зависимости от суммы кредита и банка-эмитента. Вот краткое описание процентных ставок КСС, предлагаемых некоторыми ведущими банками:

- **Государственный банк Индии (SBI):** 7% годовых по кредитам менее 300 000 рупий.
- **Национальный банк Пенджаба (PNB):** Минимальная процентная ставка по кредиту КСС также составляет 7% годовых.
- **HDFC Bank:** Минимальная процентная ставка КСС составляет 9% годовых.
- **Axis Bank:** Субсидирование процентов до 8.85% годовых.
- **Индийский зарубежный банк (IOB):** 7% годовых по кредитам на сумму до 300 000 рупий при сроке действия 1 год.

Правительство предоставляет **субсидию** на процентную ставку в размере **3% годовых** при своевременном погашении. Для кредитов на сумму свыше 300 000 рупий процентная ставка является переменной и в настоящее время устанавливается на уровне годового **MCLR плюс 2.5%**.

Пример текущих ставок MCLR в некоторых банках Индии приведены в таблице 1.10.

Таблица 1.10 – Пример текущих ставок MCLR некоторых банков Индии

Банки, ссылки на страницы с данными по MCLR	Текущая ставка MCLR (на 15.10.2023)	Базовая ставка	Дата обновления
Andhra Bank MCLR Rate	7.90 % – 9.00 %	9.80 %	Jun 11, 2023
Bandhan Bank Limited MCLR Rate	6.85 % – 11.10 %	12.00 %	May 31, 2023
Bank Of India MCLR Rate	7.95 % – 8.85 %	9.10 %	Jun 01, 2023
Bank Of Maharashtra MCLR Rate	7.90 % – 8.50 %	9.40 %	Jun 14, 2023
Citi Bank MCLR Rate	6.60 % – 6.85 %	8.65 %	Jun 07, 2023
Federal Bank MCLR Rate	9.05 % – 9.30 %	9.63 %	Jun 16, 2023
HDFC Bank MCLR Rate	8.10 % – 9.20 %	8.80 %	Jun 07, 2023
ICICI Bank Limited MCLR Rate	8.35 % – 8.85 %	8.85 %	Jun 01, 2023
Indian Bank MCLR Rate	8.00 % – 8.65 %	9.10 %	Jun 03, 2023
Karnataka Bank Limited MCLR Rate	9.10 % – 9.85 %	9.80 %	Jun 01, 2023
Kotak Mahindra Bank Limited MCLR Rate	8.35 % – 9.35 %	8.40 %	Jun 16, 2023
Punjab National Bank MCLR Rate	8.10 % – 8.90 %	9.50 %	Jun 01, 2023
State Bank Of India MCLR Rate	7.95 % – 8.70 %	10.10 %	Jun 15, 2023

Список литературы

- Ajani O.I.Y., Tijani, G.A.** The Role of Social Capital in Access to Micro Credit in Ekiti State, Nigeria. [Дневник] // Pakistan Journal of Social Science. - 2009 г.. - Т. 6(3). - стр. 125–132.
- Armendáriz B. Morduch J.** The Economics of Microfinance [Книга]. - [б.м.] : MIT Press, 2005.
- B & C, Inc., CIIE** «Indian Farming's Next Big Moment: Farming as a Service» [В Интернете]. - https://media.bain.com/Images/REPORT_Indian_Farmings_Next_Big_Moment_-_Farming_as_a_Service.pdf.
- Bharti N K** "Local Level Land Inequality in India," [Статья] // Paris School of Economics, Université de Nanterre. - 2019 г.. - стр. <https://www.isid.ac.in/~epu/acegd2019/papers/NitinBharti.pdf>.
- Bourdieu P.** The forms of capital [Книга]. - New York : Greenwood Press, 1986.
- Grootaert Christian** Social Capital, Household Welfare, and Poverty in Indonesia [В Интернете] // SSRN. - 07 1999 г.. - https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=569207.
- Haq Zia** "FCI dominates wheat procurement" [Статья] // The Hindustan Times. - 24 09 2020 г..
- Kamal Vatta Parisha Budhiraja** Farmers' income in India: trends and prospects for future growth [Дневник] // Agricultural Economics Research Review. - 2020 г.. - 33 (2). - стр. 177-189.
- Kandikuppa Sandeep** To What Extent Are India's Farmers Indebted? [В Интернете] // The WIRE. - 30 11 2018 г.. - <https://thewire.in/agriculture/dimensions-of-farmers-indebtedness-the-extent-of-indebtedness>.
- RAMPAL NIKHIL** India's small & marginal farmers have essentially become wage labourers, data shows [В Интернете] // ThePrint. - 06 October 2021 г.. - <https://theprint.in/economy/indias-small-marginal-farmers-have-essentially-become-wage-labourers-data-shows/745390/#tbl-em-lnr7d16oil5hl1erjl>.
- ROSS SEAN** What Is a Good Debt Ratio (and What's a Bad One)? [В Интернете] // Investopedia. - 22 March 2022 г.. - <https://www.investopedia.com/ask/answers/021215/what-good-debt-ratio-and-what-bad-debt-ratio.asp>.
- S. Myvizhi M. Anjugam, M. Prahadeeswaran and Patil Santosh Ganapati** "Growth Analysis of Joint Liability Groups (JLGs) in India - With Special Reference to Tamil Nadu" [Дневник] // Asian Journal of Agricultural Extension Economics & Sociology. - November 2021 г..
- Sarker Masud** Social Capital and Access to Microcredit: Evidence from Rural Bangladesh [Дневник] // Developing Country Studies. - 2014 г.. - 7 : Т. 4. - стр. 55-61.
- Vijay Jawandhiya Ajay Dandekar** «Three Farm Bills and India's Rural Economy» [В Интернете] // The Wire. - 01 10 2020 г.. - <https://thewire.in/agriculture/farm-bills-indias-rural-issues>.
- Zohir S. (2004). NGO , 39(36) : 41094113.** NGO Sector In Bangladesh: An Overview [Дневник] // Economic and Political Weekly, 39(36) : 41094113. - 2004 г..
- Кайсар Алмас** Глобальная микрофинансовая лихорадка [Статья] // Власть. - 14 07 2021 г..
- Радаев Вадим Валерьевич** Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация, №4 [Дневник] // Экономическая социология, . - 2002 г.. - стр. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-kapitala-formy-kapitalov-i-ih-konvertatsiya..>

