



改变生活

GAFFSP私营部门窗口解决方案，助力小型农户

封面：波琳娜·约瑟夫，一位小农，向约翰文茨公司提供可可，该公司是一家受GAFSP私营部门窗口支持的尼日利亚公司。约翰文茨公司提供。

改变生活

GAFSP私营部门窗口帮助小农户
解决方案



在孟加拉国，私营部门窗口支持为该国最大的食品加工商PRAN供料的农民。Shoeb Faruquee/IFC。

内容

序言	5
挑战	10
私营部门解决方案	12
咨询服务	14
包容性商业与性别	16
保护农民，保障粮食安全：在非洲确保丰收	18
私营部门窗口在推进AgriConnect中的作用	24
在赞比亚，一项培训计划正在播撒坚韧的种子	28
缩小差距	34
提高农业生产力与增强气候韧性	36
从豆子到商业：拓展尼日利亚可可产业 38	
融合严谨与目标：与GAFSP私营部门窗口领导人的对话 44	
增加营养摄入量与采用高产和创新技术	48
扩大乌兹别克斯坦食品零售行业消费者选择	50
改善金融获取途径 56	
从农场到金融 58	



威尔逊·穆蒂索·瓦姆布亚，来自肯尼亚的小规模农户，通过Pula获得保险。Ted Kenya/IFC。

前言

在世界上最具挑战性的市场中构建私营部门机遇

小农是地球食物体系的核心，也是我们应对当前最迫切问题中的中心所在。然而，仍有众多人面对长期存在的问题障碍，这涵盖了市场的动荡和不定性与生产和供应链风险管理到在资金、投入市场和服务领域的难以抵达等多方领域。

全球粮食安全和农业计划（GAFSP）的私营部门窗口通过动员对农村经济发展至关重要但往往难以吸引商业资本的农业企业的私人投资来应对这些挑战。通过混合融资和有针对性的咨询服务，我们策略性地使用优惠资源以降低风险、吸引投资，并建设为小农户农民带来持久影响的业务。

在数十个国家，GAFSP私营部门窗口支持的项目正在加强价值链并扩大对市场、金融、保险和技术的获取。这些项目帮助农民应对极端天气、上升的投入成本和持续的产量差距——同时创造就业机会并支持农村经济。

This year's edition of *改变生活* 我们的获奖出版物，在新的发展势头下推出。世界银行集团的Agri Connect倡议——旨在改变小农经济。

创造就业机会，加强全球粮食安全——反映了一种全面的方法，这与私营部门窗口的使命紧密一致。在这一更广泛的工作中，私营部门窗口发挥着催化剂的作用，展示了混合金融如何解开对农业价值链中服务不足部分的投入。

这些页面中的故事让这种做法变得生动。在坦桑尼亚，创新融资正在推动农业价值链的增长；在尼日利亚，耐心资本正在促进可可加工，创造就业并保留更多本地价值；而在整个非洲，Pula的农业保险模式正在增强农民抵御病虫害和干旱的能力。这些例子共同展示了私营部门窗口如何帮助扩大获取解决方案的渠道，使农民能够管理风险、提高生产力和增加收入。

自2011年启动以来，GAFSP私营部门窗口与国际金融公司（IFC）合作，批准了总计5.93亿美元的投资，以支持29个国家的102个农业企业项目。与此同时，私营部门窗口在36个国家支持了117个价值6亿美元的项目。

该投资组合仍专注于最具挑战性的环境。

几乎70%的资金流向非洲，超过四分之一的投资量在脆弱和冲突影响地区。发展成果显著：私营部门窗口支持的投资已惠及250多万农民，支持了约43,000个直接就业岗位，在价值链上培训了85,500人，并促进了388,000笔价值24.2亿美元的农业贷款。

随着全球粮食系统继续面临前所未有的压力，合作和规模比以往任何时候都更重要。通过将私营部门窗口的定向投资与AgriConnect对齐，我们更有能力将创新转化为影响。以下的故事反映了当我们与合作伙伴合作构建更具弹性的粮食系统时，可以做到什么，这推动了世界银行集团在创造就业、粮食安全、弹性和减贫方面的战略重点。

