

## **MEER GELIJKE KANSEN OP MARKTEN**

Notitie over de beleidssector economie van Hivos

Vastgesteld door het Dagelijks Bestuur  
in haar vergadering van December, 1996

## MEER GELIJKE KANSEN OP MARKTEN

Notitie over de beleidssector economie van Hivos

**Fout! Bladwijzer niet gedefinieerd.**

## **1. Beleidsontwikkeling**

### **1.1 Korte terugblik**

Sinds zijn oprichting in 1968 verleent Hivos steun aan organisaties, die een bijdrage leveren aan de economische ontwikkeling van armen. De ondersteuning vanuit Hivos is er op gericht de toegang tot krediet en ondersteunende diensten te verbeteren, organisatie-ontwikkeling te stimuleren en milieubewuste en menswaardige vormen van productie te stimuleren. In de periode tot 1995 waren circa 20% van Hivos' partnerorganisaties actief op dit vlak. In bijlage 1 wordt een overzicht geboden van de situatie. Organisaties actief in de beleidssector economie worden met krediet en/of schenkingen gefinancierd, afhankelijk van de aard van de te financieren activiteiten. Het middel schenkingen wordt gebruikt voor training, advies en organisatie-ontwikkeling. Een kleine 50% van de financieringen in de beleidssector economie is gericht op direct productieve activiteiten en vindt plaats in de vorm van krediet. Bijlage 1 geeft een overzicht van de soorten van activiteiten waarvoor krediet verstrekt is in 1995.

Sinds 1971 verstrekt Hivos krediet via het Hivos Leningenfonds. Tot het einde van de jaren '80 werd het Leningenfonds voornamelijk gefinancierd door particuliere leninggevers. Omdat de vraag naar risicodragende leningen en garanties toenam, werd in 1991 besloten het Leningenfonds te herstructureren en te splitsen in een (risicoloos) Algemeen Leningenfonds en een Risicodragend Leningenfonds. Het Risicodragend Leningenfonds verkreeg meer armslag door naast particuliere middelen ook aan Hivos toevertrouwde Medefinancieringsmiddelen in het fonds onder te brengen. Met het fonds nam Hivos welbewust het risico om in lokale valuta krediet te verschaffen aan allerhande ontwikkelingsrelevante organisaties en activiteiten, die zonder steun van Hivos geen toegang zouden krijgen tot krediet.

In november 1993 werd het Hivos ondernemingsplan "Hivos op twee benen" vastgesteld, waarin o.m. de keuze werd gemaakt om de beleidssector economie tot één van de speerpunten van Hivos te maken. Deze beleidskeuze werd geaccentueerd door de samenwerking met de Triodos Bank. In februari 1994 lanceerden Hivos en Triodos Bank het Noord-Zuid Plan (NZP). Het Algemeen Leningenfonds werd in hetzelfde jaar in het NZP ingebracht.

Een tweede onderdeel van de samenwerking met de Triodos Bank betrof de oprichting van de Stichting Hivos Triodos Fonds (HTF). In deze stichting wordt de ontwikkelingsexpertise van Hivos gecombineerd met de bancaire expertise van de Triodos Bank. Op 1 januari 1995 werd het Risicodragend Leningenfonds in het HTF ingebracht. De diensten van Hivos worden grotendeels "om niet" aan het HTF ter beschikking gesteld. De bedoeling is, dat het HTF met deze ondersteuning op kostendekkende wijze functioneert.

### **1.2 Doel van deze notitie**

Doel van deze notitie is de economische doelstelling te preciseren en uit te werken binnen het algemene beleid van Hivos. Ook verschaft deze notitie informatie over de uitgangspunten van Hivos bij het nemen van beslissingen binnen de beleidssector economie. Met name voor de organisaties waarin Hivos deelneemt is het belangrijk deze uitgangspositie zo helder mogelijk te formuleren (zie paragraaf 3.5).

Tenslotte biedt de notitie een raamwerk om tot eenduidiger analyse en keuzes te komen binnen nationale en lokale contexten. Zij dient als basis om op de verschillende Hivos kantoren te komen tot gelijkere beoordeling van aanvragen. De in de notitie gemaakte keuzes worden naar de praktijk vertaald in een apart "manual for supporting economic activities".

### 1.3 Aansluiting op eerdere beleidsdocumenten

Dit beleidsdocument past in een proces van beleidsontwikkeling, waar kort samengevat de volgende punten in te herkennen zijn:

- a. Beleidsdocumenten vóór 1988: nadruk op individuele verantwoordelijkheid en keuzemogelijkheden en dus ook op individuele directe leningen.
- b. 1988: De nota "Volwaardige participatie of toegang tot macht": toevoeging van het belang van organisatie- en institutionele ontwikkeling en het samen met de partnerorganisaties opereren in een maatschappelijk krachtenveld.
- c. 1989: "Hivos leningen notitie": Verschuiving van directe leningen aan producenten naar garantieverlening aan en deelnemingen in financiële instellingen.
- d. 1993: "Hivos op twee benen": Het bevorderen van ideëel sparen en beleggen en steun aan economische zelfstandiging van armen vormen tezamen één van de twee beleidsspeerpunten van Hivos.

De brochure van het Noord-Zuid Plan, welke in 1993 verscheen, heeft niet de status van een officieel beleidsdocument. De brochure geeft wel de ontwikkeling van Hivos' ideeën weer. De brochure legt de nadruk op de ontwikkelingspotenties van lage inkomensgroepen en het belang van toegang tot markten, met de toevoeging dat het marktmechanisme ook tekortkomingen heeft en correcties behoeft. De hoofdpunten van genoemde documenten vormen de basis voor deze beleidsnotitie. Nieuwe onderwerpen die worden uitgewerkt betreffen o.m.:

- samenwerking met organisaties die een rol vervullen in de markt (2.7);
- voorwaarden voor het aangaan van samenwerkingsrelaties (3.2);
- gemengde financieringen (3.3);
- krediet naar soort (3.3) en naar termijn (3.4);
- de combinatie met sociale en milieudoelstellingen (3.7);
- Hivos' specifieke rol (4).

### 1.4 Beleidsontwikkeling vanuit de praktijk

Hivos ontwikkelt zijn beleid op basis van analyse van de problemen waarmee partnerorganisaties geconfronteerd worden. Hivos heeft met name te maken met kleinschalige producenten die veelal onderling samenwerking zoeken, soms in coöperatief verband. Een groot gedeelte van Hivos' steun gaat naar de rurale economie. Hivos verleent steun aan organisaties die actief zijn in de landbouw, visserij en bosbouw, verwerkende industrie en agrarische dienstverlening. Daarnaast ondersteunt Hivos in toenemende mate de kleine ondernemers in de stedelijke omgeving.

Door de verschillen tussen Zuid en Noord in klimaat, cultuur en arbeidsbeloning bestaan er voor producenten in het Zuiden mogelijkheden voor duurzame en rendabele productie, maar daarbij doen zich verschillende problemen voor.

Kleinschalige producenten kunnen in een aantal sectoren efficiënt produceren, maar zijn niet altijd in staat hun concurrentiepositie ten volle te benutten, omdat grote ondernemingen meer politieke invloed hebben.

Kleine producenten, met name in rurale gebieden, hebben in het algemeen slecht toegang tot financiële dienstverlening. Naast de lage opleidingsgraad zijn de geografische afstand tot kredietinstellingen, het feit dat armen geen onderpand kunnen bieden voor leningen en de relatief hoge kosten van kredietverlening oorzaak van dit probleem.