Татарник Ксения «Мухаммад Юнус: «Бедности не место в цивилизованном обществе» [Статья] // Милосердие.RU. - 18 07 2019 г..

Юнус Мухаммад «Мир трех нулей. Как справиться с нищетой, безработицей и загрязнением окружающей среды», [Книга]. - [б.м.] : Альпина Паблишер, 2019. - ISBN 978-5-9614-1488-2 : стр. 276.

Сокращения

МиМФ	Маргинальные и мелкие фермеры
ALS	Средний размер кредита (Average Loan Size). ALS рассчитывается путем деления совокупного кредитного портфеля (GLP) на общее количество активных заемщиков
AUCA	Авансовый платеж по счету взыскания (Advance Under Collection Account — это счет для хранения части счетов с неработающими активами (NPA). AUCA — это стратегия сокращения NPA, которая позволяет банку списать безнадежный долг со своего баланса, но при этом будет иметь возможность взыскать сумму с его организатора. Списывая плохие и сомнительные активы, банк может улучшить свой коэффициент NPA.
CACP	Commission for Agricultural Costs and Prices
CAGR	Compound Annual Growth Rate - совокупный среднегодовой темп роста. Выражается в процентах и показывает, на сколько процентов за год прирастает изучаемый параметр.
DAR	Debt-to-asset ratio – это один из ключевых показателей, используемых NSSO для оценки задолженности, является соотношением долга к активам, или отношение общей суммы непогашенных кредитов к общей сумме активов на дату обследования. Показатель DAR менее 40% считается идеальным, а если он превышает 60%, это вызывает тревогу.
DFI	Комитет по удвоению доходов фермеров (Doubling Farmers' Income)
eNAM	Система электронного национального сельскохозяйственного рынка
FPOS	Организации фермеров-производителей
GLP	Совокупный кредитный портфель (Gross Loan Portfolio)
JLG	Группы совместной ответственности (Joint Liability Groups) - концепция, созданная в Индии в 2014 году агентством по развитию сельских районов Национального банка сельского хозяйства и развития сельских районов (NABARD) для предоставления институциональных кредитов мелким фермерам.
KCC	кредитная карта для фермеров в Индии (Kisan Credit Card), предоставляемая банками для удовлетворения их финансовых потребностей.
LAR	Риск по кредитам (loans at risk) - показатель корпоративного кредитного риска, измеряющий долю корпоративных кредитов, предоставленных предприятиям, финансовое положение которых резко ухудшилось.
LLI	Local Level Institutions. Учреждения местного уровня сокращенно обозначается как LLI
LSP	loan service providers – поставщик кредитных услуг
MFI	микрофинансовое учреждение (МФО), т.е. организация, которая предлагает финансовые услуги людям с низким доходом. Почти все они предоставляют займы своим членам, и многие предлагают страхование, депозитные и другие услуги.
MFIN	Сеть индустрии микрофинансирования (Microfinance Industry Network) была создана в 2009 году как Ассоциация NBFC-МФО. В 2014 году MFIN была признана Резервным банком Индии (RBI) первой в Индии саморегулируемой организацией (SRO) для NBFC-МФО.
MCLR	Ставка кредитования на основе предельной стоимости средств (Marginal Cost of funds based Lending Rate) — это минимальная процентная ставка, объявленная любым банком, ниже которой банк не может предложить какой-либо вид кредита. Она заменяет базовую ставку, которая действовала до 1 апреля 2016 года.

