

С. Н. ТАРАСОВ

КАК ОРГАНИЗОВАТЬ МИКРОКРЕДИТОВАНИЕ

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
К СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫМИ ПАРКАМИ РОССИИ
Выпуск 8

Москва

Издательство Центра охраны дикой природы

2002

ББК 28.088л6

К16

К16

Как организовать микрокредитование / С. Н. Тарасов. — М.: Изд-во Центра охраны дикой природы, 2002. — 64 с. — [Дополнительные материалы к Стратегии управления национальными парками России; Вып. 8.]

ISBN 5-93699-029-X

В брошюре рассмотрен практический опыт Центра охраны дикой природы по формированию малозатратного небанковского механизма микрокредитования людей, проживающих на территории национальных парков и биосферных заповедников. Приведены рекомендации по организации в ООПТ этой деятельности, играющей важное значение в системе мер по сохранению природных и историко-культурных объектов федерального значения, а также ведущих к росту доходов местного населения.

Издание адресовано руководителям и специалистам охраны природы и заповедного дела, органов власти и управления, а также НГО экологического профиля.

ББК 28.088л6

Научный редактор канд. биол. наук *А. В. Щербаков*

*Издание подготовлено и выпущено на средства
Министерства международного развития Великобритании*

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	4
ВВЕДЕНИЕ	5
ПОЧЕМУ МИКРОКРЕДИТОВАНИЕ ДЛЯ МЕСТНОГО НАСЕЛЕНИЯ?	6
ПОЧЕМУ КОНКУРС?	7
ПАРТНЕРЫ В ФОРМИРОВАНИИ МЕХАНИЗМА МИКРОКРЕДИТОВАНИЯ	
	8
КАК НАПОЛНИТЬ ФОНДЫ МИКРОКРЕДИТОВАНИЯ?	8
СХЕМА ПОСТРОЕНИЯ ПРОЦЕССА МИКРОКРЕДИТОВАНИЯ	10
«ПОДВОДНЫЕ КАМНИ И СЕКРЕТЫ» МИКРОКРЕДИТОВАНИЯ	15
Приложение 1. Возможные предпринимательские микропроекты на территории сотрудничества	22
Приложение 2. Данные анкетирования в национальном парке «Угра»	29
Приложение 3. Данные анкетирования в биосферном заповеднике «Катунский»	
	30
Приложение 4. Образец договора на целевое финансирование	31
Приложение 5. Образец положения о конкурсе микропроектов	35
Приложение 6. Образец договора займа	38
Приложение 7. Образец договора залога	43
Приложение 8. Образец договора поручительства	45
Приложение 9. Образец распоряжения о списании задолженности	48
Приложение 10. Образец формы отчетности по выполнению договора займа	
	49
Приложение 11. Упрощенная форма бизнес-плана и заявок	50
Приложение 12. Форма расчета движения средств заемщика и график возврата займа	60
Приложение 13. Экспертное обоснование решения о предоставлении микрозаймов	61

ПРЕДИСЛОВИЕ

В брошюре рассмотрен практический опыт и рекомендации Центра охраны дикой природы (далее — ЦОДП) по формированию малозатратных небанковских механизмов микрокредитования людей, проживающих на территории национальных парков и биосферных заповедников.

Микрокредитование является одним из основных механизмов по организации устойчивого жизнеобеспечения местного населения (далее — УЖН*) — ключевого компонента проекта «Стратегия управления национальными парками России».

[Текст сноски] * Подробнее об УЖН — см. книгу «Организация устойчивого жизнеобеспечения населения в национальных парках России: концептуальные основы и практическое руководство», вышедшую в этой же серии.

Реализация программ микрокредитования стала возможной благодаря заинтересованному участию в этой работе представителей различных организаций:

Е. Лёвкина, М. Травкиной, С. Дёмина — специалистов ЦОДП по УЖН и туризму;

А. Григоряна, Дж. Раджа — руководителей проекта «Стратегия управления национальными парками России»;

К. Рока, Ф. Джонсона, Ф. Херста, Б. Анжела — зарубежных консультантов.

Кроме того, на местах в формировании механизмов микрокредитования непосредственное участие принимали:

на территории сотрудничества национального парка «Угра» — *В. Новиков, В.*

Супрычев, К. Диков, В. Глухарев, Л. Роцина, М. Локтев;

на территории сотрудничества национального парка «Смоленское Поозерье» —

С. Волков, А. Кочергин, П. Советов, Л. Головнева, Л. Зайцева;

на территории сотрудничества Центрально-Лесного биосферного заповедника

— А. Желтухин, Л. Хохлова, Г. Ионова;

на территории сотрудничества биосферного заповедника «Катунский» — A.

Затеев, В. Белов, А. Варгас, А. Клепиков, В. Суртаев, В. Отришко.

Автор выражает им, а также многим другим участникам данного проекта, не упомянутым здесь, огромную благодарность. В итоге нам удалось подтвердить на практике жизненность концептуальных основ УЖН и реальную полезность подобных программ не только для особо охраняемых природных территорий, но и практически для всех сельских районов страны.

ВВЕДЕНИЕ

Микрокредитование является одним из важнейших механизмов устойчивого жизнеобеспечения населения (далее — УЖН*) на особо охраняемых природных территориях (далее — ООПТ) и в их окрестностях. Данный механизм также может быть реализован в большинстве сельских местностей страны.

[Текст сноски] * Подробнее об УЖН — см. брошюру «Концептуальные основы и практическое руководство по организации устойчивого жизнеобеспечения населения в национальных парках России», вышедшую в этой же серии.

Разумное сочетание федеральных задач сохранения уникальных природных объектов с региональными задачами повышения жизненного уровня местных жителей создает возможности формирования реальной общественной поддержки деятельности ООПТ.

В предлагаемом механизме микрокредитования применена небанковская инновационная схема, не предполагающая создание специальной кредитной организации. Данный механизм ориентирован на максимальное использование уже имеющихся на местах инфраструктуры и специалистов. Рассматриваемая схема малозатратна и максимально дружественна для потенциальных заемщиков.

Востребованность в создании подобного механизма связана с необходимостью решения проблем роста доходов и занятости сельского населения на основе создания благоприятных условий для развития семейного и малого частного бизнеса в следующих направлениях:

- улучшение доступа начинающих предпринимателей к финансовым ресурсам;
- получение предпринимателями дружественной консультационной и иной технической поддержки их инициатив.

Как показала практика, функционирование предлагаемого механизма микрокредитования не только обеспечивает рост числа частных предпринимателей, но и одновременно способствует:

- устойчивому развитию сельских территорий;
- расширению сферы деятельности и компетенции органов местного самоуправления, а также повышению квалификации государственных служащих;
- развитию на местах элементов гражданского общества;
- продуктивному сотрудничеству коммерческих, некоммерческих и государственных организаций.

Немаловажным достоинством данной несложной инновационной схемы стало то, что появилась реальная возможность:

- **многократно**, и, следовательно, более экономически эффективно использовать ограниченные финансовые ресурсы;
- получить ценный опыт рыночных взаимоотношений;
- повысить авторитет государственных и некоммерческих организаций в глазах местного населения.

Механизм микрокредитования в основном ориентирован на развитие семейного и малого частного бизнеса на сельских территориях, где потенциал такого развития практически не используется прежде всего из-за разобщенности деятельности связанных с ней различных структур, отсутствия практического опыта и методических разработок.

В Демидовском р-не Смоленской обл. по инициативе национального парка «Смоленское Поозерье» в 2001 г. был создан и в настоящее время эффективно функционирует механизм микрокредитования. Специалисты районной администрации безвозмездно осуществляют техническую работу по выдаче и возврату займов. Центр охраны дикой природы создал механизм кредитования. Представители государственных и некоммерческих организаций входят в состав комиссии, которая проводит конкурс и управляет процессом кредитования.

На начало 2002 г. наличные фонды кредитования были использованы более двух раз при обеспечении их полной возвратности. За счет этого прямо или

косвенно повысили свои доходы более 100 местных жителей. Аналогичные механизмы работают в Нелидовском р-не Тверской обл., в Усть-Коксинском р-не Республики Алтай, а также в Калужской обл.

ПОЧЕМУ МИКРОКРЕДИТОВАНИЕ ДЛЯ МЕСТНОГО НАСЕЛЕНИЯ?

В природоохранной сфере сложились не лучшие традиции реализации абсолютного большинства проектов развития на некоммерческой основе и с основной опорой на персонал ООПТ. Вместе с тем многие проекты, особенно в сфере развития туризма, имеют хороший коммерческий потенциал и следовательно вполне могли бы осуществляться на коммерческой основе, в том числе с использованием заемных средств. Кроме того, исполнителями проектов могут выступать местные жители, которые, тем самым, будут получать реальную пользу от существования ООПТ и непосредственно вовлекаться в процесс социально-экономического развития территории в природоохранном контексте.

Центральным вопросом становится определение основного вектора политики развития — будет ли учреждение ООПТ* опираться только на собственные силы и являться, по сути, «закрытым» для местного сообщества, либо оно будет инициировать процесс интеграции с местным сообществом, получая реальные выгоды от сотрудничества?

[Текст сноски] * Под термином «учреждение ООПТ» в данной работе понимаются национальные парки и государственные природные заповедники.

Если в развитых странах основой государственной экономики являются частные малые и средние предприятия, которые обеспечивают производство 50—80% национального продукта, то в России этот сектор дает не более 10 процентов. Меры, предпринимаемые правительством страны для развития отечественного малого и среднего бизнеса, направлены на снижение налогового бремени и упрощение явно избыточной отчетности, другими словами — на создание благоприятного фона для развития экономики «снизу». Малозатратные механизмы микрокредитования могут удачно дополнить инициативы правительства, так как они улучшают условия доступа к стартовым финансовым ресурсам и дружественному консалтингу, что особенно ценно для

начинающих особо малых семейных и индивидуальных предпринимательских структур на селе.

Данную задачу в большей или меньшей степени решают все механизмы УЖН, но микрокредитование занимает среди них особое место, так как никакой другой механизм не воздействует так активно на формирование рыночного менталитета в совокупности с природоохранной грамотностью взрослого населения.

Как показывают данные анкетирования, приведенные в приложениях 2 и 3, природоохранные ограничения, связанные с наличием ООПТ, составляют примерно 10% от всех причин, сдерживающий рост благосостояния местного населения. Эти данные опровергают широко распространенную догму о том, что природоохранные ограничения не позволяют вести прибыльную хозяйственную деятельность на ООПТ и в их непосредственном окружении. Более того, в большей степени упущенная выгода от природоохранных ограничений, как правило, может быть перекрыта дополнительными доходами от неистощительного использования уникального потенциала данных объектов.

Результаты анкетирования свидетельствуют, что основными факторами, сдерживающими рост благосостояния местного населения, являются: необустроенность туристической инфраструктуры, недостаток традиций частного бизнеса, алкоголизм, а также неэффективность моделей местного социально-экономического развития. Иными словами, основная проблема состоит в отсутствии общепризнанной государственной идеи развития и вытекающем из этого нигилизме предоставленных самим себе людей.

Программа микрокредитования не претендует на решение этой проблемы в целом, но, тем не менее, она способна сгладить на местном уровне ряд стихийно сложившихся противоречий в этой сфере.

Независимые предприниматели, семейный бизнес не просто могут, но и должны стать надежными друзьями природы, если их взаимоотношения с ООПТ будут юридически закреплены с учетом долгосрочных интересов государства.

Сегодня сельское население России практически лишено безвозмездной финансовой помощи, но оно же практически не имеет доступа и к кредитным ресурсам. Существующие в сельской местности отделения Сбербанка России (других кредитных организаций здесь практически нет) в качестве условий

получения кредитов требуют оформления многочисленных документов и справок, которые для своего составления требуют от заемщика чрезвычайно высокой правовой и экономической подготовки.

Кроме того, отделения Сбербанка России предлагают кредиты далеко не на самых выгодных условиях как по процентным ставкам, так и по схемам погашения. Более того, сельский бизнес в банковских инструкциях определяется как одна из самых рискованных сфер для вложения капитала. Существующие на местах фонды поддержки малого и среднего бизнеса, как правило, сосредоточены на развитии спекулятивного торгового предпринимательства в городах и не имеют своих представительств в сельской местности.

Сейчас в личных подсобных хозяйствах производится около половины российского продовольствия, то есть роль данного сектора в обеспечении продовольственной безопасности страны весьма велика. В то же время именно сельские жители как никто более нуждаются в финансовой поддержке в силу сезонности производственного процесса и значительной длительностью инвестиционного цикла. Кроме того, сельское население является неформальным хранителем отечественной природы, так как именно от его действий зависит ее сохранность.

По сути, для сохранения природного биоразнообразия требуется решить две основные задачи:

- осознание местными жителями реальной пользы от сохранения уникальных природных объектов и комплексов, или, иными словами, переход «полезности» ООПТ от абстрактных категорий «глобальной ценности» к предельно конкретным результатам их личного благосостояния;
- координация усилий местных государственных, коммерческих и некоммерческих организаций во благо местного населения при сохранении природы.

Для целей предлагаемого нами механизма микрокредитования вышеназванные задачи могут быть решены следующим образом:

- сельским жителям предоставляется уникальная возможность получения не только займа для развития существующего бизнеса, но и максимально дружественной консалтинговой поддержки для новых инициатив;

- в конкретной социально значимой деятельности плодотворно объединяются федеральный, региональный и районные уровни;
- решение природоохранных проблем должно перестать быть целью только учреждений ООПТ, а стать также жизненно важной целью широких слоев местного населения.

ПОЧЕМУ КОНКУРС?

Для того, чтобы та или иная программа воспринималась людьми как собственная, их реальное участие в ней должно быть максимальным! Это одно из определяющих условий дальнейшей устойчивости функционирования механизма любой деятельности. В сфере микрокредитования выполнять это условие позволяют открытые процедуры конкурса проектов.

Можно отметить, что в результате конкурса местные жители стали реальными творцами собственных частных и семейных планов, но более того, — они же стали ответственными за выполнение этих планов, за их природоохранную чистоту.

Да, мы научили специалистов местных администраций составлять бизнес-планы, но подписывали и проверяли эти планы всегда те, кто непосредственно брал займы на их реализацию, кто рисковал при этом собственным имуществом, закладывая его в качестве обеспечения займа.

Это можно назвать начальным рыночным просвещением взрослого населения как одного из блоков программ УЖН. При этом микрокредитование обеспечивает устойчивое развитие и основано на учете неоспоримых ценностей поддержки:

- человека;
- природы;
- экономики.

ПАРТНЕРЫ В ФОРМИРОВАНИИ МЕХАНИЗМА МИРОКРЕДИТОВАНИЯ

Для формирования механизма микрокредитования требуются специалисты в области экономики. Таких специалистов, как правило, можно найти в разнообразных фондах, коммерческих банках, коммерческих и некоммерческих организациях, а также в местных администрациях. По сути дела при выборе головного партнера для формирования схемы микрокредитования определяющим фактором являются возможности этих организаций и их персонала.

Взаимоотношения с коммерческими банками по реализации микрокредитов можно построить на основе размещения в них финансовых депозитных ресурсов, за счет которых эти кредитные учреждения будут возмещать убытки от невозвращенных заемщиками кредитов. При достижении соответствующих договоренностей с банками соотношение между объемами выданных по данной схеме кредитов и суммой депозитов, служащих обеспечением гарантии возврата, может достигать 5 к 1, поскольку банки обычно кредитуют по данной схеме и за счет собственных ресурсов.

При всей своей привлекательности данная банковская схема, к сожалению, практически снимает с банков ответственность за возврат кредитов, поскольку они получают гарантированный источник возмещения рисков. Кроме того, коммерческие банки в соответствии с уставом, порядком и процедурами своей работы, а также с учетом использования на цели кредитования собственных ресурсов никогда не позволят общественности принимать значимое участие в решении вопросов кредитования. Если учесть, что абсолютное большинство коммерческих банков России не имеет филиалов и отделений в сельской местности, данная схема с позиций УЖН не представляется удачной.

Следует также учесть, что механизм микрокредитования призван косвенно решать такой немаловажный вопрос, как максимальное вовлечение в решение природоохранных задач местного сообщества и, в первую очередь, — местных администраций. Этому может способствовать использование излагаемой в данной работе небанковской схемы кредитования.

В перечне организаций — потенциальных партнеров могут рассматриваться только три их правовые формы, которые в режиме практической совместной работы были проверены нами на модельных территориях:

- фонды, прежде всего фонда поддержки малого и среднего бизнеса;
- районные администрации;
- некоммерческие организации.

Не вдаваясь в детали, можно отметить, что районные администрации как партнеры для организации механизма микрокредитования способствуют решению задач УЖН в наибольшей степени. Более того, практическая работа с ними зачастую выходит за рамки только микрокредитования и служит основой для решения значительно более широкого круга задач устойчивого развития и природоохранной деятельности на подконтрольной им территории.

В ряде случаев на первом этапе для формирования механизма микрокредитования можно использовать потенциал некоммерческих организаций и фондов поддержки малого и среднего бизнеса. Но и в этом случае следует стремиться к максимально тесному сотрудничеству с местными властями.

КАК НАПОЛНИТЬ ФОНДЫ МИКРОКРЕДИТОВАНИЯ?