Deregulering en handelsliberalisatie in ontwikkelingslanden leiden tot een verschuiving van productie-

patronen. De groepen die hierop het snelst reageren kunnen economische voordelen behalen. Voor diegenen die in economisch en maatschappelijk zwakke sectoren actief zijn, vereist dit herscholing en aanpassing. Met name de armste groeperingen hebben op deze punten opleidingen en advies nodig om succesvol op deze ontwikkelingen te reageren.

Een laatste categorie problemen hangt samen met de werking van een ongereguleerde markt: op het eerste gezicht rendabele produktiemethoden kunnen negatieve gevolgen hebben voor het milieu, kunnen leiden tot mensonwaardige situaties op de werkvloer, of bestaande discriminerende rollenpatronen versterken.

De hierboven geschetste problemen zijn in de afgelopen jaren niet verminderd. De wijze waarop Hivos op deze problemen inspeelt is echter wel gewijzigd. Ervaring met mislukkingen en successen en de wens zo doelgericht mogelijk te functioneren zijn hierbij bepalend geweest.

## 2. Toegang tot markten: een institutionele benadering

### 2.1 Inleiding

Dit hoofdstuk benadrukt de procesmatige kant van het begrip armoede en Hivos' institutionele benadering daarvan. Doel binnen de beleidssector economie is emancipatie en armoedebestrijding door middel van economische verzelfstandiging. Hivos draagt hieraan bij door armen te helpen als arbeider of ondernemer via de markt een inkomen te verwerven.

Het marktproces kent ook een aantal tekortkomingen. Particuliere organisaties kunnen ertoe bijdragen om de toegang tot markten te verbeteren en de tekortkomingen te compenseren.

### 2.2 Armoede, verarming en marginalisatie

Het begrip armoede drukt de *toestand* uit van een laag inkomen. Inkomen ontstaat door productief gebruik van produktiemiddelen (b.v. land), door ruil (b.v. loonarbeid), of door aanspraak te maken op sociaal-culturele rechten (b.v. het recht op steun van een patroon in tijden van crisis, het recht op gezondheidszorg van een overheidskliniek). Het begrip verarming omsluit het *proces* dat tot armoede leidt. Marginalisatie betreft de uitsluiting van maatschappelijke groepen van de bronnen van inkomen en politieke invloed.

De begrippen armoede, verarming en marginalisatie krijgen pas binnen de sociaal-economische context van een land hun concrete inhoud. Ieder land stelt een eigen armoedegrens vast. Ieder land heeft zijn eigen patronen van politieke beïnvloeding. Iedere overheid stelt zelf vast op welke terreinen en hoe ver zij uit de markt wil terugtreden. Ieder land, iedere cultuur kent bepaalde rolverdelingen tussen man en vrouw in het productieproces. Hierbij wordt de vrouw in veel gevallen achtergesteld, waar het gaat om o.a. toegang tot krediet en produktiemiddelen. Daarom identificeert Hivos activiteiten en organisaties, die in aanmerking komen voor ondersteuning bij voorkeur door middel van landenspecifieke studies.

### 2.3 Hivos' institutionele benadering

Voor de steun aan de ontwikkeling van armen in ontwikkelingslanden hanteert Hivos de zgn. institutionele benadering. Belangrijke doelstelling is het bevorderen van maatschappelijke bewegingen en organisaties. Waar armoede en verarming deels een gevolg zijn van uitsluiting, is het opbouwen van een organisatie, en soms een netwerk van organisaties, noodzakelijk voor het verwerven van een machtspositie. Maar organisaties hebben ook direct economische voordelen, zoals het uitwisselen van informatie en betere mogelijkheden voor het verwerven van krediet. Hivos ondersteunt in principe alleen organisaties.

Steun aan arme en gemarginaliseerde groepen sluit samenwerking met andere maatschappelijke partijen, zoals overheden en het bankwezen, niet uit. Waar zij over middelen beschikken ter verbetering van de positie van arme groepen, kunnen zij effectieve partners zijn. De maatschappelijke rol en de eigen doelstellingen van deze partijen moeten echter nadrukkelijk in de afwegingen worden betrokken.

### 2.4 Emancipatie en economische verzelfstandiging via markten

Economische verzelfstandiging is een belangrijk onderdeel in het proces van armoedebestrijding en emancipatie. Het verkrijgen van een steviger economische basis is naast een doel op zich ook een stap op weg naar politieke erkenning.

Economische verzelfstandiging kan het best bereikt worden door via de markt een behoorlijk inkomen

te verwerven. Dit kan via de arbeidsmarkt als loonarbeider, of via goederen- en kredietmarkten als zelfstandig ondernemer.

## 2.5 Tekortkomingen van markten

Het marktmechanisme neemt ongelijke uitgangsposities niet weg en kent bovendien tekortkomingen:

- a. Ongelijke uitgangsposities leiden tot inkomensongelijkheid en concentratie van de bronnen van rijkdom en macht in de handen van een kleine groep. Om toch op markten te kunnen opereren zijn opleidingen en organisatorische vaardigheden nodig. Bijkomende factoren zijn informatie over potentiële afzetmarkten en krediet.
- b. Vele producentenorganisaties van grondstoffen zijn afhankelijk van de vaak onberekenbare internationale handel. Een aantal importeurs zijn deskundig op dit gebied, maar krijgen niet altijd hun huisbankiers mee, met name wanneer het om nieuwe producentenorganisaties gaat in minder stabiele landen.
- c. Een ander probleem is dat niet alle kosten in rekening worden gebracht. "Externe kosten" treden op wanneer de productie of consumptie van een goed nadelige gevolgen heeft voor anderen. De kosten van die nadelige gevolgen worden niet meegenomen in de prijsbepaling en dus niet gedragen door de betrokken producenten of consumenten. Dit leidt in vele takken van productie tot schade aan het milieu en de gezondheid, en uiteindelijk tot een vermindering van de mogelijkheden van toekomstige generaties om in hun behoeften te voorzien.
- d. Ongereguleerde productie kan leiden tot mensonterende produktiemethoden. Kinderarbeid, zeer lange werkdagen en onaanvaardbare risico's voor arbeiders zijn het gevolg van het gebrek aan alternatieven voor de armste groeperingen in ontwikkelingslanden.
- e. De negatieve gevolgen van productie en consumptie voor mens en milieu kunnen op een aantal manieren gecorrigeerd worden, bijvoorbeeld door regelgeving die erop gericht is de externe kosten in prijzen tot uitdrukking te brengen of op het wettelijk reguleren van produktiemethoden. Vaak is zulke regelgeving op nationaal niveau niet mogelijk of wordt deze om andere redenen niet opgelegd. Het door keurmerken creëren van alternatieve markten kan dan bijdragen aan een oplossing. Juist op deze punten kunnen sommige particuliere organisaties een belangrijke rol spelen.

## 2.6 De rol van de overheid

De rol van de overheid in het economische leven is aan verandering onderhevig. Het vertrouwen in het vermogen van de staat om economische ontwikkeling te leiden is sterk afgenomen. Bij gebrek aan succes trekt de overheid zich in veel landen terug uit allerlei economische activiteiten.

Daarentegen blijft de rol van de overheid essentieel als het gaat om het vaststellen en controleren van het wettelijk kader van economische activiteiten, het verschaffen van publieke goederen en het bijdragen aan de ontwikkeling van de bevolking door onderwijs en gezondheidszorg. Overheden zouden daarbij bovendien de rol op zich kunnen nemen om tekortkomingen in het marktmechanisme te compenseren.