NABARD	Национальный банк сельского хозяйства и развития сельских районов Индии (National Agricultural and Rural Development Bank of India). Высший регулирующий орган для общего регулирования региональных сельских банков и высших кооперативных банков в Индии. Он находится под юрисдикцией Министерства финансов Правительства Индии. Банку поручено заниматься "вопросами, касающимися политики, планирования и операций в области кредитования сельского хозяйства и другой экономической деятельности в сельских районах Индии". NABARD активно занимается разработкой и внедрением системы финансовой доступности.
NBFC	Небанковская финансовая компания (Non-Banking Financial Company), зарегистрированная в соответствии с Законом о компаниях Индии 1956 года, занимающаяся выдачей займов и авансов, приобретением акций, паев, облигаций, страхованием в рассрочку или накопительным бизнесом, но не включает в себя какие-либо учреждения, основным видом деятельности которых является сельское хозяйство, промышленная деятельность, покупка или продажа любых товаров (кроме ценных бумаг) или предоставление каких-либо услуг и продажа / покупка / строительство недвижимого имущества.
NGOs	Non-Governmental organizations
NPA	Неработающий актив (Nonperforming Asset) – это актив, который не приносит дохода или его доходность ниже ожидаемой. В банковской сфере NPA возникают, когда заёмщик задерживает выплаты или не выплачивает кредит.
NSS	Агентство национальных выборочных обследований (National Sample Survey), ранее NSSO
NSSO	Национальная организация выборочных обследований (National Sample Survey Organisation) — это организация при Министерстве статистики и реализации программ в Индии, которая проводит регулярные социально-экономические обследования.
OBC	Другие отсталые классы (Other Backward Classes) — это социальные группы, которые считаются социально и образовательно неблагополучными, но они не считаются такими неблагополучными, как зарегистрированные касты и зарегистрированные племена.
PAR	Портфель, подверженный риску (portfolio at risk) — это тип коэффициента, который обычно используется в микрофинансовых организациях или банках для измерения качества кредитов и риска, который они имеют в настоящее время. PAR важен, когда нам нужно проанализировать или измерить риск дефолта по нашим кредитам в процентах, если мы правильно разделим кредиты и сгруппируем их по схожим категориям риска.
SAS	Оценка положения сельскохозяйственных домохозяйств (Situation Assessment of Agricultural Households), проводимая NSS раз в десятилетие.
SC	Зарегистрированные касты (Scheduled Castes) — это социальные группы, которые считались "неприкасаемыми" в индуистской кастовой системе. Они подвергались социальной и экономической дискриминации, и им было отказано в доступе к образованию и возможностям трудоустройства. Правительство Индии предоставляет привилегии зарегистрированным кастам на государственных должностях, в сфере высшего образования и в законодательной власти, чтобы обеспечить равное представительство и исправить историческую несправедливость, допущенную по отношению к ним.
SHG	Группа самопомощи (self-help group) - комитет финансовых посредников, обычно состоящий из 12-25 местных женщин в возрасте от 18 до 50 лет
ST	Зарегистрированные племена (Scheduled Tribes) — это социальные группы, которые считаются коренными жителями Индии. Они также подвергались социальной и экономической дискриминации, и им было отказано в доступе к образованию и возможностям трудоустройства. Правительство Индии

	предоставляет резервации зарегистрированным племенам на государственных должностях, в сфере высшего образования и в законодательной власти, чтобы обеспечить равное представительство и исправить историческую несправедливость, допущенную по отношению к ним.
--	---