Найти деньги, которые можно использовать для выдачи микрозаймов, не всегда просто. Как правило, и ООПТ, и местные администрации не располагают свободными средствами на данные цели. Реально получить соответствующую строку бюджетного финансирования можно, зачастую, только при наличии успешного опыта подобной деятельности, который можно было бы достойно представить на федеральном или региональном уровнях.

Вместе с тем, без стартового капитала механизм микрокредитования просто не может быть запущен. Существует несколько путей выхода из этого замкнутого круга, основными из которых являются:

1. Инициирование разработки и принятия региональной (районной) программы УЖН либо участие в существующих программах поддержки малого и среднего бизнеса.
2. Поиск спонсоров.
3. Получение грантов от международных организаций.
4. Использование собственных средств.

Каждая из этих возможностей имеет свои особенности, которые обязательно должны быть учтены.

В настоящее время правительство страны осуществляет комплекс мер, направленных на повсеместное развитие малого и среднего предпринимательства. Как показывает практика, в наибольшей степени эти полезные инициативы затрагивают городской бизнес и, к сожалению, мало касаются сельских территорий.

Федеральные и региональные структуры, ответственные за развитие малого и среднего бизнеса, нельзя упрекнуть в отсутствии интереса к развитию села, но следует отметить, что их реальные возможности здесь существенно ограничены, даже в связи с высокими транспортными и иными издержками, связанными с работой на сельских территориях. Кроме того, здесь не накоплен существенный опыт работы, связанный с сельскохозяйственным производством, особенно в личных подсобных хозяйствах населения, нет сложившейся базы данных по сельским предпринимателям и т.п.

В этих условиях инициативы районных администраций и ООПТ по включению этих учреждений в программы развития малого и среднего бизнеса (либо в разработку новых программ), обоснование этих инициатив малозатратностью и эффективностью механизмов УЖН могут рассматриваться как серьезные предложения по решению местных социальных проблем.

Вопрос о привлечении спонсоров иногда воспринимается несколько иронично, но и он имеет под собой достаточно обоснований по следующим четырем основным причинам:

- потребностью ряда крупных предприятий, загрязняющих окружающую среду, восстановить свое реноме перед обществом в качестве защитников природы и радетелей за благосостояние сельских жителей;
- желанием крупных товаропроизводителей связать свой имидж с экологией;
- чувством принадлежности к своей малой родине со стороны некоторых предпринимателей, которые считают своим моральным долгом оставить свой след в ее развитии;
- потребностью отдельных богатых людей либо их ближайших родственников стать в глазах окружающих благодетелями и попечителями благородных социальных инициатив.

Мы не будем приводить отечественные примеры подобного спонсорства, потому что российские налоговые законы относятся к нему весьма неблагосклонно. Отметим только, что даже многие наши бывшие соотечественники, которые уже долго проживают за рубежом, не хотят терять связей со своей Родиной и посильно ей помогают, в том числе национальным паркам. В этом плане показателен пример Латвии, где одна известная фирма выпустила целую серию парфюмерных изделий, часть выручки от которых направляется на решение природоохранных задач национальных парков.

Просто следует знать, что спонсорство — это объективная потребность целого ряда предпринимателей, которых надо искать и с которыми следует адресно работать.

Инициативы в построении механизма микрокредитования могут быть поддержаны и рядом международных организаций путем выделения грантов на эти цели. Обширная информация о деятельности грантодателей, критериях по

выбору грантополучателей и формам заявок содержится в Интернете. На сегодняшний день по этому вопросу имеется и обширная литература. Кроме того, у многих ООПТ и общественных организаций уже накоплен богатый опыт работы с грантами.

Следует отметить, что гранты, как правило, предоставляются некоммерческим организациям. Поэтому, если единственным источником стартового капитала становится грант, грантополучатель может стать головной организацией механизма микрокредитования на начальном этапе.

Написание заявок на гранты требует особой квалификации и опыта, поэтому целесообразно воспользоваться специальными обучающими семинарами, которые проводят многие грантодатели, либо услугами специалистов в этой области.

Специального рассмотрения требует и вопрос вовлечения в формирование стартового капитала собственных источников заинтересованных организаций, в частности — внебюджетных средств администраций и ООПТ. Такими источниками могут быть доходы от аренды, туризма, сферы обслуживания посетителей, те или иные целевые платежи, взысканные штрафные и исковые суммы.

В использовании собственных средств требуется твердая политика, направленная на инвестиции в будущее развитие, а не только на решение сиюминутных вопросов. Отказ от финансирования программ УЖН либо их финансирование по остаточному принципу может нанести большой ущерб устойчивому развитию территории в будущем.

СХЕМА ПОСТРОЕНИЯ ПРОЦЕССА МИКРОКРЕДИТОВАНИЯ

В данной главе приведена рекомендуемая технология пошагового построения механизма микрокредитования, основанная на нашем трехлетнем практическом опыте. Данные рекомендации предназначены для формирования механизма микрокредитования непосредственно на местах, в том числе без внешней консалтинговой поддержки.

1. Формирование творческой команды

На этом этапе необходимо выявить лидера и его единомышленников, которые возьмут на себя всю организационную работу. Это и будет так называемая творческая команда, в которую могут входить руководители и специалисты районной администрации, ООПТ, представители общественных организаций, а также наиболее активные местные жители.

На основе имеющейся информации творческая команда распределяет между своими членами обязанности и составляет план первоочередных мероприятий, включающий в себя:

- проведение социально-экономического анализа;
- поиск источников стартового капитала;
- подготовку и проведение общественной презентации программы микрокредитования;
- выявление партнеров — исполнителей и головной организации исполнителя, а также формализация взаимоотношений между ними;
- выбор территории реализации первого этапа внедрения;
- подготовку проекта положения о конкурсе микропроектов.

Выполнение ряда пунктов данного плана может осуществляться параллельно, поэтому приведенная выше последовательность носит условный характер. К выполнению данного плана желательно привлекать максимальное количество участников, используя для этого потенциал специалистов, работающих в местных организациях.

2. Социально-экономический анализ

Специальный социально-экономический анализ для нужд программы микрокредитования должен ответить на ряд прагматических вопросов:

- Какой местный потенциал можно вовлечь в программу с тем, чтобы сделать ее финансово малозатратной?
- В каких населенных пунктах лучше всего начать программу?
- Какие группы населения целесообразно вовлекать в программу в первую очередь?
- Какие направления микропроектов следует считать для выбранной территории и группы населения наиболее перспективными?
- Какая обучающая и консалтинговая поддержка понадобиться для участников процесса и кто ее может предоставить?

Изучение местного потенциала, который может быть вовлечен в программу микрокредитования, осуществляется в пяти основных направлениях:

- человеческий потенциал;
- социальный потенциал;
- природный потенциал;
- материальный потенциал;
- финансовый потенциал.

В данном анализе каждый из потенциалов целесообразно рассматривать с двух точек зрения:

- потенциал, пригодный для формирования творческой команды и управления процессом микрокредитования;
- потенциал территории и непосредственно местных жителей, которые могут быть вовлечены в микропроекты.

Человеческий потенциал — прежде всего оцениваются такие человеческие качества, как физическое и психическое здоровье, уровень образования, исполнительность, честность, наличие практических навыков, в том числе лидерства.

Социальный потенциал — прежде всего оцениваются крепость семейных, родственных, служебных и иных устойчивых социальных связей, а также роль в них конкретных людей. Главной целью такой оценки должно стать определение

влияния этих факторов на возможности выбранных людей выполнять предполагаемые программой микрокредитования функции.

Природный потенциал оценивается на предмет выявления природных ресурсов, которые могут быть вовлечены в микропроекты (например, дары леса, участки земли, водные объекты и т. п.). Данная оценка проводится с учетом природоохранных ограничений, установленных для соответствующей территории и на определенные виды деятельности. Уже на этом этапе анализа можно наметить выполнение ряда конкретных мероприятий, способствующих непосредственному вовлечению местных жителей в охрану ресурсов и повышение культуры их использования.

Материальный потенциал оценивается на предмет выявления зданий, сооружений, транспортных средств, материалов и иных материальных ресурсов, которые имеются в наличии и которые могут быть вовлечены в формирование механизма микрокредитования и в выполнение самих микропроектов, а также служить в качестве залога.

Финансовый потенциал — оцениваются все доступные финансовые ресурсы, как для формирования стартового капитала программы микрокредитования, так и имеющиеся в наличии у потенциальных заемщиков. Целесообразно, чтобы каждый из заемщиков вносил собственный посильный финансовый вклад в микропроект и займ не становился единственным финансовым источником покрытия расходов. Такая оценка возможна путем анализа балансов домашних (семейных) хозяйств, как по данным, полученным из статистических органов, так и на основании сведений, предоставленных потенциальными заемщиками.

В ходе осуществления предлагаемого анализа можно использовать официальные статистические данные, анкетирование, целевые опросы разных категорий населения, экспертные заключения специалистов. В приложениях 2 и 3 приведены обобщенные данные анкетирования, которые использовались на начальном этапе проекта.

Результаты данного анализа должны содержать предельно прагматические выводы, которые можно непосредственно использовать при формировании механизма микрокредитования и для выбора микропроектов. В результате анализа должен быть составлен список кандидатур конкретных людей, указаны ресурсы, которые будут использованы, и дан перечень приоритетных

направлений развития малого бизнеса. Список рекомендуемых предпринимательских проектов приведен в приложении 1.

По завершении анализа в распоряжении творческой команды должны также оказаться обоснованные предложения по выбору головной организации, на базе которой будет сформирован механизм микрокредитования, предполагаемые источники формирования стартового капитала, а также рекомендуемая территория (населенные пункты) для осуществления первого этапа кредитования.

3. Презентация возможностей УЖН для потенциальных партнеров — исполнителей программы

Это один из важнейших этапов внедрения механизма микрокредитования, при котором тот процесс принимает открытую форму. Цель данного шага — привлечь внимание потенциальных партнеров к проблеме повышения жизненного уровня местного населения при использовании благоприятных местных возможностей и сохранении уникальных природных объектов.

Цель презентации — гласно подтвердить предшествующие договоренности с потенциальными участниками процесса формирования механизма микрокредитования, а также дать возможность всем желающим включиться в данную деятельность.

Оптимальным местом проведения презентации служит районная администрация.

Среди приглашенных на презентацию целесообразно обеспечить представительство всех потенциально возможных партнеров по формированию механизма микрокредитования.

В программу презентации целесообразно включить следующую информацию:

- о механизме микрокредитования, его задачах и возможностях;
- о результатах проведенного социально-экономического анализа;
- о предполагаемой территории реализации первого этапа программы и целевой группе первых заемщиков;
- об источниках формирования стартового капитала;
- о проекте порядка и процедурах (положения) программы;
- о процентных ставках первого и последующих кругов кредитования;

— о предполагаемой головной организации по формированию механизма и возможных членах его Совета (Конкурсной комиссии).

По завершении презентации целесообразно сформировать Совет (Конкурсную комиссию), который на своих последующих заседаниях будет рассматривать и утверждать план своей работы, а также ее порядок и процедуры. В дальнейшем Совет (Конкурсная комиссия) определяет:

- головную организацию для формирования механизма микрокредитования;
- положение о работе (порядок и процедуры деятельности Совета);
- территорию реализации первого этапа выделения микрозаймов и их процентные ставки;
- сроки формирования стартового капитала и начала конкурса;
- программу общественной презентации программы для потенциальных участников микрокредитования;
- кандидатуры головных координаторов программы для работы с местным населением, а также персонал по техническому оформлению займов и программу его обучения.

4. Выбор головной организации — исполнителя

Подробно этот вопрос рассмотрен в брошюре «Концептуальные основы и практическое руководство по организации устойчивого жизнеобеспечения населения в национальных парках России», входящей в данную серию. Во избежание повторов следует только отметить, что необходимо максимально стремиться к тому, чтобы данной головной организацией стало бы не учреждение ООПТ, а районная администрация либо иная структура, имеющая возможности выдачи кредитов (займов) и реально работающая на территории. Таким образом выполняется задача привлечения партнеров к природоохранной деятельности, а следовательно — увеличиваются возможности для ее эффективного осуществления.

5. Выбор территории реализации первого этапа внедрения

Многие заповедники и национальные парки расположены в нескольких административных районах. Как показала практика, начинать программу сразу в нескольких районах крайне нежелательно. Более того, в целях поддержания высокого уровня контроля даже в границах одного района следует стремиться

развертывать программу постепенно — от одного населенного пункта к другому. Кроме того, такой пошаговый подход позволяет максимально использовать возможности на практике показать потенциал программы на конкретных примерах удачных займов, что в условиях сельской местности значительно эффективнее любых других форм рекламы.

Если кредитные ресурсы программы будут значительно меньше спроса на них программе будет нанесен существенный урон. Поэтому реальные возможности выдачи кредитов должны соответствовать потребностям в них.

Между тем, рано или поздно возникнет вопрос о распространении программы на территорию другого района. Это потребует создания здесь как нового районного Совета (Конкурсной комиссии), так, возможно, и выбора новой головной организации — исполнителя. В идеале эти структуры должны быть созданы в каждом из районов, что позволит максимально вовлечь в сотрудничество все заинтересованные стороны.

6. Выделение ресурсов для кредитования заемщиков

Подробно этот вопрос рассмотрен в брошюре «Концептуальные основы и практическое руководство по организации устойчивого жизнеобеспечения населения в национальных парках России», входящей в данную серию. Отметим только, что в каждом национальном парке желательно иметь специалиста, главной задачей которого является налаживание продуктивного сотрудничества с организациями, которые могли бы стать донорами, спонсорами и инвесторами развития территории. Среди таких организаций должны быть и организации крупного и малого бизнеса.

Необходимо подчеркнуть, что налаживание продуктивных взаимоотношений с представителями бизнеса должно иметь не только «меркантильную» составляющую, но и разъяснить значение ООПТ, существующие на них экологические ограничения, а также реальные выгоды от развития предпринимательства именно на этих территориях. Как показывает практика, отечественный бизнес практически ничего не знает о существовании национальных парков и биосферных заповедников и, тем более, о возможностях взаимовыгодного сотрудничества с ними.

В приложении 4 приведен образец договора на финансирование пополнения фонда микрокредитования. Заключение подобного договора со спонсором

может служить для него существенной гарантией использования запрашиваемых средств по их целевому назначению.

7. Утверждение порядка и процедур реализации программы

По сути, порядок и процедуры программы описываются в целом пакете документов, в который входят:

- Положение о конкурсе микропроектов;
- требования к бизнес-плану (заявке) на участие в конкурсе;
- форма экспертного обоснования решения о предоставлении микрозаймов;
- форма договора займа;
- форма договора залога;
- форма договора поручительства;
- форма распоряжения о списании задолженности;
- форма отчетности по выполнению договора займа.

Образцы всех вышеназванных документов, разработанные в ходе осуществления программы, приведены в приложениях 5 — 13.

Данные документы могут быть дополнены Положением о Совете (Конкурсной комиссии), определяющем права и обязанности его членов, порядок принятия решений, а также правила делегирования полномочий члена Совета (Конкурсной комиссии). В ходе реализации проекта мы специально не разрабатывали данные документы, так как сочли возможным урегулировать эти вопросы решениями, принимаемыми на заседаниях Совета (Конкурсной комиссии) и зафиксировать это соответствующими протоколами.

После согласования со всеми членами Совета (Конкурсной комиссии) и соответствующей администрацией вышеназванных документов рекомендуется подготовить и принять постановление районной администрации о проведении программы микрокредитования на условиях принятого Положения о конкурсе микропроектов.

8. Объявление конкурса и общественная презентация программы

После опубликования в местных СМИ информации о решении местной администрации по началу конкурса микропроектов и его условиях наступает фаза презентации программы для ее потенциальных участников — местных жителей. Публикации и выступления в местных и региональных СМИ

целесообразно дополнять распространением соответствующей информации на сельских сходах и всеми другими доступными средствами, в том числе распространением Миссии программы УЖН, образец текста которой приведен в брошюре «Концептуальные основы и практическое руководство по организации устойчивого жизнеобеспечения населения в национальных парках России».

Особо ценным является распространение в публикациях и выступлениях информации об успехах микрокредитования, достигнутых на других территориях, и положительных оценках этой программы со стороны авторитетных в данной местности людей.

9. Первый уровень обучения координаторов и технических исполнителей

Реализация данного шага чрезвычайно важна. Хотя выбор координаторов и технических исполнителей программы микрокредитования уже предполагает наличие у них соответствующей квалификации, специфика программы все же требует интерпретации уже имеющихся у специалистов навыков в предельно конкретной плоскости УЖН.

На данном этапе мы бы рекомендовали изучить следующие материалы:

- «Концептуальные основы и практическое руководство по организации устойчивого жизнеобеспечения населения в национальных парках России»;
- данную брошюру;
- опыт работы модельных территорий и Центра охраны дикой природы.

При необходимости следует пригласить высококвалифицированных специалистов — консультантов.

По сути, весь первый круг микрокредитования также является своеобразной школой для обучения координаторов, технических исполнителей и членов Совета (Конкурсной комиссии) по принципу «учимся, делая».

Как показала практика, такое обучение, соединенное с процессом обмена опытом между различными территориями, внедряющими программу, дает хорошие результаты.