Helaas is de overheid in veel ontwikkelingslanden nog niet goed in staat deze kerntaken te vervullen. Wetten en regels staan niet duidelijk en onveranderlijk vast, en specifieke belangengroeperingen hebben disproportioneel invloed op het beleid en de aanwending van middelen. In deze context is voor het succes van economische organisaties ten behoeve van arme groepen niet alleen economisch, maar

ook politiek ondernemerschap nodig. Maar overheidsinstellingen nemen soms ook deel in kredietprogramma's en ondersteunen kleinschalige commerciële activiteiten met voorlichting en training. In die gevallen kan Hivos samenwerking of aansluiting zoeken.

## 2.7 De rol van particuliere organisaties

Veel soorten van particuliere organisaties zijn actief betrokken bij bovenstaande problemen. Het bedrijfsleven legt daarbij van nature nadruk op economische doelstellingen, als vergroting van het marktaandeel en winstmaximalisatie. De particuliere ontwikkelingsorganisaties hebben veelal de neiging vele problemen tegelijk te willen oplossen, en ontwikkelen zich in eerste instantie vaak tot multipurpose organisaties met o.a. training, advies en kredietverlening. De kwaliteit heeft wel eens te lijden onder de veelheid van activiteiten.

Tussen deze uitersten functioneert een scala van meer gespecialiseerde en dienstverlenende organisaties. Als aangrijpingspunt voor zijn activiteiten in het economische veld kijkt Hivos naar een aantal markten: de arbeidsmarkt, de markten voor primaire productie, verwerkte producten en de daaraan gerelateerde dienstverlening, inclusief kredietverschaffing.

Op deze basis zoekt Hivos naar vormen van samenwerking met de meest geëigende organisaties. In de praktijk komen o.a. de volgende typen organisaties voor (te onderscheiden op hoofdactiviteit):

- a. producenten (primaire en secundaire sector), vooral organisaties van boeren, verwerkers en ambachtelijke producenten.
- b. dienstverleners (tertiaire sector); aan de commerciële kant gaat het dan vooral om handelaren, transporteurs, kredietverleners, verzekeraars, en in beperkte mate commerciële adviseurs en trainers. In deze groep spelen lokale kredietinstellingen, exporteurs en importeurs van grondstoffen een belangrijke rol.

Aan de ideële kant gaat het om organisaties, die zich richten op versterking van de producenten (vakopleidingen, adviesbureaus, bureaus voor marktonderzoek, organisaties die zich toeleggen op betere communicatie van marktgegevens, keurmerkorganisaties, enz.)

- c. belangenorganisaties en lobbyisten. Binnen deze groep gaat het om vakbonden, organisaties die lobbyen voor het milieu, eerlijke handel, schuldenverlichting, herziening van structurele aanpassingsprogramma's, enz. Tussen deze organisaties bestaan veel vormen van samenwerking zowel in Europa als in het Zuiden.

In principe kan Hivos met al deze typen van organisaties samenwerkingsrelaties aangaan. Op de wijze van samenwerking wordt in de volgende hoofdstukken nader ingegaan.



### 3. Doelstellingen en instrumenten

#### 3.1 Doelstelling

Vanuit de benadering in hoofdstuk 2 preciseert Hivos de doelstelling voor de beleidssector economie als volgt:

Het verbeteren van kansen op werkgelegenheid en inkomen.

Binnen de beleidssector economie steunt Hivos organisaties, die bijdragen aan het realiseren van deze doelstelling. Dit kan o.a. bereikt worden door:

- a. het verbeteren van toegang tot krediet
- b. het verschaffen van advies en opleidingen
- c. het stimuleren van belangenbehartiging en lobbying
- d. het stimuleren van organisatieontwikkeling
- e. het verschaffen van financiering

Binnen haar algemene beleid wil Hivos een groot belang toekennen aan de beleidssector economie. Dit komt tot uitdrukking in het beleidsvoornemen om 35% van de jaarlijks beschikbare nieuwe kasmiddelen voor deze doelstelling aan te wenden. Hiertoe werkt Hivos (per 1/96) samen met ruim 100 organisaties die werkzaam zijn binnen deze doelstellingen, ofwel 20% van het partner relatiebestand.

Het komt voor dat de economische doelstelling (op korte termijn) strijdig is met sociale en milieudoelstellingen. Het combineren van doelstellingen betekent dan het maken van afwegingen.

In paragraaf 3.7 wordt hierop ingegaan.

In de volgende paragraaf worden de minimumcriteria voor samenwerking geformuleerd.

#### 3.2 Voorwaarden bij het aangaan van samenwerkingsrelaties

Naast aantoonbare betrokkenheid bij het realiseren van de genoemde economische doelstelling formuleert Hivos bij iedere samenwerkingsrelatie aanvullende voorwaarden:

- a. Iedere samenwerkingsrelatie dient uiteindelijk te resulteren in een verbetering van de positie van armen en/of arme groepen. Dat betekent: *haalbaarheid* van doelstellingen, *reële inschatting* van de benodigde middelen, en *bereidheid tot bijstellingen* tijdens het proces wanneer doelstellingen niet gehaald worden. Ondersteuning door Hivos betekent vaak een pakket van maatregelen, die vaak zowel krediet als subsidie als advisering omvatten. Wanneer eenmaal besloten is tot ondersteuning, dan is er medeverantwoordelijkheid om organisatie en activiteiten niet te laten mislukken.
- b. *Lokaal draagvlak*: Hivos verleent steun via organisaties met een lokaal draagvlak.
- c. *Oriëntatie op de doelgroep*: Beleid en uitvoering van de organisatie moeten aantoonbaar rekening houden met interesses en belang van de doelgroep. De invloed kan direct (via een gekozen bestuur in het geval van een coöperatie) of indirect zijn (via vastgelegde doelstellingen in de statuten).
- d. *Concentratie op hoofdactiviteiten*: Verwacht wordt, dat de organisatie komt tot zorgvuldige omschrijving van doelstellingen en activiteiten en op basis daarvan een boekhoudkundig en organisatorisch onderscheid maakt tussen activiteiten. Dit is met name van belang als er binnen dezelfde organisatie sprake is van een combinatie van commerciële en niet-commerciële activiteiten.
- e. *Aparte status voor commerciële activiteiten*: Productie activiteiten gericht op het verkrijgen van

inkomen uit de markt dienen tenminste kostendekkend te zijn om structureel bij te dragen aan de bovengenoemde doelen. Activiteiten die aan deze voorwaarde voldoen worden verder aangeduid als commerciële activiteiten. Commerciële activiteiten komen alleen voor financiering in aanmerking als zij binnen afzienbare tijd (3 jaar) uitzicht bieden op kostendekkendheid. In paragraaf 3.4 wordt de termijn gedifferentieerd op basis van de looptijd van het krediet. Voor de financiering van commerciële activiteiten worden in paragraaf 3.3 aanvullende regels vastgesteld.