与我们的捐赠合作伙伴——澳大利亚、加拿大、日本、荷兰、英国和美国政府——共同努力，我们持续加快实施有助于养活世界日益增长人口的中小农户的举措。

在合作伙伴持续支持下，我们正在建设更强大的农村经济和更安全稳定的未来。

Vally Khamisani

主要投资官员项目经理，GAFSP私营部门窗口





与我们的捐赠合作伙伴——澳大利亚、加拿大、日本、荷兰、英国和美国的政府——共同努力，我们持续加快支持小农、他们的家庭及其社区的各项倡议。

在柬埔寨，私营部门窗口正在帮助小农户生产可持续稻米。Yarn Soveit/世界银行集团国际金融公司。

小农户在从田间到市场的过程中面临着巨大的挑战

小农缺乏农场所需的适当投入，包括高产种子、技术和肥料。

金融家认为小农是高风险借款人，因为他们大多数没有正式的信用记录、收入不稳定，且抵押品很少。



访问
TO
输入 &
知识

访问
TO
金融

每1美元的私营部门窗口资金可以撬动约6.50美元的私营部门资金。

我们支持提供改良种子、化肥和高效技术的商业模式，同时提供培训和知识的获取途径。

我们投资于与传统贷款机构合作、服务于小额借款人的非传统贷款机构，并提供私人供应链金融，使农民能够获得更多信贷和更稳定的收入。

妇女农民尤其处于不利地位，缺乏土地所有权机会和获取投入的机会。

小农户缺乏进入公平市场的途径和可靠的储存设施，常常被迫在收获季节以低廉的价格出售他们的农作物。

性别
IN-
平等

访问
TO
MARKETS &
存储



我们支持赋能妇女农民的投资和咨询服务。

我们支持发展农场到市场的联系，并改善农场后的物流。

私营部门窗口项目
旨在惠及480万农民。



鉴于正确的赋能
条件和隐私
行业支持，农民
CAN TRANSFORM THE能够转变
乡村景观与
释放一个全新的
可持续农业
革命

一位农民和他的牛在塞内加尔的乡村道路上朝相反方向行走。比约姆·塞克/国际金融公司。

挑战

全球75%的贫困人口居住在农村地区，在微小的土地上辛勤劳作，仅能勉强满足家庭的基本需求和必需品。

对于许多农村居民来说，农业具有最大的潜力帮助他们摆脱贫困——其提高贫困人口收入的效果比其他行业高出两到四倍。但对于许多努力养家糊口的小农户来说，他们面前存在着难以逾越的障碍。

即使他们有土地可以耕种，许多小规模农民，尤其是妇女，缺乏获取适当农业投入的途径，包括高产种子、技术和肥料。

被排除在传统银行服务之外，这些农民很少有机会获得正规融资。在收获时节，没有信贷支持，他们无法将农作物存放在可靠安全的仓库中。由于经常在偏远地区工作，他们将收获的货物运往市场也变得困难。

这是一个恶性循环，让许多人陷入永久性贫困：在价格低廉的时候被迫出售农作物，在价格高昂的时候被迫购买食品和投入品。近年来，这些问题因粮食不安全、极端天气和价格波动等重叠威胁而加剧。

这些小农户正是GAFSP私营部门窗口旨在帮助的人群。通过利用私营部门作为增长和发展的引擎，我们可以在全世界数百万小农户的生活中产生积极影响。

在适当的促进条件和私营部门支持下，这些农民可以改变农村面貌，引发一场新的可持续农业革命。



私营部门窗口的投资和咨询项目正在改善全球超过250万农民的生活。

工人在马拉维的Global Tea公司对夏威夷果进行分类，这是一家由私营部门窗口支持的私营企业。本尼·卡尼齐拉/国际金融公司。

私营部门解决方案

GAFSP私营部门窗口擅长支持那些商业投资者认为风险过大的农业和农业金融项目。我们投资涵盖整个食品供应链：农业投入、物流、仓储、加工和融资。在这些投资中，我们的工作支持了就业创造——不仅在农场，而且在整个价值链上。

我们运用混合金融解决方案以及IFC的专业知识和经验，支持那些由于感知风险高而可能无法吸引商业资金的农业项目。私营部门窗口资金与IFC资金共同投资，同时提供更宽松的条件。这使得我们能够投资于早期阶段或风险较高的项目，这些项目对发展影响和财务可持续性具有高潜力。这意味着我们可以与包括农民在内的整体价值链的公司合作，为他们提供市场、融资和储存的渠道，并增加世界上最低收入国家居民和工人的生产和收入。

私营部门窗口已批准29个国家102个农业投资项目，总额达5.93亿美元。

此外，我们在36个国家支持了117个咨询项目，项目价值6000万美元。这些项目涉及与技术人员合作，为企业和农民提供现场培训和咨询服务，旨在促进农业金融的获得、提高农民的生产力、建立市场联系、降低风险以及减轻极端天气的影响。有关我们的咨询服务，请参阅下一页内容。私营部门窗口正通过一次次的创新投资产生影响力。



私营部门窗口的咨询项目组合包括117个，总金额达6000万美元。

私营部门窗口正支持科特迪瓦的农业培训。吉布瓦尔·库利巴利/国际金融公司。

咨询服务

仅仅依靠金融是无法实现可持续的私营部门发展的。建议是私营部门窗口作为全面混合金融解决方案提供商工作的关键部分。

私营部门窗口支持IFC顾问服务团队提供技术、融资知识、专业技术和工具，以：

我们的工作遍布全球，在包括赞比亚在内的36个国家有活跃项目。我们在赞比亚与全国各地的农业合作社紧密合作，培训农民更有效地管理他们的农场和家庭，旨在增强韧性和加强当地食物系统。