10. Первый круг микрокредитования

Как уже отмечалось, первый круг микрокредитования является для организаторов программы и ее участников обучающим. В связи с этим он

должен быть максимально дружественным для всех участников процесса, в том числе предполагать кредитование под льготные проценты либо беспроцентное.

Успех первого круга кредитования во многом будет определять успех всей дальнейшей работы, так как именно на конкретных примерах успешных займов можно убедить местных жителей в полезности данной программы.

Огромное значение имеет выбор первых заемщиков, что предполагает особую адресную работу с наиболее перспективными из них. Цель будет достигнута, если они будут:

- особо авторитетными в данной местности людьми;
- реализовывать микропроекты, которые могут быть повторены другими местными жителями;
- строго выполнять свой микропроект, а также график возврата взятого займа;
- разрешать широко распространять информацию об их микропроектах и не препятствовать другим местным жителям убеждаться, что данные проекты действительно успешны, а программа полезна.

Схема круга микрокредитования может быть представлена следующим образом:

Номер шага	Мероприятия
1	Адресная работа с потенциальными заявителями и сбор заявок (проектов бизнес-планов) от них
2	Посещение заявителей и проверка достоверности предоставленной ими информации, реалистичности их бизнес-планов и гарантий возврата
3	Доработка с заявителями их заявок (бизнес-планов) и подготовка заявок для рассмотрения Советом (Конкурсной комиссией). Получение от заявителей предварительного согласия на заключение договоров займа и залога (гарантий возврата займа), а также на проектируемый график возврата займа и форму отчетности
4	Проведение заседания Совета (Конкурсной комиссии) с принятием решений о целесообразности кредитования

5	Оформление договоров займа и залога (гарантий возврата займа) и их подписание сторонами
6	Выделение победителям конкурса займов
7	Контроль выполнения заключенных договоров и сбор возвратов выданных займов
8	Осуществление следующего круга кредитования

При реализации данной схемы используются документы, формы которых даны в следующих приложениях:

- Шаги 1—3 — приложения 4 — 12.
- Шаг 4 — приложение 13.
- Шаг 5 — приложения 4, 6—10.
- Шаг 6 — приложение 4.
- Шаг 7 — приложения 4 и 10.

11. Завершение формирования механизма микрокредитования и переход на устойчивый процесс его функционирования

После успешного завершения первого круга кредитования можно утверждать, что механизм микрокредитования сформирован и имеет потенциал для своего дальнейшего устойчивого развития. Все участники процесса к этому времени уже получат соответствующие практические навыки, что даст право повысить процентные ставки по займам до уровня, обеспечивающего, как минимум, компенсацию инфляционных потерь стоимости кредитных ресурсов.

С учетом полученных результатов микрокредитования и реального спроса на займы необходимо предусмотреть возможность увеличения фондов микрокредитования не только за счет повышения процентов, но и за счет привлечения дополнительных источников (спонсоров, фондов и т. д.).

Анализ полученных результатов первых кругов кредитования позволяет выделить наиболее удачные для данной местности направления развития малого бизнеса и широко тиражировать удачные проекты. Для этого местному населению могут предлагаться типовые бизнес-планы, прошедшие проверку практикой, то есть конкурс проектов теперь уже может проводится по двум

направлениям: поиску участников для выполнения типового микропроекта и поиску оригинальных микропроектов.

Хочется еще раз подчеркнуть, что механизм микрокредитования при отсутствии серьезных ошибок и крупных социальных и финансовых потрясений может функционировать чрезвычайно длительное время, позволяя последовательно неоднократно воспроизводить все новые и новые круги кредитования. На территории Демидовского р-на Смоленской обл. в настоящее время по такой схеме проводится уже третий круг кредитования.

«ПОДВОДНЫЕ КАМНИ И СЕКРЕТЫ» МИРОКРЕДИТОВАНИЯ

В ходе формирования механизма микрокредитования и осуществления данной программы необходимо учитывать отдельные детали, которые имеют важное значение для обеспечения эффективной работы.

Оформление договоров

Необходимо учитывать, что договорные отношения должны быть оформлены надлежащим образом. В противном случае они могут лишиться законной силы и оспариваться по формальному признаку в порядке гражданского судопроизводства.

Договор должен соответствовать нормам гражданского законодательства, иметь номер и дату подписания.

Договор займа должен быть подписан первыми лицами соответствующих организаций и заверен печатями сторон.

Все листы договора должны быть парашютированы, то есть иметь внизу подписи договаривающихся сторон (аналогично расположению подписей, утверждающих договор). Это исключает возможность в последующем заменять страницы в многостраничном договоре.

Договоры составляются в количестве, соответствующем числу договаривающихся сторон, тексты всех экземпляров должны быть полностью идентичными.

При наличии приложений к договору в его тексте обязательно ставится запись, что данное приложение «является неотъемлемой частью настоящего договора». Само приложение должно иметь собственный порядковый номер и указание на номер и дату соответствующего договора.

Для наиболее ответственных договоров может осуществляться их нотариальное заверение либо иная форма регистрации, установленная действующим законодательством.

Все заключенные договоры должны храниться в специально оборудованном месте (сейфе, несгораемом шкафе, специальном помещении и т. п.).

Оформление бизнес-планов и заявок на кредитование

Бизнес-планы, заявки на кредитование, графики возврата и иные документы, передаваемые на конкурс, должны содержать заявление о том, что вся информация, предоставленная заявителем, является достоверной, включая те данные, в расчете которых заявитель получил техническую поддержку других лиц. Эти документы должны быть обязательно подписаны заявителем и содержать дату их предоставления в конкурсную комиссию.

Копию бизнес-плана (заявки) желательно оформить в виде приложения к договору займа, что значительно облегчает возможное судебное разбирательство по факту нецелевого использования средств, если таковое будет допущено.

Кредит или заем?

В соответствии с гражданским законодательством организации, которые не являются кредитными, имеют право выдавать займы, а не кредиты. Это должно быть зафиксировано в текстах соответствующих договоров — в противном случае они могут быть оспорены по данному формальному признаку.

Кроме того, следует учитывать, что у некредитной организации, выдающей займы, данная деятельность не может быть основной.

Процентная ставка

Инструкции для хозяйственных организаций, выдающих займы, определяют, что процентная ставка займов не должна быть менее уровня ставок, устанавливаемых Центральным банком России. В противном случае разница между этими ставками квалифицируется как прибыль с начислением соответствующих налогов.

Заемщики должны быть предупреждены, что все налоговые последствия выполнения договора займа несут непосредственно они и при осуществлении так называемого «рекламного» беспроцентного кредитования налоговая плата за пользование займом все же остается. Между тем, при наличии финансовых ресурсов налоговые платежи желательно сделать централизованно в виде специальной «поддерживающей» программы УЖН.

Оптимальным вариантом будет поиск заемщиков, которые уже на первом круге кредитования могут взять обязательства по выплате процентных ставок по займу в размере ставок, устанавливаемых Центральным банком России.

В ряде случаев, когда техническое обслуживание механизма микрокредитования осуществляется не персоналом районной администрации, а привлеченными специалистами, можно предусмотреть использование части процентов на оплату этих специалистов. Но необходимо учитывать, что это подрывает устойчивость механизма микрокредитования и должно допускаться только в крайних случаях. Более целесообразна схема, при которой привлеченные специалисты будут получать оплату за услуги по разработке бизнес-планов и иной консалтинг непосредственно от заявителей.

Бизнес-план или заявка?

Программа микрокредитования должна быть достаточно гибкой и излишне не формализованной. Вопрос детальности проработки заявителем бизнес-плана (заявки) должен учитывать три основных момента:

- сумму испрашиваемого займа;
- надежность залога (гарантии возврата);
- кредитную историю заемщика.

Как показывает практика, при сумме испрашиваемого займа менее рублевого эквивалента 500 долл. США оформление бизнес-плана может быть излишним и можно ограничиться лишь получением от соискателя заявки установленного образца.

При более крупных займах составление бизнес-плана уже целесообразно, но его детализация будет зависеть от надежности предлагаемого залога (гарантии возврата). Если предлагаемые залог и иные гарантии возврата займа исключительно надежны, то бизнес-план может быть представлен на 1—2 страницах.

Кредитная история заемщика, или информация о возврате ранее взятых им кредитов, также должны приниматься в расчет. Если заемщик имеет прекрасную репутацию по возврату долгов, это может снизить уровень требований к детальности его бизнес-плана.

Размер единичного займа

Данная программа микрокредитования нацелена на поддержку особо малого (преимущественно семейного или индивидуального) бизнеса. Рекомендуемые размеры займов в этой связи не должны превышать рублевого эквивалента 1,5 тыс. долл. США. При этом главным критерием выдачи близких к предельным размерам займов будет то обстоятельство, что вложенные в подобные проекты средства дадут сравнительно больший суммарный рост доходов и занятости местного населения.

Следует также учитывать, что риски одного крупного займа, как правило, выше, чем риски нескольких займов меньшего размера.

Залог (гарантии возврата займа)

Правильный выбор залога (гарантии возврата) — чрезвычайно ответственный момент процесса микрокредитования.

Стоимость залога должна быть выше суммы займа и процентов по нему, так как продажа предмета залога также требует затрат. Для нужд микрокредитования рекомендуется устанавливать сумму залога в 1,5 раза превышающую сумму займа, что по сравнению с существующей российской банковской практикой более дружелюбно к заемщику.

Предмет залога должен быть максимально ликвидным, то есть его продажа в случае срыва планового возврата займа не должна занимать много времени, а полученная выручка должна полностью покрывать ущерб от срыва выполнения договора займа.

К хорошему ликвидному залогу можно отнести легковые автомобили, современную бытовую технику, отдельные виды сельхозмашин и оборудования, скот, запасы товаров и материалов, ювелирные изделия, ценные бумаги и денежные депозиты в банке. Оформление в залог ресурсов, реализация которых затруднительна, например земельного участка или старого дома в деревне, сопряжено с большим риском не получить возмещения потерь.

Целесообразно застраховать предмет залога на время действия договора займа. Страхование должно осуществляться за счет средств заемщика.

Гарантией возврата займа может быть страхование приобретаемого по займу оборудования и скота, а также будущего урожая. Зачастую в данном

случае страховые премии не покрывают всего возможного ущерба, и такое страхование необходимо сочетать с другими видами гарантий.

Поручительство финансово состоятельной коммерческой организации может служить достаточно надежной гарантией возврата. Надежность поручительства районной администрации зачастую не так надежно.

К сожалению, у многих сельских жителей существует большой дефицит возможностей для хорошего залога и коммерческого поручительства, что повышает риски их кредитования. Советы (Конкурсные комиссии) с учетом местных особенностей социальных связей могут разрабатывать и внедрять особые схемы коллективного поручительства. Выдача займов без наличия надежных гарантийных схем возврата в любом случае по сути будет профанацией программы микрокредитования и сорвет ее.

Помимо вышеназванных гарантий возврата хорошо зарекомендовала себя практика, когда за каждым заемщиком закрепляется член Совета (Конкурсной комиссии), несущий персональную ответственность за выполнение им договорных обязательств. При этом, если никто из членов Совета (Конкурсной комиссии) не хочет брать на себя обязательство общественного поручителя за своевременный возврат займа, соответствующий проект должен быть снят с Конкурса. Но данная практика не отменяет требований залога и коммерческого поручительства, а только дополняет их.

Проверка достоверности бизнес-планов (заявок)

Без проверки достоверности данных, которые предоставил заявитель, принятие решения о выдаче займа сопряжено с большим риском. Такая проверка должна осуществляться с посещением заемщика. Проверку должны осуществлять специалисты, которые несут ответственность за доработку бизнес-плана (заявки) и техническое оформление договоров займа и залога.

При обнаружении фактов предоставления заявителем заведомо недостоверной информации, а также сокрытия реальных возможностей по предоставлению более надежных гарантий возврата займа данный заявитель должен по решению Совета (Конкурсной комиссии) быть исключен из конкурса и включен в список недобросовестных заявителей.

Чрезвычайно важно всесторонне проверить реалистичность бизнес-плана (заявки), как со стороны наличия у заявителя соответствующих навыков и

возможностей, так и со стороны возможностей продать продукцию (услуги) по планируемым ценам и избежать возможных рисков срыва проекта, в том числе по срокам.

Специалисты, посетившие заявителя, должны ответить Совету (Конкурсной комиссии) на все вопросы, связанные с предоставлением займа, они же несут дисциплинарную ответственность за правильность экспертизы. Рекомендуется предоставить им право непосредственно участвовать в принятии решения о выдаче займа путем заполнения ими Формы экспертного обоснования решения о предоставлении микрозаймов (приложение 13).

Проверка заемщиков

Целесообразно дать оценку не только бизнес-плану (заявке), но и самой личности заявителя с точки зрения его реальной готовности выполнить проект и вернуть заем в установленные сроки.

Требуется оценить не только физическое и психическое здоровье заявителя, но и его социальную репутацию. Не секрет, что существуют люди, которые стремятся брать новые долги, чтобы расплатиться со старыми. Есть также люди, которые никогда не отдают долги. Заявитель может быть членом преступного сообщества либо запрещенной организации. Кроме того, взятый заем может быть прикрытием каких-либо недобросовестных договоренностей, в том числе между друзьями и родственниками.

В банках и фондах имеются специальные службы безопасности, которые решают и подобные вопросы, но в рамках программы микрокредитования содержание подобных служб или специалистов будет весьма обременительно. Вместе с тем имеются вполне реальные возможностей проверить заемщиков. Прежде всего это возможности районных администраций и местных правоохранительных органов, обмен информацией с банками и фондами, опросы соседей заявителя и т. д.

Принятие решения о выдаче займов

Прежде всего необходимо добиться, чтобы решения о выдаче займов принимались максимально оперативно — в течение не более двух-трех недель со дня подачи заявки. В случае если на момент принятия решения о выдаче займа свободные кредитные ресурсы отсутствуют, об этом необходимо

незамедлительно сообщить заявителю, предоставив при этом ему информацию о том, когда его заявка может быть профинансирана.

В систематизации работы по рассмотрению бизнес-планов (заявок) можно использовать опыт Демидовской районной администрации Смоленской области, где было принято решение проводить заседания Конкурсной комиссии два раза в месяц в четко установленные дни.

Рассмотрение бизнес-плана (заявки) осуществляется на Совете (Конкурсной комиссии). К рассмотрению принимаются все поступившие заявки, включая и те, по которым выяснено, что они недостоверны. Это связано с тем, что решение об отклонении заявки может принимать только Совет (Конкурсная комиссия).

На обсуждение бизнес-планов (заявок) могут приглашаться сами заявители, но принятие решений (голосование) осуществляются только членами Совета (Конкурсной комиссии) при закрытых дверях путем заполнения ими форм Экспертного обоснования решения о предоставлении микрозаймов (приложение 13). При голосовании принимаются к сведению аналогичные формы, заполненные специалистами, осуществлявшими проверку заявителя и его бизнес-плана (заявки).

Оценка представленного проекта осуществляется по десяти параметрам, по каждому из которых каждый член Совета (Конкурсной комиссии) должен поставить свою балльную оценку (не более 10 баллов по каждому параметру). Результаты голосования по каждому проекту определяются средним арифметическим баллом по каждому проекту. При этом, нулевая оценка по любому из параметров, проставленная любым из членов Совета (Конкурсной комиссии), означает, что данный проект отклоняется. Это правило чрезвычайно важно, так как оно позволяет всем участникам и прежде всего — головной организации, осуществляющей микрокредитование, реализовать свое право отклонить проект, возврат по которому считается проблемным. Таким образом, большинство Совета (Конкурсной комиссии) не имеет возможности диктовать свои условия головной организации, которая обязательно должна нести основную ответственность за возврат займа, так как именно она будет заключать с заемщиком договор. В противном случае головная организация всегда сможет объяснить возможные неудачи с возвратом займов, как следствие подчинения «непрофессиональным» решениям Совета (Конкурсной комиссии).

В дальнейшем это способно породить опасную безответственность со стороны головной организации.

Рассмотрение бизнес-планов (заявок) на выдачу займов целесообразно проводить по принципу «открытых дверей», то есть по мере их поступления. При этом очередь на выдачу займов при дефиците кредитных ресурсов необходимо формировать не по принципу: «Кто раньше пришел, тот и первый», — а по принципу: «Кто имеет выше балльную оценку, тот и первый». Это позволит финансировать в первую очередь наиболее эффективные проекты.

Серьезной проблемой при голосовании на Совете (Конкурсной комиссии) является необходимость избежания конфликта интересов, то есть наличия личной заинтересованности голосующих в принятии тех или иных решений. В механизме микрокредитовании в этой связи предусмотрена специальная процедура — подписание письменной Добровольной декларации участника экспертной оценки (приложение 13).

Если член Совета (Конкурсной комиссии) определяет для себя, что он имеет конфликт интересов в принятии Советом решения, то он должен гласно заявить об этом с занесением этого заявления в протокол заседания. После этого он не принимает участия в экспертной оценке (голосовании) по соответствующему вопросу повестки дня.

Следует отметить, что во избежание возможных межличностных конфликтов результаты балльной оценки и содержание обсуждаемых вопросов должны быть строго конфиденциальной информацией, за разглашение которой целесообразно предусмотреть самую строгую дисциплинарную ответственность. Заявителям сообщается только общий результат голосования Совета (Конкурсной комиссии), средний оценочный балл его проекта и предполагаемый срок выделения займа.