- f. *Geen blijvende afhankelijkheid*: Het moet duidelijk zijn hoe de betrokkenheid van Hivos (geleidelijk) kan worden beëindigd en dat daarbij voldoende kans op continuïteit is.
- g. *Eigen initiatief*: Eigen initiatief is voorwaarde voor continuïteit. De mate van eigen initiatief is dus een belangrijk criterium bij het beoordelen van ondernemerschap. Alleen op verzoek van de aanvrager kan ondersteuning gegeven worden bij het uitwerken van projecten, bij het voeren van een bedrijfshuishouding en bij het leiding geven aan een organisatie.
- h. *Lokale mogelijkheden maximaal benutten*: Lokale mogelijkheden voor advies, training en krediet moeten maximaal worden benut. Alleen als voor goede initiatieven geen passende lokale dienstverlening geboden wordt, kan Hivos bemiddelen bij het verkrijgen van de benodigde diensten, bijvoorbeeld door steun aan bestaande lokale kredietinstellingen. Waar organisaties behoefte hebben aan training of advies, moet gezocht worden naar een geschikte lokale organisatie die in deze behoefte kan voorzien.
- i. *Sociale- en milieucriteria respecteren*: Hivos stelt minimeisen aan partnerorganisaties op het gebied van menselijke waardigheid, gelijke behandeling en milieu. Zo ondersteunt Hivos geen activiteiten, die blijvende en voorkombare schade aan het milieu berokkenen. De rechten die vastgelegd zijn in de universele verklaring van de rechten van de mens en in internationale afspraken op gebied van arbeid en arbeidsomstandigheden dienen te worden nageleefd. In twijfelgevallen moet tenminste de intentie vastgelegd worden om binnen afzienbare tijd tot verbetering te komen. In de betreffende beleidsnotities staan deze criteria verder uitgewerkt.

### 3.3 Financieringsinstrumenten

Hivos ontvangt financieringsaanvragen van organisaties voor zowel commerciële als niet-commerciële activiteiten. Commerciële activiteiten worden als regel alleen met krediet gefinancierd onder zodanige voorwaarden dat concurrentieverhoudingen niet verstoord worden. Kredietverlening zelf is ook een commerciële activiteit. Onder krediet wordt hier verstaan iedere vorm van financiële toezegging, die op basis van contractuele bepalingen beëindigd, dan wel teruggeëist kan worden en waarvoor de ontvanger een prijs betaalt.

Niet-commerciële (ondersteunende) activiteiten worden gesubsidieerd. Het beleid van Hivos kan impliceren dat producenten met een zwakke uitgangspositie tijdelijk krediet kunnen krijgen met elementen van subsidie erin, aangevuld met ondersteuning op subsidie basis.

In de praktijk blijkt, dat subsidies zoveel mogelijk gescheiden moeten blijven van krediet en dat er dus aparte financieringskanalen nodig zijn, bij voorkeur met aparte rechtspersonen.

Anderzijds is adequate ondersteuning essentieel voor het bereiken van de hier gestelde doelen.

Hivos streeft er naar om de jaarlijkse subsidiestroom en de uitgifte van krediet op elkaar af te stemmen. Nieuwe kredieten worden uitgezet ten laste van vrijgevallen of terugbetaalde middelen (gemiddeld ongeveer jaarlijks 20% van de portefeuille) of ten laste van nieuwe middelen.

Voor financiering kent Hivos drie kredietvormen en de schenkingsvorm. In volgorde van voorkeur gaat het om garanties, deelnemingen, leningen, subsidies en combinaties van deze vier instrumenten. Hieronder passeren de instrumenten kort de revue.

#### *a. Garanties*

Hivos verschaft garanties aan kredietinstellingen ten behoeve van producentenorganisaties. Daarmee wordt de afhankelijkheid geminimaliseerd; daarnaast is dit instrument makkelijk hanteerbaar. Er wordt geen geld overgemaakt en er zijn geen problemen over koersrisico's. Wanneer producenten via lokale financiële instellingen niet tegen redelijke voorwaarden krediet kunnen krijgen, omdat zij geen onderpand kunnen bieden of de economische risico's hoog zijn, kan Hivos een gedeeltelijke garantie voor het geleende bedrag bieden. Het is dan aan de kredietinstelling en de leningnemer om de voorwaarden (zoals rente en termijn) overeen te komen. De monitoring van de betrouwbaarheid van de leningnemer en de terugbetaling ligt bij de kredietinstelling. Hivos geeft als regel geen 100% garantie, omdat de kredietinstelling dan geen prikkel meer heeft om haar taak goed te vervullen. Een aparte categorie garanties betreft krediet ten behoeve van handel in produkten als koffie, cacao, thee, bananen en honing. Onder een aantal voorwaarden kan Hivos hier garanties stellen. In paragraaf 3.4 worden deze voorwaarden nader uitgewerkt.

#### *b. Deelnemingen*

Als een garantie onvoldoende mogelijkheden biedt dan is Hivos ook bereid om met kapitaal deel te nemen. Een deelneming kan de vorm aannemen van aandelen, venture capital of een vastrentende deelneming. Ten behoeve van lokale spaarders kan een deelneming achtergesteld worden.

Een deelneming is het geëigende instrument wanneer een lokale kredietinstelling behoefte heeft aan kapitaal dat onvoldoende uit lokale besparingen verkrijgbaar is. Dit kapitaal moet voor langere tijd beschikbaar zijn om de continuïteit van de kredietinstelling te waarborgen.

Wanneer Hivos deelneemt in een kredietinstelling, dan wordt ernaar gestreefd de reële waarde van de deelneming in stand te houden. De deelneming zal daartoe jaarlijks met het inflatiepercentage moeten toenemen. Gedurende de looptijd van de deelneming wordt het deel van de rente dat bestemd is om de inflatie te dekken, in principe, binnen het fonds gehouden.

Als financieel participant binnen een kredietinstelling verkrijgt Hivos invloed op het beleid.

Het raamwerk voor de bepaling van de Hivos positie is hierboven weergegeven en zal meestal binnen de nationale context verder ingevuld worden. Hivos zal in beginsel jaarlijks vertegenwoordigd zijn bij de bespreking van het jaarverslag en beoordelen of het kredietbeleid aan de vooraf gestelde voorwaarden voldoet. Hivos streeft er steeds naar de eigen positie zoveel mogelijk van tevoren in contractuele termen te expliciteren. Hivos zal zich niet direct mengen in de kredietverlening.

#### *c. Leningen*

Leningen worden verstrekt aan producentenorganisaties. De looptijd van de leningsovereenkomst en de terugbetalingstermijn zijn gekoppeld aan:

- de productiecyclus bij kortlopende leningen (< 1 jaar)
- de levensduur van de gefinancierde investeringsgoederen bij middellange leningen (< 5 jaar).

Een aparte categorie korte leningen betreft krediet ten behoeve van handel in produkten als koffie, cacao, thee, bananen en honing. Onder een aantal voorwaarden kan Hivos ook deze handel financieren (zie 3.4).

#### *d. Subsidies*

Giften worden toegepast bij niet-commerciële activiteiten, maar ook bij commerciële activiteiten kan sprake zijn van (elementen van) subsidie bijvoorbeeld voor aanloopkosten. Slechts bij beargumenteerde uitzondering kunnen commerciële activiteiten met giften worden gefinancierd. Meestal wordt een

gemengde financiering aangeboden, d.w.z. een combinatie van subsidie en krediet.