Определения

1. **Капитал, с точки зрения экономической социологии** — это накапливаемый хозяйственный ресурс, который включён в процессы воспроизводства и возрастания стоимости путём взаимной конвертации своих разнообразных форм (Радаев, 2002).
2. **Кредитный скоринг** — это система оценки кредитоспособности заемщика, которая позволяет предсказать, как он будет выплачивать кредит, а главное, будет ли.
<https://trends.rbc.ru/trends/industry/cmr/644942449a7947981d14f327>
3. **Application-scoring** — системы анализа тех, кто только обратился за займом.
<https://trends.rbc.ru/trends/industry/cmr/644942449a7947981d14f327>
4. **Behavioral-scoring (поведенческий скоринг)** — это метод анализа поведения заемщика на протяжении всего срока сотрудничества с банком. Он позволяет принять решение о пролонгации договора, повышении или понижении кредитного лимита.
<https://trends.rbc.ru/trends/industry/cmr/644942449a7947981d14f327>
5. **Fraud-scoring** — система, которая помогает заранее понять, не является ли заемщик мошенником. Обычно метод применяется вместе с application-scoring на стадии рассмотрения заявки.
<https://trends.rbc.ru/trends/industry/cmr/644942449a7947981d14f327>
6. **Collection-scoring (коллекторский скоринг)** — применяется в работе с задолженностями. Программа оценивает шансы на возврат денег, рассчитывает прогнозную вероятность благоприятного исхода и предлагает методы воздействия на должника.
<https://trends.rbc.ru/trends/industry/cmr/644942449a7947981d14f327>
7. **Expected loss (EL)** - ожидаемые потери, $EL = PD \times LGD \times EAD$. <https://dzen.ru/a/YBV9ABfTn3jf6n97>
8. **Exposure at default (EAD)** - доля невыплаченных обязательств на момент дефолта. К примеру, на момент дефолта при аннуитетных платежах часть займа уже может быть возвращена. Обычно принимается равным 50%.
9. **Loss given default (LGD)** - Потери в случае наступления дефолта, или качество обеспечения. При наступлении дефолта инвесторы частично могут получить свои средства через судебные разбирательства и конфискации имущества заемщика. Чем выше процент LGD, тем хуже обеспечение кредита.
10. **Маргинальные фермеры** — это фермеры, обрабатывающего (в качестве владельца, арендатора или совместного земледельца) сельскохозяйственные угодья площадью до 1 гектара.
<https://psychologyanswers.com/library/lecture/read/113582-what-is-marginal-farmers-in-india#0>
11. **Мелкие фермеры** — это фермеры, обрабатывающего (в качестве владельца, арендатора или совместного земледельца) сельскохозяйственные угодья площадью до 2-х гектар.
<https://psychologyanswers.com/library/lecture/read/113582-what-is-marginal-farmers-in-india#0>
12. **ММСП (MSME)** - “Микро”, “Малые” и “Средние” предприятия. Согласно новому определению ММСП в Индии, предприятия обрабатывающей промышленности, оптовой торговли, розничной торговли и сферы услуг классифицируются как “микropредприятия”, когда их инвестиции в заводы, механизмы или оборудование не превышают 1 крор рупий, в то время как их годовой оборот остается ниже 5 крор рупий. Предприятие считается “малым”, поскольку годовой оборот составляет от 5 до 50 крор рупий, а его чистые инвестиции в заводы, машины и оснащение варьируются от 1 до 10 крор рупий. Предприятия считаются “средними” с годовым оборотом от 50 до 250 крор рупий, в то время как чистые инвестиции в заводы, станки и оборудование составляют от 10 до 50 крор рупий. При годовом обороте в 250 крор предприятие теряет свой статус ММСП.
13. **1 крор рупий** – 10 000 000 рупий.
14. **1 лакх рупий** – 100 000 рупий.

15. **Латентными или скрытыми переменными** понимают такие переменные, которые не могут быть измерены в явном виде, а могут быть только выведены через математические модели с использованием наблюдаемых переменных.
16. **Микрофинансирование** — это предоставление финансовых услуг бедным и малообеспеченным людям ¹⁴.
17. **Probability of Default (PD)** - финансовый термин, описывающий вероятность дефолта в течение определенного временного горизонта. Она дает оценку вероятности того, что заемщик не сможет выполнить свои долговые обязательства.
18. **Пробит-регрессия** (пробит-модель, англ. probit) — применяемая в различных областях (эконометрика, токсикология и др.) статистическая (нелинейная) модель и метод анализа зависимости качественных (в первую очередь — бинарных) переменных от множества факторов, основанная на нормальном распределении (в отличие от, например, аналогичной логит-регрессии, основанной на логистическом распределении). В экономике (эконометрике) пробит-модели (наряду с логит-, гомпит- и др.) используются в моделях бинарного выбора или в моделях множественного выбора между различными альтернативами, для моделирования дефолтов компаний, в страховании жизни - для оценки вероятности смерти в зависимости от возраста и пола и т. д. Пробит-модель позволяет оценить вероятность того, что анализируемая (зависимая) переменная примет значение 1 при заданных значениях факторов (то есть это оценка доли "единиц" при данном значении факторов). В пробит-модели пробит-функция от вероятности моделируется как линейная комбинация факторов (включая константу).
19. **Minimum support price (MSP)** - **Минимальная поддерживающая цена** - это рекомендательная цена на 23 с/х культуры, которая является частью более широкого набора мер сельскохозяйственной политики правительства Индии.