График возврата займа

Составление графика возврата займа — чрезвычайно ответственный момент для обеспечения эффективного контроля выполнения условий договора.

Технически данные расчеты выполняются по форме, приведенной в приложении 12. При этом в доходную часть балансового расчета помимо выручки от реализации кредитуемого проекта должны включаться прочие

доходы семейного хозяйства (заработка плата, социальные выплаты и т. п.), а в расходную часть помимо расходов кредитуемого проекта — семейные расходы.

С учетом данных расчетов целесообразно предусмотреть, чтобы заемщик выплачивал проценты и сумму основного долга не единовременно в конце проекта, а максимально равномерно. Даже в случае, когда расчеты показывают, что на конкретный месяц начала проекта планируемых доходов еще не хватит на выплату даже процентов по займу, на этот месяц все же следует предусмотреть выплату хотя бы символической платы в размере 50—100 руб. Исключением могут быть только первые два-три месяца проекта.

Контроль за выполнением ежемесячного графика возврата займа позволяет уже на первых этапах реализации проекта выявлять неблагополучных заемщиков и вести с ними адресную работу.

Длительность проектов

Для целей микрокредитования желательно установить предельный срок длительности проектов. Исходя из нашей практики, можно рекомендовать установить предельный срок реализации кредитуемого проекта не более одного года с момента выдачи займа, но преимущество отдавать более коротким проектам. Проекты большой длительности значительно уменьшают эффективность механизма микрокредитования, так как влекут за собой снижение оборачиваемости кредитных ресурсов и таким образом сокращают число людей, которые получат доступ к займам.

С другой стороны, сельскохозяйственные проекты тесно привязаны к природным циклам и, как правило, не могут быть короче 9 месяцев.

На какие цели целесообразно предоставлять займы?

Цели микрокредитования не предусматривают предоставление потребительских займов как в прямом, так и в косвенном виде. То есть выплата заработной платы, покупка бытовой техники и иные расходы семейного хозяйства такому кредитованию не подлежат.

В ограниченном виде оплата труда может быть предусмотрена только для наемных работников, а покупка бытовой техники и иных аналогичных товаров — только для целей обустройства гостевых домов, предназначенных для коммерческого приема посетителей.

Займ может покрывать указанные в заявке расходы на закупку оборудования, материалов, инструментов, семян, скота и иные производственные и реализационные затраты.

Заявитель должен доказать, что цены товаров и услуг, принятые в расчетах проекта, не являются завышенными и он не будет получать комиссионных за покупки.

В каком виде предоставляются займы?

При отсутствии расчетного счета выдача займа главе личного подсобного хозяйства может осуществляться через специально открытый лицевой счет в местном отделении Сбербанка.

Для достижения более строгого контроля за целевым расходованием займа целесообразно предусмотреть выдачу и так называемых товарных кредитов в виде соответствующих материалов, оборудования, скота и т. п. Это фиксируется в соответствующем договоре, а материальные ценности передаются по акту с указанием их стоимости.

Выдача товарных кредитов позволяет также лучше использовать потенциал местных специалистов, так как эта процедура уменьшает риск закупки заемщиком некондиционных семян, непородистого скота и т. п.

Действия при срыве сроков возврата займа

Как уже отмечалось выше, основную ответственность за своевременный возврат займов и процентов по ним перед Советом (Конкурсной комиссией) и спонсором помимо самого заемщика несет головная организация, руководитель которой подписывает договор с получателем займа. Вместе с тем к работе с неблагополучными заемщиками необходимо подключить все имеющиеся у участников процесса микрокредитования возможности, в том числе местные административные ресурсы.

Одна из важнейших задач на самой ранней стадии — выявление неблагополучных заемщиков, что может быть обеспечено посещением участников программы на начальном этапе реализации их проектов, строгим контролем за поступающими от них отчетностью и платежами.

При выявлении фактов нецелевого использования средств займа, особенно при направлении их на потребительские нужды, следует незамедлительно

начать процесс расторжения договора займа и взыскания задолженности. Это относится и к случаям продажи заявителем предметов залога и приобретенных на средства займа оборудования, материалов и т. п.

Кроме случаев злонамеренного неисполнения условий договора займа могут возникнуть объективные трудности в выполнении проектов, например:

- неблагоприятные погодные условия для растениеводства;
- массовые эпизоотии и эпифитотии;
- болезнь или смерть заемщика;
- потрясения в экономике, финансовой сфере или в маркетинговой ситуации;
- кража готовой продукции;
- выход из строя оборудования;
- прочие форс-мажорные обстоятельства (наводнения, землетрясения, ураганы, сели и т. п.).

В этих случаях необходимо экстренно дать оценку реальной возможности успешно завершить проект. Если данная оценка свидетельствует о том, что проект однозначно не может достигнуть своих целей, то необходимо немедленно предпринять меры по получению страховых возмещений, продаже материальных ценностей, приобретенных для осуществления проекта, и иной компенсации ущерба. Если оценка свидетельствует, что есть реальные возможности успешно завершить проект, то могут быть приняты решения о переоформлении займа на другое лицо, корректировке графика возврата, оказании помощи заемщику в реализации продукции и услуг, а также дополнительной консалтинговой или иной поддержке проекта.

Как показала практика, наиболее распространенным вариантом неблагополучного выполнения проекта является невыполнение графика платежей по займу как по размеру, так и по срокам. Иногда это может перейти в явно текущий процесс уговоров заемщика, который в свою очередь будет ссылаться на многочисленные «объективные» трудности и просить отсрочить взыскание долгов.

В подобной ситуации следует отметить, что задержка платежей более чем на два месяца должна квалифицироваться как серьезное нарушение, сопоставимое по своему значению с невыполнением договора в целом. По аналогии с банковской практикой члены Совета (Конкурсной комиссии) могут

предполагать, что реальные возможности успешно реализовать такой проект будут составлять около 50% или даже менее того.

В вопросе своевременного взыскания платежей необходимо проявлять строгость, принципиальность и не идти на необоснованные уступки. Ресурсами в этой работе являются применение штрафных санкций за срыв выполнения графика платежей, общественная огласка данной ситуации, сообщение данной информации участникам программы, которые ждут своей очереди на получение займа, а также управленческий ресурс районной и местной администраций.

При обоснованной корректировке графика возврата займа эта процедура оформляется актом и внесением дополнений (изменений) в договор.

Необходимость корректировка договора займа по сути является показателем плохой проработки проекта или неудачного выбора заемщика. Каждый такой факт должен серьезно анализироваться с целью недопущения повторения подобных ошибок.

Программа микрокредитования должна быть максимально дружественной для заемщиков, что предполагает не только оказание для них разнообразных видов поддержки, но и стремление урегулировать все возникающие трудности в досудебном порядке. Но если заемщик пытается «переиграть» кредиторов и добиться для себя поблажек при реальной возможности выполнить договор, следует действовать жестко, в том числе с использованием возможностей судебной системы (обращением в суд общей юрисдикции или в арбитражный суд). Заявители, стоящие в очереди на получение займов, не должны становиться заложниками недобросовестных и безответственных заемщиков.

Приложение 1. Возможные предпринимательские микропроекты на территории сотрудничества

Развитие животноводства и птицеводства в личных подсобных хозяйствах (ЛПХ)	
Бизнес-идея	Улучшение жизнеобеспечения владельцев ЛПХ за счет роста доходов от продажи животноводческой продукции, птицы, молодняка, цыплят, товарного и племенного яйца, шерсти и т. п.
Благоприятные условия для микропроекта	Гарантия сбыта продукции по проектируемым ценам; наличие положительного опыта содержания соответствующего скота и птицы, а также приспособленного для него помещения; наличие сенокосов, пастбищ; гарантированная возможность получения дешевых кормов; гарантии качества и экологической чистоты продукции
Рекомендуемые направления использования кредита	Оплата покупки скота, комбикормов и их доставки, сепаратора, инкубатора, ремонта и/или достройки животноводческого помещения, ветеринарного обслуживания
Развитие пчеловодства	
Бизнес-идея	Улучшение жизнеобеспечения владельцев пасек за счет роста доходов от продажи продуктов пчеловодства, в том числе от сбора и продажи этих продуктов коллективами пчеловодов, вывозом продуктов для продажи в другие регионы

<i>Благоприятные условия для микропроекта</i>	Гарантия сбыта продукции по планируемым ценам; наличие положительного опыта содержания пчел; наличие условий для организации зимовки пчел; гарантии качества и экологической чистоты тары и конечной продукции
<i>Рекомендуемые направления использования кредита</i>	Оплата покупки пчел, ульев и другого оборудования, инструментов, расходных материалов, лекарств. Компенсация транспортных расходов
<i>Развитие спортивного и любительского рыболовства</i>	
<i>Бизнес-идея</i>	<p>Улучшение жизнеобеспечения:</p> <ul style="list-style-type: none"> — за счет организации для посетителей спортивного рыболовства в естественных водоемах; — за счет самостоятельного любительского лова рыбы в естественных водоемах; — за счет организации прудового (садкового) рыбоводства; — за счет организации частных домов рыбака; — за счет организации аренды лодок и рыболовных принадлежностей
<i>Благоприятные условия для микропроекта</i>	<p>Высокий спрос на товарную рыбу и услуги по организации спортивного и любительского рыболовства; наличие соответствующих навыков и опыта в выбранной области; наличие разрешения НП на данный вид деятельности.</p> <p>При организации домов рыбака, а также аренды лодок и рыболовных принадлежностей необходимо наличие соответствующих помещений и причалов</p>

<i>Рекомендуемые направления использования кредита</i>	В соответствии с выбранным направлением деятельности рекомендуется направить кредит на: закупку недостающих лодок, рыболовных принадлежностей; ремонт помещений и причалов; закупку кормов, мальков и сеголеток, оплату работ по обустройству прудов и их охране; закупку и строительство коптилен, приобретение опилок
Развитие растениеводства в личных подсобных хозяйствах (ЛПХ)	
<i>Бизнес-идея</i>	Улучшение жизнеобеспечения владельцев ЛПХ за счет роста доходов от продажи продукции растениеводства
<i>Благоприятные условия для микропроекта</i>	Гарантия сбыта продукции по планируемым ценам; наличие положительного опыта выращивания соответствующих культур; наличие в собственности, владении или пользовании земельного участка; хорошие условия по сохранности урожая; гарантия качества и экологической чистоты продукции
<i>Рекомендуемые направления использования кредита</i>	Оплата покупки семян, посадочного материала, органических удобрений, приобретение недостающего инвентаря, оплата услуг по обработке почвы, уходу за посевами и уборки урожая
Организация сбора и реализации даров леса	
<i>Бизнес-идея</i>	Улучшение жизнеобеспечения группы местных жителей за счет роста доходов от продажи грибов, ягод, орехов, лекарственных растений и прочих продуктов побочного лесопользования

<p>Благоприятные условия для микропроекта</p>	<p>Гарантия сбыта продукции по планируемым ценам; формирование устойчивой группы местных жителей, осуществляющих сбор и реализацию даров леса; наличие разрешения НП на сбор соответствующих продуктов побочного лесопользования; добровольное участие группы в природоохранной деятельности НП; гарантии высокого качества продукции; отсутствие экологического ущерба сохраняемым природным объектам НП</p>
<p>Рекомендуемые направления использования кредита</p>	<p>Оплата покупки недостающего инвентаря и оборудования для первичной переработки, аренда (содержание) пункта приемки, оплата транспорта</p>
<p>Организация объектов питания, розничной и мелкооптовой торговли</p>	
<p>Бизнес-идея</p>	<p>Улучшение жизнеобеспечения владельцев и продавцов за счет доходов от организации торгового обслуживания и покупателей за счет относительной экономии покупателями средств на покупку основных групп товаров, пользующихся повышенным спросом.</p> <p>Организация торговли товарами, пользующимися спросом, но не предлагаемыми другими местными торговыми точками</p>
<p>Благоприятные условия для микропроекта</p>	<p>Наличие соответствующей лицензии и положительного опыта торговой деятельности; предложение сравнительно низких цен на основные группы товаров; отсутствие жесткой конкуренции на обслуживаемой территории; достаточная покупательная способность населения, подтвержденная целевым маркетингом</p>

Рекомендуемые направления использования кредита	Покупка, аренда и содержание автолавок, приспособленных вагончиков и иных торговых и складских помещений, закупка товаров, компенсация транспортных расходов
Производство сувениров и изделий местных промыслов	
Бизнес-идея	Улучшение жизнеобеспечения изготовителей сувениров и изделий местных промыслов за счет роста доходов от их продажи
Благоприятные условия для микропроекта	Гарантия сбыта продукции по планируемым ценам; наличие опыта изготовления сувениров и изделий местных промыслов; использование экологически чистых сырья и технологий; наличие приспособленной мастерской (рабочего места)
Рекомендуемые направления использования кредита	Оплата приобретения недостающих инструментов, сырья и комплектующих для изготовления сувениров, оплата энергоресурсов и транспортных расходов
Организация конного обслуживания посетителей НП	
Бизнес-идея	Улучшение жизнеобеспечения за счет доходов от предоставления услуг по транспортному и развлекательному конному обслуживанию посетителей
Благоприятные условия для микропроекта	Высокий спрос на транспортное и развлекательное конное обслуживание посетителей; наличие положительного опыта содержания лошадей, приспособленной конюшни; возможности приобретения (заготовки) дешевых кормов и организации пастьбы; наличие согласованных с НП конных маршрутов

<i>Рекомендуемые направления использования кредита</i>	Покупка лошадей, сбруи, специальной тележки, оплата ремонта конюшни, приобретение кормов, ветеринарное обслуживание
Организация частного гостевого обслуживания посетителей	
<i>Бизнес-идея</i>	Улучшение жизнеобеспечения за счет доходов от организации частного гостевого обслуживания посетителей: — предоставление проживания в частных домах (комнатах); — предоставление домашнего питания
<i>Благоприятные условия для микропроекта</i>	Наличие большого спроса на гостевое обслуживание и соответствующих для него условий и навыков; наличие свободных оборудованных жилых помещений
<i>Рекомендуемые направления использования кредита</i>	Ремонт и оборудование жилых помещений, закупка постельных и кухонных принадлежностей
Организация фото- и видеообслуживания посетителей	
<i>Бизнес-идея</i>	Улучшение жизнеобеспечения за счет доходов от фото- и видеосъемки посетителей, а также продажи фотографий и видеокассет основных достопримечательностей НП
<i>Благоприятные условия для микропроекта</i>	Наличие большого спроса на такие виды обслуживания; положительный опыт фото- и видеосъемки; наличие поблизости фирменного пункта по обработке цветных фотоматериалов
<i>Рекомендуемые направления использования кредита</i>	Приобретение недостающей съемочной аппаратуры и расходных материалов, оплата проявки пленок и печати фотографий

Организация сопровождения и обслуживания посетителей на маршрутах	
Бизнес-идея	Улучшение жизнеобеспечения за счет доходов от предоставления услуг гида-проводника, охраны, организации питания на маршрутах, заготовки дров для посетителей и т. п.
Благоприятные условия для микропроекта	Наличие в НП маршрутов и организованных мест стоянок; большой спрос на соответствующие виды обслуживания; прохождение обучения в НП природоохранным правилам и получение разрешения (лицензии)
Рекомендуемые направления использования кредита	Затраты на обустройство и поддержание мест стоянок, закупку необходимого инвентаря, обучение (лицензирование)
Организация транспортного обслуживания посетителей	
Бизнес-идея	Улучшение жизнеобеспечения за счет доходов от транспортного обслуживания посетителей внутри НП и по их доставке в НП и обратно
Благоприятные условия для микропроекта	Наличие личного транспорта и механизма координации транспортного обслуживания в НП; наличие необходимых разрешений (лицензий)
Рекомендуемые направления использования кредита	Ремонт и доукомплектование личного транспорта, оплата расходов на регулирование двигателей на чистоту выхлопа
Организация обслуживания посетителей на водных объектах	
Бизнес-идея	Улучшение жизнеобеспечения за счет доходов от предоставления в аренду лодок, плотов и иных плавающих средств. Сопутствующее обслуживание посетителей
Благоприятные условия для микропроекта	Наличие спроса на такие виды услуг; наличие необходимых разрешений; знания и навыки в обеспечению безопасности посетителей на воде

<i>Рекомендуемые направления использования кредита</i>	Изготовление плотов, приобретение лодок, байдарок и иных плавсредств и их текущий ремонт, организация причалов
Фольклорное обслуживание посетителей	
<i>Бизнес-идея</i>	Улучшение жизнеобеспечения групп местного населения за счет доходов от организации ими для посетителей платных театрализованных представлений, демонстрирующих местные историко-культурные традиции
<i>Благоприятные условия для микропроекта</i>	Наличие спроса на такие представления, художественного руководства, удобных мест для демонстрации
<i>Рекомендуемые направления использования кредита</i>	Пошив национальных костюмов, приобретение музыкальных инструментов и инвентаря, оплата обучения мастеров и самодеятельных актеров
Организация ознакомления с традиционным сельским бытом	
<i>Бизнес-идея</i>	Улучшение жизнеобеспечения за счет доходов от предоставления платной возможности осмотра организованными туристами традиционного сельского быта: дома, хозяйственных построек, сеновала, огорода, а также хозяйственных работ (дойки коров, кормления животных и т. п.)
<i>Благоприятные условия для микропроекта</i>	Наличие сельских построек репрезентативного вида; включение этих объектов в туристский маршрут; наличие условий для размещения посетителей при ухудшении погоды; разработанная экскурсионная программа
<i>Рекомендуемые направления использования кредита</i>	Специальное обустройство строений и участка

Организация швейного производства	
Бизнес-идея	Улучшение жизнеобеспечения за счет доходов от организации надомного пошива разнообразных изделий, в том числе с символикой НП
Благоприятные условия для микропроекта	Наличие у местного населения швейных машин; хорошая организация сбыта; имеющиеся снабжение надомников материалом и лекалами, а также сбор готовых изделий для продажи
Рекомендуемые направления использования кредита	Обучение, приобретение материала и расходных материалов, изготовление лекал, транспортные расходы
Организация информационного обслуживания посетителей	
Бизнес-идея	Улучшение жизнеобеспечения за счет доходов от издания и продажи почтовых открыток и календарей с видами НП, карт НП, книг и других информационных материалов
Благоприятные условия для микропроекта	Наличие в НП визит-центра и приспособленного помещения в нем; включение посещения этого визит-центра в туристские маршруты; наличие соответствующих разрешений (лицензий)
Рекомендуемые направления использования кредита	Оплата авторских гонораров, затрат на издания, расходов на обучение персонала, лицензионных сборов
Организация аренды туристского инвентаря	
Бизнес-идея	Улучшение жизнеобеспечения арендодателей за счет организации частного арендного пункта
Благоприятные условия для микропроекта	Наличие спроса на туристский инвентарь; наличие помещения для его хранения и выдачи; удобное расположение арендного пункта
Рекомендуемые направления использования кредита	Приобретение туристского инвентаря, дооборудование помещения арендного пункта

Приложение 2. Данные анкетирования в национальном парке «Угра»

Значение основных факторов, влияющих на уровень благосостояния местного населения

(по данным анкетирования 25 ноября 1999 г.)