In beide gevallen moet aangetoond worden, dat de concurrentieverhoudingen door de subsidiëring niet structureel beïnvloed worden en dat de betreffende activiteit binnen afzienbare tijd kostendekkend kan functioneren. Centraal bij deze beoordeling staat de zwakke uitgangspositie van Hivos' doelgroepen. Redenen voor subsidie kunnen o.a. zijn:

- De onmogelijkheid om onderzoek, training en advieswerk geheel uit een eventuele toekomstige lening te financieren op straffe van extreem hoge financiële lasten;
- Hoge projectontwikkelingskosten in het voortraject.  
Criterium is de mate en de kwaliteit van het eigen initiatief, en slechts indirect de kwaliteit van het dossier dat door de initiatiefnemers wordt aangeboden; op verzoek kunnen zij in het voortraject met subsidie geholpen worden om hun initiatief beter uit te werken.

Bepaalde soorten uitgaven hebben niet direct invloed op de kostprijs en op de concurrentieverhouding en komen dus in aanmerking voor eventuele subsidiëring:

- training en advies
- initiële grote uitgaven met lage afschrijving.
- ontwikkeling en toepassing van mens- en milieubewuste technologie.
- belangenbehartiging

#### e. *Gemengde financiering*

Er is sprake van gemengde financiering als krediet gecombineerd wordt met subsidie. De subsidie kan als afzonderlijke financiering herkenbaar gescheiden zijn van het krediet, of kan de vorm hebben van krediet, dat onder de kostprijs wordt aangeboden. In het eerste geval is het wenselijk dat de twee geldstromen afkomstig zijn van twee verschillende organisaties. Hivos heeft bijvoorbeeld samen met de Triodos Bank de stichting Hivos Triodos Fonds opgericht om de kredietlijn te verzorgen.

In het tweede geval dient ernaar gestreefd te worden, dat krediet tegen normale, marktconforme condities aan de uiteindelijke kredietnemer wordt aangeboden.

Krediet aanbieden vanuit Nederland met ondersteunend advies is duur, zeker als andere kredietinstellingen nog een rol te vervullen hebben tussen Hivos en de uiteindelijke kredietnemer. Veel tussenliggende schijven maken krediet extra duur. Mede gezien de kosten vervult Hivos in principe een tijdelijke rol en streeft naar overdracht aan de best mogelijke lokale kredietinstelling.

### **3.4 Soorten krediet naar termijn**

Bovengenoemde drie kredietinstrumenten (garanties, deelnemingen en leningen) kunnen voor verschillende termijnen worden uitgezet. Lang krediet sluit het beste aan bij de behoefte aan continuïteit in lokale kredietverschaffing, maar op het gebied van bijvoorbeeld internationale handel in agrarische grondstoffen is er behoefte aan kort krediet. Bij de vraag naar middellang krediet worden meestal lokale kredietinstellingen ingeschakeld, waarmee Hivos dan een langlopende relatie krijgt.

Krediet wordt alleen verstrekt wanneer een activiteit haalbaar is, dat bekend o.a. kostendekkendheid binnen een bepaalde termijn. Deze termijn dient parallel te lopen met de looptijd van het krediet.

#### **Lang krediet**

Kredietinstellingen vragen veelal garanties of deelnemingen voor een langere termijn. Het krediet kan door lopen, mits vóór de afloop van het contract daarover tussen Hivos en kredietontvangers overeenstemming bereikt is.

Daartoe wordt uiterlijk in het vierde jaar een evaluatie georganiseerd. Ingeval de evaluatie negatief is, of anderszins problemen optreden, moet de deelneming in principe worden terugbetaald, of wordt de

garantie beëindigd. Voordelen van deze constructie zijn dat de ontvangende kredietinstelling continuïteit geboden wordt en dat Hivos inhoud kan geven aan de gestelde voorwaarden.

Er wordt tenminste eenmaal per vier jaar beoordeeld:

- op output en efficiency
- hoe economische, sociale en milieudoelstellingen tegen elkaar worden afgewogen;
- hoe meer draagvlak gecreëerd wordt onder lokale spaarders voor steun aan lokale activiteiten via lokale kredietinstellingen.

De vraag naar lang krediet in de vorm van garanties en deelnemingen neemt toe. Met name het beheer van de deelnemingen en aandelen vraagt specifieke aandacht omdat naast bovengenoemde vierjaarlijkse beoordeling Hivos ook de mogelijkheid wil benutten om actief haar rol als participant/aandeelhouder te spelen. Deelnemingen en aandelenparticipaties maken onderdeel uit van de Hivos balans tesamen met de tegelijk gecreëerde voorzieningen. Gegeven de specifieke beheersaspecten verbonden aan deze hoog-risicodragende financieringsvorm overweegt Hivos het creëren van een specifiek participatiefonds

Specifieke aandacht is nodig bij kredietinstellingen:

- die nieuw worden opgezet. Zij hebben nog geen track record, maar kunnen om die reden ook moeilijk fondsen aantrekken.
- die hun eigen kapitaal moeten vergroten d.m.v. aandelen. Hierbij moet een exit-route overeengekomen worden.
- die zich richten op producenten met weinig mogelijkheden;
- die zich richten op vernieuwende ideeën op het gebied van b.v. milieu en sociale omstandigheden.

### **Kort krediet**

Kort krediet wordt verschaft in de vorm van garanties of leningen. Gemiddeld gaat het om een termijn van drie maanden, met een maximum van zes maanden. Kort krediet vereist snellere besluitvorming. Als kredietverschaffer op afstand is Hivos slechts in uitzonderingssituaties in een positie om kort krediet te verschaffen. Zo'n uitzonderingssituatie is handelskrediet voor produkten onder Fair Trade - of Max Havelaar keurmerk. Hivos acht het belangrijk om hier een financiële brugfunctie te vervullen in de handelskredieten.

Vereisten voor kredietverlening door Hivos zijn:

- dat de keurmerkorganisatie voldoende gegevens bijhoudt over de kredietnemer; in dat geval zijn (betrouwbare) gegevens onmiddellijk beschikbaar.
- dat het om zgn. documentair krediet gaat waarbij maximaal 60% van de geschatte marktwaarde van het produkt wordt voorgefinancierd; de onderliggende documenten beperken dan het risico.

Naar deze vorm van krediet is vraag van de kant van producenten van tropische agrarische produkten als koffie en cacao. Door middel van een speciaal reglement worden in aanmerking komende producenten tijdig geïnformeerd over de technische en financiële uitvoering.

Overigens wil Hivos ook op beperkte schaal ruimte scheppen voor financiering van niet-keurmerkprodukten (b.v. afzet van sesamzaad).

### **Middellang krediet**

Middellang krediet wordt verschaft in de vorm van garanties, deelnemingen of leningen. Het kan maximaal in termijnen van vier jaar worden toegezegd. Het betreft meestal krediet voor produktieve investeringen die volgens een tevoren vastgesteld schema worden terugbetaald.

Lokale kredietinstellingen worden door Hivos gestimuleerd om deze taak op zich te nemen.

## **3.5 Samenwerking met lokale kredietinstellingen**

Het feit dat Hivos technische haalbare kredietaanvragen krijgt van lokale producentenorganisaties wijst erop dat lokale kredietinstellingen niet altijd adequaat krediet verschaffen. Het antwoord hierop van Hivos is niet een direct krediet maar het creëren resp. verbeteren van de toegang tot lokaal krediet. De praktijk wijst uit dat er, zij het met enige moeite, vrijwel altijd een geëigende kredietinstelling gevonden kan worden.

Hivos ontvangt ook aanvragen van lokale kredietinstellingen die hun dienstverlening willen verbeteren en uitbreiden. De lokale kredietinstelling die voor steun in aanmerking wil komen zal moeten voldoen aan de eisen die Hivos stelt aan samenwerkingsrelaties (zie 3.2). Kredietverschaffing is in principe een commerciële activiteit en moet binnen afzienbare tijd kostendekkend kunnen functioneren om voor financiering door Hivos in aanmerking te komen.

Bij de keuze voor een lokale kredietinstelling als partner is sprake van aanvullende criteria. In de eerste plaats deskundig kredietbeheer, maar ook wordt speciale aandacht besteed aan de samenstelling van het beschikbare kapitaal en het daaraan gekoppelde vermogen om zelf risico te dragen. Een aanzienlijk eigen vermogen (van spaarders, leden of aandeelhouders) is een vereiste, met daarbij de voorwaarde dat de kredietinstelling bij iedere uitzetting van krediet ook daadwerkelijk zelf risico neemt.

Hivos hanteert in zijn keuze voor een lokale kredietinstelling een voorkeurs-volgorde:

- a. *Spaar- en kredietcoöperaties*. Dit betreft meestal lidmaatschaporganisaties die gebruik maken van interne financiering. Deze organisaties staan meestal niet onder het toezicht van de Centrale Bank; soms vallen ze onder een Ministerie van Coöperaties.
- b. *Ideële banken*. Dit zijn organisaties onder toezicht van de Centrale Bank waarbij naast bedrijfs-economische doelstellingen, ook sociale en milieufwegingen aantoonbaar in het kredietbeleid aanwezig zijn.
- c. *Ideële kredietinstellingen*. Als **b**, maar zonder het toezicht van de Centrale Bank.
- d. *Speciale fondsen*. Hieronder worden verstaan fondsen met een focus op milieu of werkgelegenheid voor een specifieke doelgroep.
- e. *Commerciële banken*. Deze organisaties streven ook bedrijfseconomische doelen (winst, groei en continuïteit) na. Samenwerking met deze organisaties impliceert dan ook een speciaal contract, waarin een nadrukkelijke doelgroep-oriëntatie en de integratie van sociale en milieudoelen binnen het kredietbeleid worden vastgelegd.

In de praktijk van Hivos komen er vooral aanvragen van organisaties die in de eerste vier categorieën vallen en zelden aanvragen van commerciële banken of andere kredietverleners. Via kredietstudies heeft Hivos in de meeste landen inmiddels een aantal organisaties geïdentificeerd die op coöperatieve basis of vanuit ideële overwegingen krediet verschaffen.

### **3.6 Contractvaluta en rente**

Voor Hivos is uitgangspunt dat kredietcontracten worden afgesloten in de valuta waarin verdiend wordt. Lokale organisaties kunnen zich in de praktijk moeilijk indekken tegen koersrisico's. Als in lokale valuta verdiend wordt en als de lokale valuta zeer instabiel is (hoge inflatie), dan kan overwogen worden om het contract in harde valuta te stellen.

Garanties worden om administratieve redenen steeds in harde valuta afgegeven.

Wanneer Hivos een krediet verstrekt aan een kredietinstelling, zal Hivos voorwaarden stellen m.b.t. de rente over leningen aan doelgroepen. In beginsel wordt daarbij uitgegaan van de marktrente. Als er redenen zijn om daarvan af te wijken, wordt het renteniveau zodanig vastgesteld dat in ieder geval de kosten van lokaal kredietbeheer gedekt worden.

Dit houdt in de praktijk een rente-niveau in van de optelsom van:

- inflatie
- + reële spaarrente
- + kosten kredietbeheer
- + voorziening voor mogelijke wanbetaling of verlate terugbetaling

Wanneer directe leningen verschaft worden aan producentenorganisaties of vastrentende deelnemingen aan kredietinstellingen, dan wordt ditzelfde principe toegepast met uitzondering van de voorziening voor wanbetaling.

### **3.7 Het combineren met sociale en milieudoelstellingen**

In paragraaf 3.2 worden de voorwaarden genoemd waaraan tenminste voldaan moet worden. Ook boven deze minimumeisen is het mogelijk sociale en milieudoelstellingen na te streven. Wanneer het realiseren daarvan de economische doelstelling versterkt is er geen probleem. Maar het komt ook voor dat realisering van sociale en milieu doelstellingen ten koste gaan van winst en werkgelegenheid. Dan moeten afwegingen gemaakt worden. In dit wegingsproces zal een hiërarchie naar voren komen.

Hivos heeft in dit proces een taak bij het faciliteren van toegang tot alternatieve markten, b.v. direct marketing of marketing onder keurmerk.

Hivos kan schenkingsmiddelen beschikbaar stellen om te onderzoeken of voor een bepaald project een alternatieve technologie gebruikt kan worden die om sociale en milieuredenen te verkiezen is boven lokaal bekende methoden. Bij structureel verschil in kostprijs moet er zicht zijn op continuïteit bijvoorbeeld door toegang tot aparte markten (via keurmerken), of door te verwachten regulering.

#### *Milieu*

Doelen zijn o.a. het zoeken naar duurzame technologieën en het stimuleren van duurzame produktie. Voor een weergave van Hivos' beleid op deze punten, wordt verwezen naar de "Milieu Notitie", 1989. Hivos heeft een voorkeur voor samenwerking met organisaties, die deze doelstellingen proberen te combineren met een kostendekkend productieproces. Dit is bijvoorbeeld in de landbouw het geval bij organisaties die zijn aangesloten bij de "Organic Movement".

#### *Mensenrechten, vrouwen en ontwikkeling*

Doelen zijn o.a. emancipatie van gediscrimineerde en gemarginaliseerde groepen en het creëren van goede werkomstandigheden. Armoede en marginalisatie treffen de vrouwen meer dan de mannen. Gelijkwaardige participatie van vrouwen in de produktie wordt gestimuleerd. De economische zelfstandigheid van vrouwen kan door toegang tot grond, krediet, informatie en vaktraining gericht bevorderd worden. Voor een weergave van Hivos' beleid op deze terreinen wordt verwezen naar de notities "Hivos en Mensenrechten", 1996 en "Gender, vrouwen en ontwikkeling", 1996. Hivos zoekt samenwerking met organisaties, die deze doelstellingen combineren met een kostendekkend productieproces. Dit is bijvoorbeeld het geval bij organisaties die aangesloten zijn bij de "Fair Trade Movement".

### **3.8 Organisatie-ontwikkeling**

Samenwerking met Hivos kan alleen gerealiseerd worden als producenten en kredietverleners zich organiseren. Daarbij wordt gezocht naar combinatie van economische met sociale en milieudoelstellingen, maar wel zodanig dat commerciële en niet-commerciële activiteiten gescheiden blijven. Voor veel organisaties is het moeilijk om aan deze voorwaarden te voldoen. In dat geval is een proces van organisatie-ontwikkeling nodig, waarbij Hivos steun kan verlenen. Hivos benadrukt daarbij het belang van een keuze voor hoofdactiviteiten. Bij het vaststellen van de hoofdactiviteiten zijn de volgende vragen belangrijk:

- Welke activiteiten zijn het meest ontwikkelingsrelevant?

- Voor welke activiteiten heeft de organisatie voldoende deskundigheid en ervaring in huis?
- Waarop is het vertrouwen bij de doelgroep in de eerste plaats gebaseerd?

Wanneer de concentratie op hoofdactiviteiten geaccepteerd is, mag verwacht worden dat activiteiten organisatorisch en boekhoudkundig op adequate wijze gescheiden zullen worden. Dan wordt het mogelijk de activiteiten stuk voor stuk te omschrijven en vast te stellen of de activiteiten consistent zijn met de doelstelling van de organisatie.