Основные факторы	Доля, в процентах
Недостатки в оборудовании троп, маршрутов, мест ночлега и рекреации, сервиса и т. п.	20,8
Неразвитость сети сервисных предприятий по обслуживанию посетителей	10,1
Недостаток рекламы туризма	9,2
Низкий потенциал сельского хозяйства и промышленности, безработица	9,1
Низкая экономическая эффективность производства и сферы услуг	9,0
Недостаток традиций по ведению собственного бизнеса	8,1
Низкий культурный уровень населения, пьянство	6,4
Низкий уровень оплаты труда и условий жизни для наемных работников	5,5
Недостатки в законодательной и финансовой поддержке развития предпринимательства	4,9
Ограничения в производственной деятельности	3,8
Недостаточные объемы и цены при сбыте готовой продукции и услуг	3,5
Ограничения в пользовании древесными ресурсами	3,1
Ограничения в рыболовстве и охоте	2,4
Значительная удаленность от потенциальных посетителей	2,2
Недостаток в нацпарке выдающихся культурных объектов	1,1
Ограничения в сборе грибов, ягод и др.	0,8
Итого	100

**Приложение 3. Данные анкетирования в биосферном заповеднике
«Катунский»**

**Значение основных факторов, влияющих на уровень благосостояния
местного населения**
(по данным анкетирования 17 ноября 1999 г.)

Основные факторы	Доля, в процентах
Недостатки в оборудовании троп, маршрутов, мест ночлега и рекреации, сервиса и т. п.	11,7
Низкий культурный уровень населения, пьянство	10,9
Недостатки в законодательной и финансовой поддержке развития предпринимательства	8,8
Низкий потенциал сельского хозяйства и промышленности, безработица	8,2
Низкая экономическая эффективность производства и сферы услуг	7,6
Недостаточные объемы и цены при сбыте готовой продукции и услуг	7,6
Неразвитость сети сервисных предприятий по обслуживанию посетителей	7,3
Недостаток традиций по ведению собственного бизнеса	7,3
Низкий уровень оплаты труда и условий жизни для наемных работников	7,2
Недостаток рекламы туризма	7,0
Значительная удаленность от потенциальных посетителей	4,5
Ограничения в пользовании древесными ресурсами	3,7
Ограничения в производственной деятельности	3,0
Ограничения в рыболовстве и охоте	1,9
Ограничения в сборе грибов, ягод и др.	1,9
Недостаток в заповеднике выдающихся культурных объектов	1,4
Итого	100

Приложение 4. Образец договора на целевое финансирование

ДОГОВОР № _____ о предоставлении целевого финансирования

г. Москва

«____» _____ 2000 г.

_____, именуемый в последующем СПОНСОР, в
лице директора _____, действующего на основании Устава,
и Администрация _____ района _____ области, именуемая в
дальнейшем АДМИНИСТРАЦИЯ, в лице Главы _____ района
_____, действующего на основании Устава, а вместе
именуемые СТОРОНЫ, заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ И ЦЕЛЬ ДОГОВОРА

1.1. _____ предоставляет АДМИНИСТРАЦИИ целевое
финансирование в сумме _____ рублей, предназначенное для
льготного кредитования заемщиков (под процентную ставку не более 20%
сроком до одного года) по условиям «Положения о Программе микропроектов,
направленных на увеличение занятости и повышение доходов населения,
проживающего в границах Центрально-Лесного биосферного государственного
заповедника и его охранной зоны», далее по тексту ПОЛОЖЕНИЕ, которое
является неотъемлемой частью настоящего Договора (Приложение № _____
настоящего Договора).

1.2. АДМИНИСТРАЦИЯ в рамках вышеназванного ПОЛОЖЕНИЯ и
настоящего Договора уполномочена заключать договоры кредита (займа) и
иные договоры, выдавать и обеспечивать возврат соответствующих займов от
своего лица. При этом выдача кредитов (займов) осуществляется только на
основании единогласного решения Рабочей группы (члены Рабочей группы
поименованы в Приложении № _____ к настоящему Договору).
АДМИНИСТРАЦИЯ выполняет свои обязанности по настоящему Договору на
безвозмездной основе с привлечением к работе соответствующих
государственных учреждений, организаций и служащих.

1.3. Полученные АДМИНИСТРАЦИЕЙ средства целевого финансирования не могут использоваться ей для зачисления на депозитные счета, для предоставления межбанковских и иных кредитов, покупку ценных бумаг и свободно конвертируемой валюты, отвлекаться на другие цели, не предусмотренные настоящим Договором, условиями ПОЛОЖЕНИЯ и принятыми на их основе решениями Рабочей группы.

В случае нецелевого использования средств, полученных по настоящему Договору, программа кредитования приостанавливается и полученное АДМИНИСТРАЦИЕЙ в соответствии с настоящим Договором целевое финансирование возвращается СПОНСОРУ.

1.4. АДМИНИСТРАЦИЯ самостоятельно несет налоговые судебные и любые иные последствия, прямо или косвенно связанные с получением данного целевого финансирования и выполнением настоящего Договора, в том числе несет судебные и иные издержки, связанные с возвратом средств от заемщиков.

2. ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

2.1. АДМИНИСТРАЦИЯ для кредитования заемщиков по условиям настоящего Договора использует отдельный банковский счет, на который СПОНСОР перечисляет сумму, установленную п. 1.1 настоящего Договора, а АДМИНИСТРАЦИЯ осуществляет с него многократное кредитование заемщиков до полного расходования средств и завершения программы кредитования по условиям ПОЛОЖЕНИЯ и решений Рабочей группы Конкурса. Непосредственно на вышеназванный счет поступают также возвраты кредитов (займов) и проценты от заемщиков.

АДМИНИСТРАЦИЯ обеспечивает ведение строгого учета средств целевого финансирования и по официальному запросу незамедлительно предоставляет его результаты СПОНСОРУ.

3. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА СТОРОН

3.1. СПОНСОР берет на себя обязательства:

3.1.1. Консультировать АДМИНИСТРАЦИЮ по вопросам эффективного использования предоставленного целевого финансирования.

3.1.2. Оказывать содействие в контроле за целевым использованием предоставленных средств целевого финансирования и мониторингом проектов.

3.1.3. Провести перечисление суммы целевого финансирования на отдельный банковский счет АДМИНИСТРАЦИИ в порядке, установленном настоящим Договором.

3.2. СПОНСОР имеет право:

3.2.1. Запрашивать и получать от АДМИНИСТРАЦИИ сведения и документы, подтверждающие целевое использование предоставленного финансирования, полную и достоверную информацию о реализации программы кредитования по условиям ПОЛОЖЕНИЯ, а также, по запросу СПОНСОРА, — другие сведения, связанные с выполнением настоящего Договора.

3.2.2. Самостоятельно либо через уполномоченных СПОНСОРОМ лиц осуществлять проверки выполнения программы и реализуемых проектов в удобной для СПОНСОРА форме.

3.3. АДМИНИСТРАЦИЯ берет на себя обязательства:

3.3.1. Использовать предоставленные финансовые ресурсы на цели, предусмотренные в настоящем Договоре, ПОЛОЖЕНИЕМ, единогласными решениями Рабочей группы.

3.3.2. Осуществлять разработку типовых проектов и выявление наиболее предпочтительных заемщиков, проводить консультации для потенциальных заемщиков, быть членом Рабочей группы Конкурса и активно работать в ней, заключать с заемщиками кредитные и иные договора, предоставлять кредиты (займы), осуществлять мониторинг реализации проектов, а также обеспечивать возврат кредитов (займов), в том числе досрочный в случае их нецелевого использования.

3.3.3. Направлять средства, поступающие на отдельный банковский счет АДМИНИСТРАЦИИ от возврата кредита (займа) заемщиками, на повторное кредитование субъектов малого предпринимательства и личных подсобных хозяйств согласно настоящему Договору, ПОЛОЖЕНИЮ, решениям Рабочей группы Конкурса.

3.3.4. Представлять СПОНСОРУ информацию о целевом использовании кредитов и другую, непосредственно связанную с проведением программы кредитования.

3.3.5. Ежеквартально до первого числа месяца, следующего за отчетным кварталом, представлять СПОНСОРУ полную и достоверную информацию о

реализации ПОЛОЖЕНИЯ, бухгалтерский отчет, а также, по запросу СПОНСОРА, другие сведения, связанные с выполнением настоящего Договора.

3.3.6. Оказывать СПОНСОРУ, а также другим организациям и независимым экспертным группам, которые могут быть уполномочены СПОНСОРОМ, содействие в проведении на месте проверок выполнения АДМИНИСТРАЦИЕЙ условий настоящего Договора.

3.3.7. В случае возникновения обстоятельств, которые могут повлечь за собой невыполнение АДМИНИСТРАЦИЕЙ условий настоящего Договора, незамедлительно письменно информировать СПОНСОРА об этих обстоятельствах и о мерах, принимаемых АДМИНИСТРАЦИЕЙ для выполнения условий настоящего Договора

3.4. АДМИНИСТРАЦИЯ имеет право:

3.4.1. Отклонять в одностороннем порядке решение большинства членов Рабочей группы по вопросам кредитования конкретных заемщиков (до момента официального принятия таких решений единогласным голосованием) на основании данных собственной экспертизы, предоставленных членам Рабочей группы до голосования.

4. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

4.1. Настоящий Договор вступает в силу с момента перевода СПОНСОРОМ АДМИНИСТРАЦИИ средств установленных настоящим Договором, и завершается после получения АДМИНИСТРАЦИЕЙ уведомления от СПОНСОРА о завершении программы кредитования, в том числе связанного с полным расходованием средств программы, включая возвращенные заемщиками кредиты (займы).

5. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

5.1. Все споры между СТОРОНАМИ, по которым не было достигнуто взаимное соглашение, разрешаются в соответствии с законодательством Российской Федерации в Арбитражном суде г. Москвы.

В период арбитражного разбирательства СТОРОНЫ обязаны продолжать выполнение обязательств по настоящему Договору, если иное не предусмотрено письменным соглашением СТОРОН.

5.2. СТОРОНЫ устанавливают, что до передачи дела в Арбитражный суд все возможные претензии по настоящему Договору должны быть рассмотрены СТОРОНАМИ в течение 10 (Десяти) рабочих дней с момента получения соответствующей претензии.

6. ИЗМЕНЕНИЕ УСЛОВИЙ ДОГОВОРА

6.1. Условия настоящего Договора имеют одинаковую, обязательную силу для СТОРОН и могут быть изменены по взаимному согласию с обязательным составлением письменного дополнения к настоящему Договору. Изменения и дополнения к настоящему Договору действительны, если они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то лицами.

7. ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРА

7.1. СПОНСОР имеет право досрочно расторгнуть Договор в одностороннем порядке в случаях нарушениях условий настоящего Договора, ПОЛОЖЕНИЯ, решений Рабочей группы.

7.2. В случае нецелевого использования средств, полученных по настоящему Договору, АДМИНИСТРАЦИЯ обязуется незамедлительно возвратить полученное целевое финансирование СПОНСОРУ.

7.3. В случае внесения в действующее законодательство Российской Федерации изменений, которые могут препятствовать СТОРОНАМ исполнять свои обязательства, СТОРОНЫ обязуются провести консультации и урегулировать расчеты по настоящему Договору.

8. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

8.1. Все Приложения и Дополнения к настоящему Договору, совершенные в письменной форме и подписанные уполномоченными на то представителями СТОРОН, являются его неотъемлемой частью.

8.2. Каждая из СТОРОН обеспечивает регулярную публикацию в средствах массовой информации сведений о Программе, реализуемых проектах, имеющихся средствах и их целевым использовании.

8.3. В случаях, не предусмотренных настоящим Договором, СТОРОНЫ руководствуются действующим законодательством Российской Федерации.

8.4. СТОРОНЫ обязуются при исполнении настоящего Договора не сводить сотрудничество к соблюдению только содержащихся в настоящем Договоре требований, а принимать все необходимые меры для обеспечения эффективности и развития отношений, прежде всего в сфере содействия увеличению занятости и повышению доходов населения, проживающего в границах Центрально-Лесного биосферного государственного заповедника и его охранной зоны, в том числе за счет привлечения средств на долевое финансирование проектов за счет других источников.

8.5. В случае изменения адресов СТОРОНЫ обязуются незамедлительно сообщать об этом друг другу в письменном виде до государственной регистрации соответствующих изменений в учредительских документах. В случае изменения банковских реквизитов СТОРОНЫ обязуются информировать об этом другую сторону до вступления изменений в силу.

8.6. Любое уведомление или иное сообщение, направленное СТОРОНАМИ друг другу по настоящему Договору, должно быть совершено в письменной форме. Такое уведомление или сообщение считается направленным надлежащим образом, если оно доставлено адресату посыльным, телефоном по адресу, указанному в настоящем Договоре и за подписью уполномоченного лица.

8.7. Настоящий договор составлен в двух экземплярах, из которых один передается СПОНСОРУ, один — АДМИНИСТРАЦИИ. Каждый из экземпляров имеет одинаковую юридическую силу.

9. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

Приложение 5. Образец положения о конкурсе микропроектов

Приложение № ____ к Договору № ____
от « ____ » 2000 г.

Положение о Конкурсе микропроектов, обеспечивающих реализацию эффективных моделей устойчивого жизнеобеспечения населения, проживающего в границах национального парка «Смоленское Поозерье» и его охранной зоны

Проведение Конкурса инициируется Администрацией Демидовского района Смоленской области, национальным парком «Смоленское Поозерье» и Благотворительным фондом «Центр охраны дикой природы» (г. Москва).

Содержание Конкурса

Конкурс проектов направлен на поиск и реализацию наиболее оптимальных моделей обеспечения занятости населения, проживающего в границах НП «Смоленское Поозерье» (с учетом ограничения природопользования), которые в условиях инвестиционного дефицита способны обеспечить рост благосостояния трудоспособного населения.

Конкурс имеет следующие направления:

1. Улучшение регулируемого использования природных ресурсов НП «Смоленское Поозерье».
2. Организация обслуживания посетителей НП «Смоленское Поозерье».
3. Производство сельскохозяйственной продукции в границах НП «Смоленское Поозерье».

Отобранные в результате Конкурса микропроекты обеспечиваются беспроцентными кредитами сроком до одного года. Предполагается, что на кредитование одного проекта может быть направлено не более 28 тыс. руб., при этом преимущество будет отдаваться эффективным проектам, требующим меньшего финансирования.

Общий фонд кредитования микропроектов составляет 140 тыс. руб. После возврата заемщиками льготных кредитов средства будут направлены на

проведение последующих этапов Конкурса и тиражирование в границах НП «Смоленское Поозерье» эффективных моделей устойчивого жизнеобеспечения.

Комиссия Конкурса

Администрация Демидовского района Смоленской области, национальный парк «Смоленское Поозерье» и Благотворительный фонд «Центр охраны дикой природы» (г. Москва), сформировали и утвердили Комиссию Конкурса (состав Комиссии прилагается).

Комиссия Конкурса является единственным органом, регулирующим проведение Конкурса, выявление его победителей, организующим проведение мониторинга реализуемых проектов и разрешение любых спорных вопросов, связанных с настоящим Конкурсом и его последствиями.