Zijn de hoofdtaken alsdus bepaald dan kan Hivos op verzoek van partnerorganisaties ook fondsen beschikbaar stellen voor beleidsontwikkeling, oriëntatie op hoofdactiviteiten en scholing van medewerkers.

Overigens past Hivos concentratie op hoofdactiviteiten ook zelf toe: via de samenwerking met de Triodos Bank en de daaruitvoortkomende oprichting van de stichting Hivos Triodos Fonds draagt Hivos het beheer van de kredietportefeuille over aan een daarin gespecialiseerde instelling. Hivos zelf concentreert zich op het contact leggen met ontwikkelingsrelevante lokale organisaties, het beschikbaar stellen van risicodragende middelen en op een ondersteunende rol bij het verschaffen van training en organisatie-advies. Dit is onderdeel van de uitgebreidere samenwerking die Hivos zoekt en waarop in het volgende hoofdstuk wordt ingegaan.



#### 4. Hivos' rol

Vanuit het eerder aangegeven beleidskader zoekt Hivos naar de meest geëigende partner(s) en bepaalt de eigen rol in een samenwerkingsverband:

1. een donor-recipient relatie, waarbij sprake is van schenking door Hivos die gericht zal zijn op het verbeteren van kansen op werkgelegenheid en inkomen. 70% van de (nu ruim 100) economische partnerorganisaties vallen binnen deze categorie.
2. een kredietrelatie, waarbij (bovendien) sprake is van kredietverlening door Hivos; 30% van de economische partnerorganisaties vallen binnen deze categorie, maar de helft van deze organisaties valt ook in categorie 1.
3. een relatie met dienstverlenende instellingen (advies, training, verzekering, enz.), die in opdracht van Hivos tegen betaling diensten verlenen. Hivos streeft er naar het aantal zuidelijke organisaties in deze categorie verder te laten toenemen in verhouding tot het aantal noordelijke adviseurs.

Deze drie rollen kunnen ook vervuld worden door een consortium van gelijkwaardige leden, die gezamenlijk eenzelfde doel nastreven. Het gaat dan meestal om een klein aantal organisaties, waarmee beleidsafstemming nodig is om gezamenlijk "naar buiten te treden". Financieringsmodaliteiten worden onderling afgestemd. Bij voorkeur brengen de verschillende consortiumleden een eigen expertise in. Een consortiumrelatie kan in principe vanuit ieder van de bovengenoemde rollen worden aangegaan:

- meerdere donoren verstrekken gezamenlijk subsidie aan dezelfde recipient;
- meerdere kredietverleners financieren gezamenlijk een activiteit. Belangrijk hierbij is om naar rato van de inbreng het risico te delen.
- meerdere opdrachtgevers voeren samen een kredietstudie in een bepaald land uit.

Op de drie rollen, al dan niet in consortiumverband, wordt hieronder apart ingegaan.

##### 4.1 Donor

In deze rol is sprake van subsidie, door de geboden financiële steun en doordat Hivos onbetaald diensten verleent. In deze rol werkt Hivos organisatie- en procesgericht, gebaseerd op een gepland bestedingspatroon. Met 70% van de partners binnen de beleidssector economie onderhoudt Hivos een subsidierelatie. Verreweg de meesten zijn in het Zuiden gevestigd. In het Noorden kan Hivos op meer bescheiden schaal organisaties ondersteunen die zich b.v. bezighouden met lobbying in internationale fora, met het verdedigen van belangen van specifieke groepen in het Zuiden, of met de ontwikkeling van fair trade- en milieukeurmerken.

##### 4.2 Kredietverlener

In deze rol is financiering gekoppeld aan haalbaarheid in markten. Met 30% van de partners onderhoudt Hivos een (indirecte) kredietrelatie. Het grootste deel is in het Zuiden gevestigd. De belangrijkste categorieën van kredietnemers zijn:

- coöperatieve spaar- en kredietcoöperaties. Directe participatie van de doelgroep en inzet van eigen lokale middelen zijn kenmerkend.
- ideële banken, o.a. via het INAISE netwerk (International Association of Investors in the Social Economy). Het combineren van doelstellingen is kenmerkend en vergelijkbaar met de doelstellingen van Hivos (zie 3.7).
- commerciële banken in een intermediaire rol, bij voorkeur via een aparte desk of faciliteit. In het contract met de bank wordt vastgelegd onder welke voorwaarden van die faciliteit gebruik gemaakt kan worden (zie 3.2).

- exporteurs en importeurs van zuidelijke producten m.n. op het gebied van eerlijke handel en/of organisch geteelde producten. V.w.b. het soms benodigde korte handelskrediet gelden aangepaste regels (zie 3.4).

Een aparte positie als kredietnemer bekleedt het Hivos Triodos Fonds. HTF is instrumenteel in de kredietverlening door Hivos aan veel van de genoemde categorieën kredietnemers/partnerorganisaties. Hivos draagt in principe max. 90% van de risico's die HTF aangaat via een langlopende, door medefinancieringsgelden afgedekte garantie.

#### **4.3 Opdrachtgever**

Hivos onderhoudt relaties met commerciële dienstverlenende organisaties, o.a met adviesbureaus, trainingsinstellingen, verzekeraars en kredietverleners. Hivos gaat dit type relatie bij voorkeur aan op verzoek van partners uit bovengenoemde categorieën. In deze rol financiert Hivos opdracht- en taakgericht (betaling als de taak volbracht is).

#### **4.4 Rolconflicten en consequenties**

Hivos concentreert zich op de rol van donor en opdrachtgever en delegeert de rol van directe kredietverlener zoveel mogelijk aan daartoe gespecialiseerde organisaties. Delegatie impliceert, dat Hivos risico blijft afdekken en eindverantwoordelijkheid behoudt, maar in de relatie met de uiteindelijke kredietnemers op de achtergrond blijft.

Problemen analyseren, oplossingen aandragen en daarbij gecalculiseerd risico lopen past in het beleid van Hivos. Deze rol "op de achtergrond" krijgt vorm in de relatie van Hivos met kredietinstellingen, in het bijzonder in de samenwerkingsrelatie met de Triodos Bank en HTF (zie de aparte Noord-Zuid Plan brochure).

## 5. Tenslotte

Als onderdeel van zijn beleidsontwikkeling op het terrein 'economie' verwoordt Hivos in deze notitie een aantal nieuwe beleidskeuzes. Het gaat dan zowel om codificatie van in de praktijk sedert de Leningennotitie van 1989 en de herstructurering van het Leningenfonds in 1991 opgedane ervaringen, als ook om de formulering van vrij recente keuzes geïnspireerd op ervaringen in het kredietterrein buiten de meer traditionele OS-sector.

De in het oog springende keuzes laten zich als volgt resumeren:

- het beleidsmatig en beheersmatig uit elkaar halen van schenkings- en leningsmiddelen;
- het creëren van verwant doch zelfstandig rechtspersoon t.b.v. de uitvoering van de kredietverlening;
- het accent op het werken met lokale kredietinstellingen van velerlei soort;
- het gebruik maken van deelnemingen als ontwikkelingsinstrument;
- het waar mogelijk benutten van de gangbare handelskanalen als hefboom tot lokale economische ontwikkeling;
- het verschaffen van een voorkeurspositie aan keurmerkorganisaties op het gebied van eerlijke handel en organische teelt.