Работа членов Комиссии осуществляется на общественных началах. Комиссия имеет право дополнительно привлекать к своей работе специалистов соответствующей квалификации.

Решения Комиссии конкурса заверяются протоколами заседаний Комиссии Конкурса.

Условия участия в Конкурсе

Участие в Конкурсе могут принять любые юридические и физические лица вне зависимости от места их проживания, рода деятельности, членства в каких-либо ассоциациях, партиях или движениях (далее по тексту именуются Участниками Конкурса).

Участники Конкурса должны предоставить материалы для участия в Конкурсе применительно к типовым формам (формы прилагаются).

Окончательный срок предоставления материалов для участия в первом этапе Конкурса до 1 августа 2000 г. Каждый из участников Конкурса может неограниченно представлять материалы по всем направлениям Конкурса до приведенной выше даты.

Материалы на участие в Конкурсе предоставляются и регистрируются по адресу:

Материалы, представленные не по установленной форме, регистрации не подлежат и к участию в Конкурсе не допускаются. Сданные документы

письменному рецензированию не подлежат и участникам Конкурса не возвращаются.

У участников Конкурса могут быть запрошены дополнительные материалы и детализация представленных ими расчетов, а также их согласие непосредственно ответить на вопросы членов Комиссии, если это целесообразно для выявления победителя.

Срок подведения итогов первого этапа Конкурса до 15 августа 2000 г.

Информация о ходе Конкурса будет публиковаться в местной печати.

Основные критерии отбора проектов

Проекты должны поддерживать и развивать привлекательный имидж НП «Смоленское Поозерье» как в среде местного населения, так и для потенциальных посетителей.

Реализация проектов не должна наносить ущерба природоохранной работе НП «Смоленское Поозерье», но максимально содействовать росту его регулируемой посещаемости и предпринимательской активности в границах НП «Смоленское Поозерье».

Потенциальные возможности проектов должны обеспечивать местному населению сравнительно больший рост занятости и доходов при наименьшей потребности в финансировании.

Проекты должны обладать потенциалом для широкого и успешного тиражирования по всей территории НП «Смоленское Поозерье».

Проекты должны содействовать объединению местного населения на базе общих экономических, социальных и иных позитивных интересов.

Победители Конкурса

Комиссия настоящего Конкурса, рассмотрев все поступившие материалы и исходя из потребностей в финансировании лучших из представленных проектов, а также общего фонда Конкурса, выберет его победителей.

Число победителей Конкурса по каждому направлению не нормируется и зависит от качества представленных проектов. Допускается отсутствие победителей по какому-либо из установленных направлений, если представленные по этому направлению проекты не являются конкурентоспособными.

Осуществление контроля за ходом реализации проектов

Получатели кредитов заключают соответствующие договоры с Администрацией Демидовского района, на основании которых будут обязаны по установленному графику предоставлять тематические и финансовые отчеты о реализации своих проектов, а также возвратить кредит.

В случае нарушения установленной отчетности, выявления нецелевого использования льготных кредитов и действий, наносящих ущерб интересам НП «Смоленское Поозерье», с виновной стороны согласно действующему законодательству взыскивается соответствующий ущерб.

Данные по результатам контроля за ходом реализации проектов должны предоставляться членам Комиссии и Благотворительному фонду «Центр охраны дикой природы». Благотворительный фонд «Центр охраны дикой природы» имеет право в любое время осуществлять проверку движения средств и хода реализации микропроектов.

Помощь участникам Конкурса

Комиссия Конкурса будет стремиться рассматривать материалы участников Конкурса с позиций социальной значимости и эффективности представленных ими проектов. В случае если такие потенциально сильные проекты будут иметь недостатки в экономическом обосновании (расчетах), то по решению Комиссии соответствующим участникам Конкурса может быть оказана безвозмездная помощь по их доработке.

Все победители Конкурса пройдут обучение правилам и процедурам работы с заемными средствами, а также при необходимости пройдут дополнительную подготовку по маркетингу, менеджменту и прочим сферам деятельности.

Приложения

Состав Комиссии.

Формы Заявок.

Формы Отчетов участников программы.

(на 6 листах)

Приложение 6. Образец договора займа

ДОГОВОР ЗАЙМА № __

с. Усть-Кокса

« ____ » 200 __

г.

Государственный природный биосферный заповедник «Катунский», именуемый в дальнейшем ЗАПОВЕДНИК, в лице директора Затеева Александра Викторовича, действующего на основании Положения, с одной стороны, и

, именуемый в дальнейшем ЗАЕМЩИК, с другой стороны, а вместе именуемые СТОРОНЫ, заключили настоящий Договор о нижеследующем:

Статья 1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Предметом настоящего договора является участие в программе конкурса микропроектов в соответствии с «Положением о Конкурсе микропроектов, обеспечивающих реализацию малозатратного модельного механизма устойчивого жизнеобеспечения населения, проживающего на проектируемой биосферной территории сотрудничества заповедника #“Катунский#”, в дальнейшем именуемой ПРОГРАММА.

1.2. ЗАПОВЕДНИК осуществляет выдачу займа ЗАЕМЩИКУ за счет средств целевого финансирования, предоставленных Центром охраны дикой природы.

1.3. ЗАПОВЕДНИК осуществляет выдачу займа на условиях срочности, платности, возвратности и целевого использования.

1.4. ЗАПОВЕДНИК представляет ЗАЕМЩИКУ заем сроком на

_____, до « ____ » 200 __ г. в сумме

рублей, по процентной ставке в размере

_____% годовых, для финансирования проекта

1.5. ЗАЕМЩИК обязуется возвратить ЗАПОВЕДНИКУ полученный заем и уплатить проценты за пользование им в размере, в сроки и на условиях настоящего Договора.

1.6. Денежные средства предоставляются ЗАЕМЩИКУ под

— в соответствии с

Статья 2. ЦЕЛЬ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТА

2.1. Предоставляемые ЗАПОВЕДНИКОМ денежные средства предназначаются только для осуществления целевого финансирования проекта

, для оплаты затрат, предусмотренных приложением к настоящему Договору.

2.2. ЗАЕМЩИК обязан после начала финансирования настоящего Договора представить в ЗАПОВЕДНИК в течение двух недель документы, подтверждающие целевой характер использования полученных кредитных ресурсов.

2.3. Полученные ЗАЕМЩИКОМ денежные средства не могут использоваться для зачисления на депозитные счета, для предоставления межбанковских и иных кредитов, покупку ценных бумаг и свободно конвертируемой валюты, отвлекаться на другие цели, не предусмотренные настоящим Договором.

Статья 3. ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

3.1. Выдача займа производится ЗАПОВЕДНИКОМ перечислением сумм денежных средств на счет ЗАЕМЩИКА после оформления надлежащим образом обеспечения займа.

3.2 Датой выдачи займа является дата зачисления средств на счет ЗАЕМЩИКА.

3.3. ЗАЕМЩИК осуществляет погашение займа и оплату процентов перечислением сумм на расчетный счет ЗАПОВЕДНИКА.

3.4. Отсчет срока для начисления процентов за пользование займом производится от даты зачисления средств на расчетный счет ЗАЕМЩИКА. Начисление процентов за пользование денежными средствами ЗАЕМЩИКОМ производится ЗАПОВЕДНИКОМ ежемесячно, но не позднее 20-го числа.

3.5. Погашение займа и уплата процентов и других платежей по настоящему Договору производятся ЗАЕМЩИКОМ с его счета. В платежных поручениях погашенные суммы займа, процентов и неустоек указываются отдельно.

3.6. При исчислении процентов количество дней в месяце условно принимается за 30, а в году — за 360. В месяцах, имеющих 31 день, 31-е число в расчет не принимается, а в феврале остаток на последнее число повторяется столько раз, сколько дней не достает до 30. Уплата неустойки производится за фактическое количество дней просрочки платежей.

3.7. Уплата процентов производится ежемесячно, 25-го числа, уплата займа — 30-го числа месяца.

Дата погашения	Кредитные ресурсы (сумма, тыс. руб.)	Проценты (сумма, тыс. руб.)
Итого:		

3.8. Суммы, перечисленные ЗАЕМЩИКОМ в счет погашения задолженности по настоящему Договору, направляются вне зависимости от назначения платежа, указанного в платежном документе, в следующей очередности:

- 1) на уплату неустойки;
- 2) на уплату просроченных процентов;
- 3) на погашение просроченной задолженности по займу;
- 4) на погашение срочной задолженности по займу.

Статья 4. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА СТОРОН

4.1. ЗАПОВЕДНИК берет на себя обязательства:

4.1.1. Своевременно консультировать ЗАЕМЩИКА по вопросам целевого использования предоставленных денежных средств.

4.1.2. Осуществлять контроль за целевым использованием предоставленных денежных средств.

4.1.3. Провести перечисление суммы денежных средств на расчетный счет ЗАЕМЩИКА в порядке, установленном ст. 3 настоящего Договора.

4.1.4. Уведомлять о своих требованиях ЗАЕМЩИКА в порядке, предусмотренном настоящим Договором.

4.2. ЗАПОВЕДНИК имеет право:

4.2.1. В одностороннем порядке производить изменение процентной ставки по настоящему договору при условии принятия Правительством Российской Федерации или его органами мер по стабилизации денежного обращения или принятия Центральным Банком Российской Федерации решений по изменению учетной ставки, или изменения налогового законодательства с уведомлением об этом ЗАЕМЩИКА без оформления этого изменения дополнительным соглашением.

4.2.2. Требовать от ЗАЕМЩИКА сведения и документы, подтверждающие целевое использование займа, полную и достоверную информацию о реализации его проекта, бухгалтерский отчет в полном объеме по установленным формам, а также, по запросу ЗАПОВЕДНИКА, — другие сведения, связанные с выполнением настоящего Договора.

4.2.3. Списывать задолженность в безакцептном порядке со счета ЗАЕМЩИКА в случае возникновения просроченной задолженности по платежам, предусмотренным настоящим Договором.

4.2.4. Осуществлять проверки достоверности представленных ЗАЕМЩИКОМ отчетных показателей его финансово-хозяйственной деятельности в удобной для ЗАПОВЕДНИКА форме.

4.2.5. Потребовать от ЗАЕМЩИКА досрочного возврата всей суммы займа и уплаты причитающихся процентов за пользование займом и неустоек, предусмотренных условиями настоящего Договора, в случаях:

а) использования займа не по целевому назначению.

б) если ЗАЕМЩИКУ предъявлен иск о выплате денежной суммы или об истребовании имущества, размер которого ставит под угрозу выполнение ЗАЕМЩИКОМ его обязательств по настоящему Договору, по погашению займа и уплате процентов;

в) в случае принятия решений о реорганизации, ликвидации или уменьшения уставного капитала ЗАЕМЩИКА.

4.2.7. На основании единогласного решения Комиссии Программы переуступать полностью или частично свои права и обязательства по настоящему Договору, а также по сделкам, связанным с обеспечением возврата займа, другому лицу без согласия ЗАЕМЩИКА. ЗАЕМЩИК не вправе полностью или частично переуступать свои права и обязанности по настоящему договору другому лицу без согласия ЗАПОВЕДНИКА.

4.2.8. ЗАПОВЕДНИК вправе отказаться от обязанности выдать заем полностью или частично при наличии обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что сумма долга не будет возвращена ЗАЕМЩИКОМ в установленные настоящим Договором сроки.

4.3. ЗАЕМЩИК берет на себя обязательства:

4.3.1. Использовать предоставленные денежные средства на цели, предусмотренные в ст. 2 настоящего Договора.

4.3.2. Оформить обеспечение займа (договор залога, договор поручительства) в течение пяти дней со дня подписания данного Договора.

4.3.3. Предоставлять ЗАПОВЕДНИКУ информацию о целевом использовании займа.

4.3.4. Ежеквартально до первого числа месяца, следующего за отчетным кварталом, предоставлять ЗАПОВЕДНИКУ полную и достоверную информацию о реализации своего проекта, бухгалтерский отчет в полном объеме по формам, установленным Минфином России, с отметкой налоговой инспекции, а также, по запросу ЗАПОВЕДНИКА, — другие сведения, связанные с выполнением настоящего Договора.

4.3.5. Оказывать ЗАПОВЕДНИКУ, а также другим организациям и независимым экспертным группам, которые могут быть уполномочены ЗАПОВЕДНИКОМ, содействие в проведении на месте проверок выполнения ЗАЕМЩИКОМ условий настоящего Договора.

4.3.6. В случае возникновения обстоятельств, которые могут повлечь за собой невыполнение ЗАЕМЩИКОМ условий настоящего Договора, незамедлительно письменно информировать ЗАПОВЕДНИК об этих обстоятельствах и о мерах, принимаемых ЗАЕМЩИКОМ для выполнения условий настоящего Договора.

4.3.7. ЗАЕМЩИК обязан за 10 рабочих дней уведомить о его предстоящей реорганизации или ликвидации.

4.4. ЗАЕМЩИК имеет право:

4.4.1. Производить досрочно полное или частичное погашение займа с уплатой процентов и неустоек, начисленных на дату погашения, предварительно письменно предупредив ЗАПОВЕДНИК не менее чем за 15 рабочих дней до даты возврата займа.

Статья 5. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

5.1. Настоящий Договор вступает в силу с момента его подписания СТОРОНАМИ и действует до полного выполнения СТОРОНАМИ своих обязательств по настоящему договору.

Статья 6. ШТРАФНЫЕ САНКЦИИ

6.1. При несвоевременном перечислении платежа в погашение займа или уплату процентов ЗАЕМЩИК уплачивает ЗАПОВЕДНИКУ неустойку, в размере 0,3% с суммы просроченного платежа за каждый день просрочки. Уплата неустойки производится за фактическое количество дней просрочки платежей.

Статья 7. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

7.1. Все споры между СТОРОНАМИ, по которым не было достигнуто соглашение, разрешаются в соответствии с законодательством Российской Федерации в Арбитражном суде.

7.2. СТОРОНЫ устанавливают, что все возможные претензии по настоящему Договору должны быть рассмотрены СТОРОНАМИ в течение 10 (Десяти) дней с момента получения претензии.

Статья 8. ИЗМЕНЕНИЕ УСЛОВИЙ ДОГОВОРА

8.1. Условия настоящего Договора имеют одинаковую, обязательную силу для СТОРОН и могут быть изменены по взаимному согласию с обязательным составлением письменного документа. Изменения и дополнения к настоящему Договору действительны, если они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то лицами.

Статья 9. ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРА

9.1. Оборудование и материалы, приобретенные ЗАЕМЩИКОМ на денежные средства ЗАПОВЕДНИКА, являются залоговым оборудованием и материалами.

9.2. ЗАПОВЕДНИК имеет право досрочно расторгнуть Договор в одностороннем порядке в случаях:

- нецелевого использования предоставленных денежных средств;
- при выявлении недостоверной отчетности Заемщика о его деятельности и доходах.

9.3. В случае внесения в действующее законодательство Российской Федерации изменений, которые могут препятствовать СТОРОНАМ исполнять свои обязательства, СТОРОНЫ обязуются провести консультации для урегулирования расчетов по настоящему Договору.

Статья 10. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

10.1. Все Приложения и Дополнения к настоящему Договору, совершенные в письменной форме и подписанные уполномоченными на то представителями СТОРОН, являются его неотъемлемой частью.

10.2. Каждая из СТОРОН по настоящему Договору сохраняет строгую конфиденциальность полученной от другой СТОРОНЫ финансовой, коммерческой и другой информации.

10.3. В случаях, не предусмотренных настоящим Договором, СТОРОНЫ руководствуются действующим законодательством Российской Федерации.

10.4. После подписания настоящего Договора все предварительные переговоры по нему, переписка и предварительные соглашения по вопросам, так или иначе касающимся настоящего Договора, теряют юридическую силу.

10.5. СТОРОНЫ обязуются при исполнении настоящего Договора не сводить сотрудничество к соблюдению только содержащихся в настоящем Договоре требований, поддерживать деловые контакты и принимать все необходимые меры для обеспечения эффективности и развития отношений.

10.6. В случае изменения адресов СТОРОНЫ обязуются незамедлительно сообщать об этом друг другу в письменном виде до государственной регистрации соответствующих изменений в учредительских документах. В случае изменения банковских реквизитов СТОРОНЫ обязуются информировать об этом другую сторону до вступления изменений в силу.

10.7. Любое уведомление или иное сообщение, направленное СТОРОНАМИ друг другу по настоящему Договору, должно быть совершено в письменной форме. Такое уведомление или сообщение считается направленным надлежащим образом, если оно доставлено адресату посыльным, телеграфом по адресу, указанному в настоящем Договоре и за подписью уполномоченного лица.

10.8. Настоящий договор составлен в двух экземплярах, из которых один передается ЗАЕМЩИКУ, один — ЗАПОВЕДНИКУ.

Статья 11. АДРЕСА И БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

Приложение 7. Образец договора залога

Приложение №
к Договору займа №
от « » 200 г.

ДОГОВОР ЗАЛОГА ИМУЩЕСТВА № ____

с. Усть-Кокса «____» _____ 200____
г.

Государственный природный биосферный заповедник «Катунский», именуемый в дальнейшем ЗАПОВЕДНИК, в лице директора Затеева Александра Викторовича, действующего на основании Положения, с одной стороны, и

_, именуемый в дальнейшем ЗАЛОГОДАТЕЛЬ, с другой стороны, а вместе именуемые СТОРОНЫ, заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. В целях обеспечения погашения займа, предоставляемого ЗАПОВЕДНИКОМ ЗАЛОГОДАТЕЛЮ в сумме

рублей по Договору займа между
ними № ____ от «____» 200__ г., сроком
погашения «____» 200__ г., ЗАЛОГОДАТЕЛЬ предлагает, а
ЗАПОВЕДНИК принимает в качестве залога имущество, принадлежащее
ЗАЛОГОДАТЕЛЮ на праве собственности на общую сумму

рублей.

2. УСЛОВИЯ ДОГОВОРА О ЗАЛОГЕ

2.1. В состав имущества, принятого в залог по настоящему договору, входят:

№	Наименование	Количество	Стоимость
---	--------------	------------	-----------

*	Итого:		

Итого на общую сумму: _____
рублей.

Эта оценка имущества произведена по соглашению СТОРОН.

2.2. Заложенное имущество остается у ЗАЛОГОДАТЕЛЯ.

3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

3.1. ЗАЛОГОДАТЕЛЬ не имеет права закладывать и отчуждать имущество, если оно уже находится в залоге, а также предлагать это имущество в залог после подписания данного Договора.

3.2. ЗАЛОГОДАТЕЛЬ сохраняет право распоряжения заложенным имуществом и может передать его для извлечения выгоды или в пользование третьему лицу, о чем информирует ЗАПОВЕДНИК.

3.3. При переходе права собственности, полного хозяйственного ведения или оперативного управления на заложенное имущество к третьему лицу или при уступке таковому лицу обеспеченного залогом требования залог сохраняет силу.

3.4. Если предмет залога ЗАЛОГОДАТЕЛЕМ или третьим лицом будет утрачен и не заменен с согласия ЗАПОВЕДНИКА другим имуществом равным по стоимости, то ЗАПОВЕДНИК вправе потребовать досрочного погашения займа.

4. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

4.1. В случае непогашения в установленные Договором займа сроки погашения полученного займа и процентов по нему ЗАПОВЕДНИК вправе реализовать заложенное имущество на условиях предусмотренных для собственника этого имущества.

4.2. При возникновении споров у СТОРОН по вопросам обращения взыскания и реализации предмета залога этот спор рассматривается в Арбитражном суде по правилам, установленными ст. 28 Закона РФ «О залоге».

4.3. Если сумма от реализации заложенного имущества не обеспечивает полного удовлетворения требований ЗАПОВЕДНИКА, он вправе получить недостающую сумму из другого имущества должника, на которое может быть обращено взыскание.

4.4. Изменение и дополнение Договора производится по соглашению СТОРОН.

4.5. Во всем остальном, что прямо не предусмотрено настоящим Договором, стороны руководствуются действующим законодательством РФ о залоге на момент его заключения и исполнения.

5. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

5.1. Настоящий Договор вступает в силу с момента его подписания и действует до погашения займа и уплаты процентов ЗАПОВЕДНИКУ.

6. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

Залогодатель:

Юридический адрес: _____

Почтовый адрес: _____

Расчетный счет № _____ в _____

Телефон/факс: _____

Заповедник:

Юридический адрес: _____

Почтовый адрес: _____

Расчетный счет № _____ в _____

Телефон/факс: _____

ПОДПИСИ СТОРОН

Заповедник

Залогодатель

Приложение 8. Образец договора поручительства

**Приложение № ____
к Договору займа № ____
от «____» ____ 200 ____ г.**

ДОГОВОР ПОРУЧИТЕЛЬСТВА № ____

с. Усть-Кокса

«____» ____ 200 ____ г.

Государственный природный биосферный заповедник «Катунский», именуемый в дальнейшем ЗАЙМОДАВЕЦ, в лице

_____, действующего на основании Положения о заповеднике, с одной стороны, и

_____, именуемое в дальнейшем ПОРУЧИТЕЛЬ, в лице

_____, действующего на основании ____, с другой стороны, именуемые также СТОРОНЫ, заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. В соответствии с настоящим Договором ПОРУЧИТЕЛЬ обязуется отвечать перед ЗАЙМОДАВЦЕМ за исполнение

—

(полное наименование ЗАЕМЩИКА)

—

(паспортные данные и банковские реквизиты ЗАЕМЩИКА)

именуемым далее ЗАЕМЩИК, всех обязательств по Договору займа № ____ от «____» ____ 200 ____ г. (именуемый далее ДОГОВОР ЗАЙМА), заключенному между ЗАЙМОДАВЦЕМ и ЗАЕМЩИКОМ.

1.2. ПОРУЧИТЕЛЬ ознакомлен со всеми условиями указанного выше ДОГОВОРА ЗАЙМА и согласен отвечать за исполнение ЗАЕМЩИКОМ его обязательств полностью, в том числе по следующим условиям Договора (указать прописью):

сумма займа

_____ рублей;

срок возврата займа

_____;

процентная ставка, процентов годовых

_____;

плата за услуги ЗАЙМОДАВЦА

_____ рублей;

порядок погашения займа

_____;

порядок уплаты процентов

_____;

порядок уплаты неустойки

_____;

целевое назначение

_____.

2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

2.1 ПОРУЧИТЕЛЬ поручается за ЗАЕМЩИКА всем своим имуществом, гарантирует ЗАЙМОДАВЦУ погашение основного долга, плановых процентов, платы за услуги ЗАЙМОДАВЦА, неустойки по ДОГОВОРУ ЗАЙМА в объеме, указанном в п. 1. настоящего Договора. ПОРУЧИТЕЛЬ несет вместе с ЗАЕМЩИКОМ солидарную ответственность по ДОГОВОРУ ЗАЙМА по уплате основного долга, процентов, платы за услуги ЗАЙМОДАВЦА, неустойки.

2.2 ПОРУЧИТЕЛЬ обязан не позднее следующего календарного дня после получения письменного уведомления от ЗАЙМОДАВЦА о просрочке ЗАЕМЩИКОМ платежей по ДОГОВОРУ ЗАЙМА оплатить ЗАЙМОДАВЦУ просроченную ЗАЕМЩИКОМ сумму с учетом неустоек на дату фактической оплаты задолженности по ДОГОВОРУ ЗАЙМА.

2.3. ПОРУЧИТЕЛЬ согласен на право ЗАЙМОДАВЦА потребовать как от ЗАЕМЩИКА, так и от ПОРУЧИТЕЛЯ досрочного возврата всей суммы займа, процентов за пользование займом, неустоек и других платежей по ДОГОВОРУ ЗАЙМА в случаях, предусмотренных ДОГОВОРОМ ЗАЙМА.

2.4. После выполнения своих обязательств, предусмотренных настоящим Договором, ПОРУЧИТЕЛЬ приобретает право требования к ЗАЕМЩИКУ в размере уплаченной ЗАЙМОДАВЦУ суммы.

2.5. По исполнении ПОРУЧИТЕЛЕМ обязательств по ДОГОВОРУ ЗАЙМА ЗАЙМОДАВЕЦ обязуется вручить ПОРУЧИТЕЛЮ документы или их копии, удостоверяющие требование ЗАЙМОДАВЦА к ЗАЕМЩИКУ, и передать права, обеспечивающие это требование.

2.6. Датой оплаты ПОРУЧИТЕЛЕМ задолженности по настоящему Договору считается дата зачисления на счет ЗАЙМОДАВЦА денежных средств, перечисленных ПОРУЧИТЕЛЕМ в счет погашения задолженности ЗАЕМЩИКА по ДОГОВОРУ ЗАЙМА.

2.7. ПОРУЧИТЕЛЬ не вправе выдвигать против требований ЗАЙМОДАВЦА какие-либо возражения, которые мог бы представить ЗАЕМЩИК.

2.8. ПОРУЧИТЕЛЬ принимает на себя обязательство отвечать за исполнение обязательств, предусмотренных ДОГОВОРОМ ЗАЙМА, за ЗАЕМЩИКА, а также за любого иного должника в случае перевода долга на другое лицо.

2.9. ПОРУЧИТЕЛЬ обязан предоставить отчетно-финансовые документы по требованию ЗАЙМОДАВЦА в течение пяти рабочих дней с даты получения указанного требования.

3. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

3.1 В случае нарушения срока, указанного в п. 2.2 настоящего Договора, ПОРУЧИТЕЛЬ выплачивает ЗАЙМОДАВЦУ неустойку в размере

рублей

(цифрами и прописью)

с суммы просроченного платежа.

3.2. ЗАЙМОДАВЕЦ имеет право в случае возникновения просроченной задолженности по ДОГОВОРУ ЗАЙМА по мере поступления средств на счета ПОРУЧИТЕЛЯ в Банке в безакцептном порядке производить их списание в погашение просроченных платежей ЗАЕМЩИКА в пределах сумм,

установленных п. 1.1 настоящего Договора, с учетом неустоек на дату фактической оплаты задолженности ЗАЕМЩИКА по ДОГОВОРУ ЗАЙМА на основании _____.

3.3. При открытии других счетов ПОРУЧИТЕЛЯ в банке ПОРУЧИТЕЛЬ письменно сообщает ЗАЙМОДАВЦУ об открытии этих счетов в течение трех рабочих дней с даты выдачи банком уведомления об открытии счета или с даты регистрации подразделением Министерства по налогам и сборам России информационного письма о получении извещения об открытии счета налогоплательщику-предприятию и заключает в течение пяти рабочих дней с даты сообщения дополнительное соглашение о безакцептном списании средств в пользу ЗАЙМОДАВЦА с иных счетов ПОРУЧИТЕЛЯ в банке, кроме указанных в настоящем Договоре.

4. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

4.1 Все изменения и дополнения к настоящему Договору действительны лишь в том случае, если они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то лицами с обеих СТОРОН.

4.2 Если одна из СТОРОН изменит свой адрес или реквизиты, то она обязана информировать об этом другую СТОРОНУ до того, как новый адрес или реквизиты вступят в силу.

4.3 Все споры, вытекающие из настоящего договора, подлежат рассмотрению в Арбитражном суде.

4.4 Настоящий Договор составлен в трех экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу: один — для ЗАЙМОДАВЦА, один — для ПОРУЧИТЕЛЯ, один — для ЗАЕМЩИКА.

5. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

5.1 Настоящий Договор вступает в силу с даты его подписания СТОРОНАМИ.

5.2 Настоящий Договор прекращает действие после выполнения ЗАЕМЩИКОМ всех своих обязательств по ДОГОВОРУ ЗАЙМА либо после выполнения ПОРУЧИТЕЛЕМ обязательств по настоящему Договору. Одностороннее расторжение ПОРУЧИТЕЛЕМ настоящего Договора не допускается.

6. АДРЕСА И РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

Поручитель:

Юридический адрес: _____

Почтовый адрес: _____

Расчетный счет № _____ в _____

Телефон: _____

Факс:

Заемодавец:

Юридический адрес: _____

Почтовый адрес: _____

Расчетный счет № _____ в _____

Телефон: _____

Факс:

7. ПОДПИСИ СТОРОН

Заемодавец

Поручитель

Приложение 9. Образец распоряжения о списании задолженности

Приложение к Договору банковского счета

№ ____ от «____» _____ г.

**между ЗАО «Терек» и Горно-Алтайским
отделением Сбербанка РФ № 8558**

РАСПОРЯЖЕНИЕ

от «____» _____ 200____ г.

Настоящим распоряжением ЗАО «Терек» предоставляет ГПБЗ «Катунский» в соответствии с п. 3.2 Договора поручительства № ____ от «____» _____ 200____ г., заключенного между ЗАО «Терек» и ГПБЗ «Катунский», право бесспорного списания со своего счета № _____ в Горно-Алтайском ОСБ РФ № 8558 в погашение задолженности по вышеуказанному Договору.

Настоящее распоряжение является приложением к Договору банковского счета № ____ от «____» _____ 200____ г.

Настоящее распоряжение выдано в пользу ГПБЗ «Катунский» и с момента его подписания не может быть отозвано или изменено без письменного согласия ГПБЗ «Катунский».

Директор ЗАО «Терек» _____ (_____)

Главный бухгалтер _____ (_____)

М. П.

Отметка банка:

Руководитель _____ (_____)

Главный бухгалтер _____ (_____)

М. П.

Дата «____» _____ 200____ г.

Приложение 10. Образец формы отчетности по выполнению договора займа

Форма отчета по проекту № ____

Реестр первичных документов подтверждающих оплату расходов по проекту

Приложение 11. Упрощенная форма бизнес-плана и заявок

БИЗНЕС-ПЛАН

«Покупка коровы и сепаратора семейным хозяйством Петровых по займу для реализации микропроекта #“Развитие производства молочной продукции#”»

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. ИСПОЛНИТЕЛИ**
 - 2. ЗАДАЧИ ПРОЕКТА**
 - 3. КЛЮЧИ К УСПЕХУ**
 - 4. ПРОДУКЦИЯ (УСЛУГИ)**
 - 4.1. Описание продукции (услуг) и планируемые цены**
 - 4.2. Конкурентное сравнение продукции (услуг)**
 - 4.3. Реклама продукции (услуг)**
 - 4.4. Описание технологии (услуг)**
 - 5. АНАЛИЗ СБЫТА ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ). ПОТРЕБИТЕЛИ ПРОДУКЦИИ
(УСЛУГ)**
И ИХ ВОЗМОЖНОСТИ ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ)
 - 6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН МИКРОПРОЕКТА. ДВИЖЕНИЕ СРЕДСТВ.
ГРАФИК ВОЗВРАТА ЗАЙМА**
 - 7. ЗАЛОГ**
 - 8. ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ВЛИЯНИЕ МИКРОПРОЕКТА НА ОХРАНЯЕМЫЕ
ПРИРОДНЫЕ ОБЪЕКТЫ**
 - 9. РИСКИ МИКРОПРОЕКТА**
 - 10. ГАРАНТИИ ДОСТОВЕРНОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНА**
- Приложения

1. ИСПОЛНИТЕЛИ

Исполнитель данного проекта — семья Петровых.

Правовой статус — личное подсобное хозяйство.

Глава хозяйства, его пол и возраст:

Члены хозяйства, их пол и возраст:

Наемные работники _____ человек.

Специальность заявителя и описание его опыта в заявленной деятельности:

Описание имеющегося опыта кредитования и имеющихся долгов (включая гражданским лицам):

Наемные работники:

в том числе сезонные:

Адрес заявителя:

Телефон:

Паспортные данные заявителя, адрес регистрации, адрес реализации проекта:

Паспортные данные главного бухгалтера:

Банковские реквизиты заявителя (реквизиты сберкнижки):

Ежегодный доход семьи заявителя всего (оценка): _____

в том числе от наемного труда _____

от личного подсобного хозяйства _____

из иных источников _____

По состоянию на момент написания бизнес-плана

Наличие земли всего:

в том числе:

в собственности (владении) —

в аренде —

Наличие помещений для содержания скота (скотомест) и мест хранения кормов (тонн):

Наличие скота и птицы по видам:

Производство основной продукции по видам:

Заготовки сена и фураж из урожая прошлого года:

Из произведенного и заготовленного оставлено на личное потребление:

Из произведенного и заготовленного продано:

Основные места реализации продукции (по видам):

Средние цены реализации, рублей:

Урожайность основных культур и продуктивность скота:

Копии налоговой отчетности за последние два года (прилагаются к настоящему бизнес-плану — на _____ листах).

2. ЗАДАЧИ ПРОЕКТА

Личное подсобное хозяйство Петрова предназначено для жизнеобеспечения семьи в _____ человек. Кроме того, реализация проекта предоставляет доходы для _____ наемных работников. Целью настоящего проекта является увеличение доходов семьи и наемных работников на _____ рублей в год реализации проекта и на _____ рублей в последующие годы. Поддержание этого уровня доходов предполагается за счет собственных источников.

Рост доходов обеспечивается за счет роста продажи молока.

3. КЛЮЧИ К УСПЕХУ

1. 10-летний успешный опыт содержания коров в собственном ЛПХ.
2. Наличие хороших помещений для содержания новой коровы и хранения кормов.
3. Наличие трудовых ресурсов для содержания дополнительной коровы.
4. Наличие хороших условий для сбыта молока по приемлемым ценам.
5. Зоотехническое образование жены и ее опыт работы по специальности.

4. ПРОДУКЦИЯ (УСЛУГИ)

4.1. Описание продукции (услуг) и планируемые цены

Хозяйство Петровых будет производить и сбывать молоко в натуральном и переработанном виде, а также использовать навоз для удобрения своего участка, на котором выращиваются овощи и картофель для личного потребления.

4.2. Конкурентное сравнение продукции (услуг)

В связи с высокой жирностью молока (5%) и использованием высококачественных натуральных кормов (преимущественно сена) реализуемая продукция отличается значительно более высокими вкусовыми качествами, чем традиционная продукция, производимая на местных промышленных предприятиях, а также по сравнению с привозной.

Местные общественные хозяйства сами и на давальческих началах не перерабатывают молоко, а объемы спроса на сметану, масло, сливки и творог домашнего изготовления значительно выше его предложения, особенно в летний период.