Hivos stelt zich voor om na een ervaringsperiode van drie jaar deze keuzes op opbrengst en bruikbaarheid te evalueren, deels als onderdeel van zijn gangbare evaluaties, deels als separate exercitie.

## 6. Bijlagen

- Bijlage 1: Statistisch overzicht  
Bijlage 2: Ondersteunende notities

## Bijlage 1: Statistisch overzicht

Tabel 1

Totale bestedingen (x Dfl. 1000)(\*)

	1991	1994	1995
Medefinancieringsprogramma	36.637	42.230	48.658
Overige overheidsfondsen	11.077	10.247	7.595
EU-fondsen	2.601	1.736	1.719
Particuliere fondsen	508	1.985	3.214
Totaal schenkingsmiddelen	50.823	56.198	61.186
Leningsmiddelen	910	4.296	6.704
Kasmiddelen in reservering(**)	-	-	-4.153
Totaal	51.733	60.494	63.737

(\*) cijfers zijn afkomstig uit het jaarverslag 1995

(\*\*) ter zekerstelling van de door Hivos afgegeven garanties

Tabel 2

Aangetrokken financieringsmiddelen (x Dfl. 1000)(\*)

	1994	1995
<b>A. Schenkingsmiddelen</b>		
Giften	622	563
Legaten	312	348
Totaal particulieren	934	911
Gemeenten	49	71
Institutionele fondsen	1.201	1.652
Totaal	2.184	2.634
<b>B. Leningsmiddelen</b>		
(voorheen) Algemeen Leningenfonds	228	196
Noord-Zuid Spaarrekening	4.263	6.909
Totaal	4.491	7.105

(\*) cijfers zijn afkomstig uit het jaarverslag 1995

**Tabel 3****Hivos bestedingen volgens beleidsspeerpunten (in %)(\*)**

	<b>Afrika</b>	<b>Latijns Amerika</b>	<b>Azië</b>	<b>Europa/ Wereldwijd</b>	<b>Totaal</b>
<b>Economie</b>	33	30	9	41	28
Cultuur	5	3	4	-	4
Gender, vrouwen & ontwikkeling	11	20	24	8	16
Milieu & ontwikkeling	8	16	28	6	15
Mensenrechten & aids	18	9	22	11	15
<b>Totaal</b>	<b>75</b>	<b>78</b>	<b>87</b>	<b>66</b>	<b>78</b>
Overige sectoren	25	22	13	34	22
<b>Totaal</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

(\*) cijfers zijn afkomstig uit het jaarverslag 1995

**Tabel 4****Partnerorganisaties en bestedingen speerpunt economie naar regio (\*)**

	<b>aantal partners (absoluut)</b>	<b>idem (in %)</b>	<b>bestedingen (x Dfl. 1000)</b>	<b>idem (in %)</b>
Afrika	50	27	7.552	33
Latijns Amerika	36	21	6.812	30
Azië	13	8	1.022	9
Europa/Wereldwijd	4	14	1.615	41
<b>Totaal</b>	<b>103</b>	<b>19</b>	<b>17.001</b>	<b>28</b>

(\*) cijfers zijn afkomstig uit het jaarverslag 1995

Tabel 5

Partnerorganisaties en bestedingen speerpunt economie naar regio in 1991, 1994 en 1995 (\*)

	1991				1994				1995 (**)			
	aantal (absoluut)	idem (in %)	bestedingen (x Dfl. 1000)	idem (in %)	aantal (absoluut)	idem (in %)	bestedingen (x Dfl. 1000)	idem (in %)	aantal (absoluut)	idem (in %)	bestedingen (x Dfl. 1000)	idem (in %)
Afrika	29	25	3.560	19	24	14	3.637	19	50	27	7.552	33
Latam	49	27	5.731	51	17	9	2.485	10	36	21	6.812	30
Azië	18	15	334	5	8	5	1.236	13	13	8	1.022	9
Euro/WW	-	-	-	-	2	10	212	8	4	14	1.615	41
Totaal	96	22	9.625	19	51	10	7.570	14	103	19	17.001	28

(\*) cijfers zijn afkomstig uit het desbetreffende jaarverslag

(\*\*) deze cijfers zijn niet te vergelijken met die van 1991 en 1994, als gevolg van een herclassificatie

**Tabel 6**  
**Economische partnerorganisaties naar 1e en 2e beleidsspeerpunt (\*)**

	<b>Afrika</b>	<b>Latam</b>	<b>Azië</b>	<b>Euro/WW</b>	<b>Totaal</b>
Economische organisaties	42 (84%)	28 (78%)	12 (92%)	4 (100%)	86 (83%)
Gender, vrouwen & ontwikkeling	6 (12%)	2 (6%)	-	-	8 (8%)
Cultuur & ontwikkeling	-	1 (3%)	-	-	1 (1%)
Mensenrechten & aids	-	-	-	-	-
Milieu & Ontwikkeling	2 (4%)	5 (14%)	1 (8%)	-	8 (8%)
<b>Totaal</b>	<b>50 (100%)</b>	<b>36 (100%)</b>	<b>13 (100%)</b>	<b>4 (100%)</b>	<b>103 (100%)</b>

(\*) situatie per 1-1-1996

**Tabel 7**  
**Uitgegeven leningsmiddelen (Risicodragend Leningenfonds en Hivos Triodos Fonds) in Dfl. (\*)**

	<b>1991</b>		<b>1994</b>		<b>1995</b>	
	aantal	bedrag	aantal	bedrag	aantal	bedrag
Leningen	15	910.492	17	706.959	21	966.014
Garanties	1	100.000	5	1.580.602	13	3.388.258
Deelnemingen	-	-	4	2.008.030	6	2.350.156
<b>Totaal</b>	<b>16</b>	<b>1.010.492</b>	<b>26</b>	<b>4.295.591</b>	<b>40</b>	<b>6.704.428</b>

(\*) uitstaande kredieten zoals weergegeven in het jaarverslag 1995

**Tabel 8**  
**Aanwending leningsmiddelen 1995 (in Dfl.)(\*)**

	<b>aantal</b>	<b>bedrag</b>
Kredietinstellingen:	9	3.664.600
Producentenorganisaties: Fair trade/ Max Havelaar	9	1.514.868
Overig	22	1.524.960
<b>Totaal</b>	<b>40</b>	<b>6.704.428</b>

(\*) cijfers zijn afkomstig uit het jaarverslag 1995



## **Bijlage 2: Ondersteunende notities**

Fair Trade Organisatie, *Ideële handel in de praktijk*, 1994.

GEPA, *Fairer Handel und Oekologischer Anbau*, 1990.

Hivos, *Algemene beleidsnota "Volwaardige participatie of toegang tot macht"*, 1988.

Hivos, *Leningen notitie*, 1989.

Hivos, *Milieu notitie*, 1989.

Hivos en de Triodos bank, *Brochure Noord-Zuid Plan*, 1993.

Hivos, *Hivos op twee benen: Brood en Spelen*, 1993.

Hivos, *Hivos en Mensenrechten*, 1996.

Hivos, *Jaarverslag 1995*.

Hivos, *Manual for supporting economic activities*, 1996.

Hivos, *Gender, Vrouwen en Ontwikkeling*, 1996.

HTF, *Credit facility for Fair Trade producers*, 1996.

Voorlichtingsdienst Ontwikkelingssamenwerking, *Financiële diensten*, 1994.

World Bank, *Micro and small enterprise finance: guiding principles for selecting and supporting intermediaries*. 1995.

World Wildlife Fund, *ISO and Environmental Management*