В связи с наличием гарантированного сбыта продукции для отдыхающих в санатории _____ и дачников в садоводческом товариществе

_____ серьезные конкуренты среди других личных хозяйств, колхозов и иных производителей отсутствуют. Это подтверждает и опыт продажи молочных продуктов от имеющейся коровы.

4.3. Реклама продукции (услуг)

Главной рекламой молочных продуктов хозяйства является прекрасная репутация Петровых, подтверждаемая наличием постоянной клиентуры и хорошими отзывами. На стенде санатория и садоводческого товарищества _____ постоянно находятся объявления (текст объявления приведен в приложении вместе со справкой, подтверждающей здоровье коровы). Кроме того, при заездах отдыхающих они устно оповещаются о возможности приобретения ценных молочных продуктов домашнего изготовления. Профиль санатория требует усиленного питания именно молочными продуктами. В домах дачников много детей и пенсионеров, которые имеют повышенные потребности в молочных продуктах.

4.4. Описание технологии (услуг)

Используется традиционная для данной местности технология содержания молочного скота с выпасом в течении 4 месяцев.

Кормление сеном и свежими зелеными кормами вволю, а концентратами в зависимости от возможностей их приобретения.

Дойка ручная — утренняя и вечерняя.

Процеживание молока всегда через стерильную марлю.

Переработка молока на бытовом сепараторе, приобретенном за счет займа.

Фасовка продукции в стерилизованную стеклянную тару или пергаментную бумагу.

Хранение продукции в большом бытовом холодильнике.

Транспортировка на личном автомобиле _____.

5. АНАЛИЗ СБЫТА ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ). ПОТРЕБИТЕЛИ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ) И ИХ ВОЗМОЖНОСТИ ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ)

Рынок домашних молочных продуктов для нужд посетителей санатория в настоящее время не удовлетворяет всех потребностей на _____. По оценкам главного врача и самого Петрова, дополнительно можно было бы реализовать в пересчете на год не менее ____ т данной продукции, прежде всего _____.

Кроме того, домашняя молочная продукция может реализовываться на местном колхозном рынке, на железнодорожной станции _____, сдаваться на давальческих началах для производства твердых сыров на местный завод, вывозиться в областной центр для реализации работникам _____ завода, с руководством которого имеются договоренности о выделении торгового места на его территории. Объемы таких дополнительных каналов реализации позволяют продать около ____ т молочной продукции в пересчете на год.

Таким образом, сбыт продукции имеет 3 основных канала, что может характеризовать его возможности как хорошие.

По трем основным каналам реализации предполагается сбыть _____ молочной продукции, в том числе _____ от новой коровы, приобретенной по займу.

Предполагается установить следующие цены:
молоко натуральное _____
сливки _____
сметана _____
масло _____
творог _____

Указанные цены не превышают средних цен, сложившихся на рынке и используемых другими личными подсобными хозяйствами, а по _____ они на ____% ниже средних цен, что будет способствовать более быстрой реализации наиболее скоропортящихся молочных продуктов.

Учитывая сезонность спроса на различные виды молочной продукции и возможности длительного хранения сливочного масла в холодильнике

предполагается установить следующую разбивку производства и реализации различных видов молочной продукции по месяцам:

	янв арь	фев раль	мар т	апр ель	май	июн ь	июл ь	авгу ст	сент ябр ь	октя брь	ноя брь	дека брь
Все го, кг												

Производство молока и молочных продуктов, кг:

Реализация молока натурального и молочных продуктов, кг:

Выручка от реализации, рублей _____

6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН МИКРОПРОЕКТА. ДВИЖЕНИЕ СРЕДСТВ. ГРАФИК ВОЗВРАТА ЗАЙМА

В соответствии с расчетами окупаемость проекта и полная выплата займа возможна в течение _____ месяцев. В расчетах учтены следующие риски _____ . Таким образом, при самом худшем стечении обстоятельств будут достигнуты прибыль — _____ тыс. руб. и срок окупаемости проекта — _____ месяцев.

Движение средств заемщика и график возврата займа приведены в соответствующей таблице, приложенной к настоящему бизнес-плану. В соответствии с движением наличности выплата займа возможно частями,

начиная с _____ месяца после начала проекта, когда движение наличности приобретет устойчивый положительный уровень.

Полный перечень расходов по данному проекту и сводный расчет финансовых результатов приведен по типовой форме заявки на микрокредит и приложен к настоящему бизнес-плану.

7. ЗАЛОГ

В качестве залога (гарантии возврата) предлагается:

А. Представляемые для залога личные материальные ценности и личная оценка их стоимости:

Б. Представляемые поручителями материальные ценности и оценка их стоимости:

Это обеспечивает 100-процентную возможность возврата заемных средств в случае наступления непредвиденных рисков.

8. ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ВЛИЯНИЕ МИКРОПРОЕКТА НА ОХРАНЯЕМЫЕ ПРИРОДНЫЕ ОБЪЕКТЫ

Производство молока в личном подсобном хозяйстве не оказывает вреда для сохранения природных объектов национального парка _____. Личное подсобное хозяйство при заготовках сена использует участки, определенные национальным парком для этих целей, и поддерживает на них традиционный ландшафт.

9. РИСКИ МИКРОПРОЕКТА

Основные риски данного микропроекта минимальны и не связаны с объемами продажи и ценами, которые на протяжении последних трех лет являются стабильными.

Весь скот, включая вновь приобретаемую корову будет застрахован на средства заявителя в страховой компании _____. В случае наступления страхового случая страховая премия будет использована на погашение взятого кредита.

10. ГАРАНТИИ ДОСТОВЕРНОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНА

Я, _____, настоящим подтверждаю, что все данные и расчеты, приведенные в настоящем бизнес-плане (включая все его приложения), являются достоверными. Расход заемных средств, а также возврат займа будут мною обеспечены в соответствии с настоящим бизнес-планом.

Я предоставляю возможность осуществлять проверку данных бизнес-плана и ход реализации данного проекта в своем хозяйстве, а также иными способами, выбранными представителями займа.

Я согласен заключить договор займа по форме, предложенной представителем займа.

Приложения

Копии баланса (налоговой декларации) за последние 2 года.

Заявка на микрозайм.

Расчет движения средств заемщика.

Текст рекламного объявления.

Справка от ветеринарного врача.

Рекомендательное письмо.

Дата _____

Подпись _____

ЗАЯВКА
на участие в Конкурсе физического лица

1.	Номинация конкурса (указать номер)	
2.	Фамилия	
3.	Имя	
4.	Отчество	
5.	Полный домашний адрес участника Конкурса (почтовый индекс, район, населенный пункт, дом, квартира)	
6.	Контактный телефон	
7.	Краткое содержание проекта, планируемые виды продукции (услуг) и их объемы, а также иные выгоды проекта (Более подробное описание содержания проекта составляется в произвольной форме и прикладывается к данной заявке (можно написанное от руки))	
8.	Конкретное место реализации проекта (При отсутствии точного адреса приложить к данной заявке карту (выкопировку) с обозначением данного места)	
9.	Период времени, за который предполагается реализовать проект (не более одного года)	
10.	Главные партнеры (участники) реализации проекта и общее их число	
11.	Число создаваемых новых рабочих мест	
12.	Предполагаемая сумма доходов (оплата труда, премии, прибыль, дивиденды и т. п., которые получат все участники реализации проекта, — в пересчете на год, тыс. руб.)	
13.	В том числе сумма доходов, полученная местными жителями, — в пересчете на год, тыс. руб.	
14.	Общая сумма выручки от реализации	

	полученных продукции (услуг), тыс. руб.	
15.	Общие расходы, тыс. руб.	
16.	В том числе собственные расходы участника Конкурса, тыс. руб.	
17.	Срок окупаемости идеи (проекта), месяцев	
18.	Возможный экологический ущерб	

ЗАЯВКА
на участие в Конкурсе юридического лица

1.	Номинация конкурса (указать номер)	
2.	Полное наименование организации	
3.	Ф.И.О. руководителя организации	
4.	Ф.И.О. главного бухгалтера организации	
5.	Адрес организации — участника Конкурса (почтовый индекс, район, населенный пункт, дом, офис)	
6.	Телефон, факс, электронная почта	
7.	Краткое содержание проекта, планируемый вид продукции (услуг) и их объем, а также иные выгоды проекта (Более подробное описание содержания проекта составляется в произвольной форме и прикладывается к данной заявке (с обоснованием успешного сбыта продукции))	
8.	Место реализации проекта (При отсутствии точного адреса приложить карту (выкопировку) с обозначением данного места)	
9.	Период времени, за который предполагается реализовать проект (не более одного года)	
10.	Главные партнеры (участники) реализации проекта — соисполнители и их общее число	
11.	Число создаваемых новых рабочих мест	
12.	Предполагаемая сумма доходов (оплата труда, премии, прибыль, дивиденды и т. п., которые получат все участники реализации предлагаемой проекта, — в пересчете на год, тыс. руб.)	
13.	В том числе сумма доходов, полученная местными жителями, — в пересчете на год, тыс. руб.	
14.	Общая сумма выручки от реализации продукции (услуг) по проекту, тыс. руб.	
15.	Общие расходы по проекту, тыс. руб.	
16.	В том числе собственные расходы участника	

	Конкурса, тыс. руб.	
17.	Срок окупаемости проекта, месяцев	
18.	Возможный экологический ущерб НП	

Примерная Смета проекта, тыс. руб.
(прикладывается к Заявке на займ)

	ИТОГО РАСХОДОВ:			
6.	Кроме того, возврат кредита			
7.	ВСЕГО РАСХОДОВ:			

Расчет рентабельности проекта

№	Наименование продукции (услуг), предоставляемых в результате реализации проекта, и единицы их измерения	Объем в натуре	Стоимость — всего тыс. руб.	в том числе для реализации вне ООПТ
1.				
2.				
3.				
	ВЫРУЧКА — всего:			
4.	ПРИБЫЛЬ — всего:			
5.	Коэффициент рентабельности (вся прибыль, деленная на все расходы, в процентах)			

Приложение 12. Форма расчета движения средств заемщика и график возврата займа

Приложение 13. Экспертное обоснование решения о предоставлении микрозаймов

Данные экспертной оценки используются Комиссией (Рабочей группой) в строго конфиденциальном режиме и не разглашаются заявителю и любым третьим лицам

№	Показатель	Нормативы балльной оценки					
1.	Оценка качества проработки микропроекта и его соответствия всем избранным критериям <u>при обязательности</u> обеспечения важности решаемых микро проектом задач и отсутствия ему достойных альтернатив	а) качество и назначение разумное, сроки и сумма полностью оправданы — 10 баллов; б) качество и/или назначение сомнительно, сроки и сумма приемлемы — 5 баллов; в) качество и/или назначение неубедительно, сумма проблематична — 2 балла; г) одно из следующих: качество и/или назначение не соответствует критериям; сумма и/или сроки значительно превышают возможности; расчеты неубедительны; не важны задачи решаемые проектом; имеется лучшая альтернатива решения данной задачи — 0 баллов					
2.	Оценка положительного воздействия	а) непосредственно повышает уровень					

	<p>микропроекта на уровень занятости (доходов) местного населения при обязательности возможности достаточно широкого тиражирования микропроекта, а также его многократного самовозобновления за счет заработанных заемщиком средств</p>	<p>занятости (доходов) более трех семей — 10 баллов;</p> <p>б) непосредственно повышает уровень занятости (доходов) 2—3 семей — 7 баллов;</p> <p>в) непосредственно повышает уровень занятости (доходов) только семья заявителя — 5 баллов;</p> <p>г) одно из следующих: оказывает только косвенное влияние на повышение занятости (доходов); не оказывает его вовсе; нет потенциала для тиражирования; нет потенциала для самовозобновления — 0 баллов</p>				
3.	Оценка антропогенного воздействия микропроекта на природоохраный комплекс	<p>а) не оказывает значимого антропогенного воздействия — 10 баллов;</p> <p>б) оказывает серьезное, но допустимое антропогенное воздействие — 5 баллов;</p> <p>в) оказывает экологически недопустимое или научно не прогнозируемое воздействие — 0 баллов</p>				
4.	Оценка профессиональной	а) квалификация, практический опыт,				

	квалификации и практического опыта заявителя, а также его фактической предпринимательской активности	предпринимательская активность достаточны для успешного выполнения микропроекта — 10 баллов; б) квалификация, практический опыт или предпринимательская активность не вполне достаточны — 5 баллов; в) необходимая для реализации микропроекта квалификация и/или практический опыт и активность у исполнителя в должной мере отсутствуют — 0					
5.	Оценка наличия у заявителя всех необходимых для реализации микропроекта ресурсов: построек, машин, оборудования, земли, разрешений (лицензий, договоров) и т. п.	а) имеются полностью — 10 баллов; б) большинство имеется и есть возможности получить недостающее до начала реализации микропроекта — 5 баллов; в) не имеется и получить в скором времени хотя бы один необходимый ресурс не представляется возможным — 0 баллов					
6.	Совокупная оценка риска не достигнуть планируемого объема производства и реализации продукции	а) отсутствие существенного риска в получении планируемой суммы доходов — 10 баллов;					

	(услуг), в том числе по причинам вероятных хищений продукции и неплатежеспособности покупателей	б) имеется риск сокращения доходов, но в размерах, не влияющих на возможность своевременного возврата кредита за счет полученных от реализации проекта доходов — 5 баллов; в) возможны существенные проблемы с получением планируемых доходов — 0 баллов					
7.	Оценка надежности продавцов, партнеров и непосредственных исполнителей микропроекта, предлагаемых заявителем	а) высокая надежность, подтвержденная успешным опытом самого заявителя — 10 баллов; б) высокая надежность, подтвержденная успешным опытом других известных лиц — 5 баллов; в) отсутствие надежной информации о положительном опыте сотрудничества либо наличие любой отрицательной информации — 0 баллов					
8.	Оценка кредитного рейтинга заявителя с учетом его кредитной истории и моральных качеств	а) прекрасная репутация, наличие положительного опыта 100% возврата всех кредитов и личных долгов — 10 баллов; б) прекрасная репутация при отсутствии					

		опыта кредитования — 5 баллов; в) плохая репутация и/или наличие случаев несвоевременного возврата или отказа от возврата кредитов и личных долгов — 0 баллов				
9.	Оценка финансового положения заявителя и его обремененности в данной период другими известными эксперту долгами и обязательствами (с учетом известных сведений об обремененности долгами и обязательствами близких родственников заявителя)	а) финансовое положение среднее и выше среднего (для соответствующего населенного пункта), долгов и иных финансовых обязательств не имеет — 10 баллов; б) финансовое положение ниже среднего, но имеющиеся возможности по самозанятости используются заявителем полностью, долгов и обязательств не имеет — 5 баллов; в) финансовое положение ниже среднего, возможности самозанятости не используются и/или имеются невыплаченные долги и обязательства третьим лицам — 0 баллов				
10.	Оценка обеспечения займа	а) заявитель предлагает высоколиквидный залог, превышающий сумму кредита — 10 баллов;				

	б) заявитель предлагает достойных поручителей, способных выплатить его долг — 5 баллов; в) заявитель не может предоставить надежных гарантий возврата кредита — 0 баллов					
ИТОГО ПО МИКРОПРОЕКТУ, баллов:						

Добровольная декларация

Я, _____

настоящим подтверждаю, что в выделении данного микрозайма
заинтересованности (конфликта интересов) для меня лично и/или для
представляемой мною организации (предприятия, учреждения) не имеется:

- трудовых отношений с заявителями не имеется;
- участником и кредитором заявителей представляемая мною организация не
является;
- с заявителями в близких родственных отношениях лично не состою и не
являюсь кредитором заявителей или их родственников;
- заявители и их близкие родственники не являются поставщиками товаров
(услуг) для меня или представляемой мною организацией, а также крупными
потребителями товаров (услуг), производимых нами;
- заявители не владеют имуществом, которое полностью или частично
образовано представляемой мною организацией, и не могут извлекать
выгоду из пользования, распоряжения этим имуществом.

В случае несоблюдения взятой на себя Добровольной декларации несу
перед потерпевшей стороной в соответствии с действующим законодательством
материальную ответственность, прямо или косвенно связанную с принятием
данного решения о выделении микрозаймов.

Дата _____

Подпись _____

Сергей Николаевич ТАРАСОВ

КАК ОРГАНИЗОВАТЬ МИКРОКРЕДИТОВАНИЕ

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

К СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫМИ ПАРКАМИ РОССИИ

Выпуск 8

Корректор *А. И. Киселева*

Верстка *А. В. Назаровой*

Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции ОК-005,
том 2, 953000 — книги, брошюры.

Издательская лицензия ИД № 00421 от 10.11.1999 г.

Подписано в печать **.**.2002 г. Формат 60 × 84 1/8.

Гарнитура «*****». Бумага офсетная № 1. Печать офсетная.

Уч.- изд. л. 5,1. Усл. печ. л. 7,9. Тираж 1000 экз. Заказ ***.

Благотворительный фонд «Центр охраны дикой природы».

Россия, 117312, Москва, ул. Вавилова, д. 41, офис 2.

Тел./факс: (095) 124-71-78.

Отпечатано в издательско-полиграфическом комплексе «Сервис».
390039, г. Рязань, ул. Интернациональная, д. 1г.
Тел. (0912) 27-87-02.