提高农业生产力，通过气候智能实践增强气候韧性。

增加营养摄入，通过更好的农场管理采纳高产和创新技术。

我们在尼日利亚也在工作，支持提高产量、加强可持续性和可追溯性系统，以及扩大女性在劳动力与价值链中的参与。

通过将农民与全球价值链相连接并实施旨在实现性别平等的方法，创造包容性商业机会。

在乌兹别克斯坦，我们正与一家领先的杂货连锁企业合作，加强农业供应链，并帮助农民及其他当地生产商将安全、实惠的食物带给数百万家庭。

开发帮助农民获取资金并投资新技术金融产品和服务的项目



在孟加拉国，私营部门窗口支持了女性芒果农的培训。Shoeb Faruquee/IFC。



包容性商业与性别



PULA 已与全球超过 110 家保险公司和再保险公司以及 70 家分销合作伙伴建立了合作关系。

肯尼亚的一个妇女团体在从Pula获得保险赔偿后聚集在一起。Ted Kenya/IFC。

保护农民，保护粮食：保障非洲的收成

对于小农来说，农作物保险正在保障生计和养活社区。

在Mutomo镇的干旱土地上，Magdaline Mwikali记得自己种植过豆类、高粱和小麦。然而，干旱在这片肯尼亚东南部的角落早已司空见惯，近年来频繁的作物歉收给她的六口之家带来了数月的未知和不确定性。

去年秋天，雨水来得晚，随后蝗虫入侵。几年前的这个时候，她的收成被彻底摧毁将会是一场灾难，但Mwikali最近迈出了关键一步，确保了家人的生计：她购买了农作物保险。

由Pula——一家在包括肯尼亚在内的10个非洲市场运营的农业保险科技公司——提供的保险，使她能够在作物枯萎时提出索赔。她获得了大约6000先令（约合50美元）的赔偿，并用这笔钱买了两头山羊。当山羊繁殖后，她卖掉了它们的后代来买一头牛。“以前我们常常饿着肚子睡觉，”她说。“现在我们过得很好。”

Mwikali是目前由国际金融公司（IFC）投资的Pula保险公司承保的600万农民之一，该保险公司为超过1900万小农提供了保险服务。

自2015年成立以来，该公司一直服务于农民。Pula是唯一一家主要在非洲低收入国家运营并拥有实地存在的农业保险科技公司。农业保险科技公司利用技术来现代化保险服务并为农民定制产品；Pula设计和提供保险和数字产品，帮助非洲和其他新兴市场的小农户管理风险并提高收入。

与传统的独立产品不同，Pula保险被嵌入到提供种子、肥料和信贷等投入品的农业项目中——这使得农民更容易获得保障，否则这可能是一笔过于昂贵的开销。自成立以来，Pula已与全球超过110家保险公司和再保险公司以及70家分销合作伙伴建立了合作关系，过去十年中的保险赔付总额超过1.22亿美元。

农业保险不仅仅是安全网，它是韧性的基础，”普拉的联合创始人兼总裁罗斯·高斯林加说。“当农民免受气候冲击的保护时，他们可以重新种植，重新投资，并继续为他们的社区提供食物。”

她补充说：“这不仅保障了家庭收入，还减轻了政府提供紧急救援的压力。面对日益极端的天气，保险对于粮食安全和国家安全都至关重要。”

保险缺口

2024年，在全球农业与粮食安全计划（GAFSP）私营部门窗口的支持下，国际金融公司（IFC）向Pula投资了5000万美元，用于资助该公司在非洲的扩张。Pula寻求在2028年达到1000万农民，比2022年的300万农民增加近三倍，这将极大地扩大其影响范围和影响力。通过增加对农业和食品系统的私人融资，IFC的投资将有助于在极端天气事件和其他风险上升的背景下推动可持续增长和韧性。

大约有2.7亿小农户在全球新兴市场工作，但其中不到20%拥有农作物保险。在非洲，农业部门占国内生产总值（GDP）的15%，并雇佣了超过一半的劳动力，但只有不到3%的小农户拥有保险覆盖。主要挑战是成本：承保和处理传统保险的索赔费用高昂，使得这项服务对于许多传统保险公司来说成本过高，对于小农户来说也过于昂贵。

保险不足的后果远不止于此。面对市场不确定性、极端天气以及有限的保险渠道来抵御此类风险，

小农持续对农场投资不足。这导致产量降低，对食品安全产生不利和系统性的影响。

混合金融支持

颠覆性技术，例如由Pula提供的那些技术，有能力解决这一挑战。目前，公司仍处于增长的初期阶段，依赖于政府补贴和收入。通过提供次级股权投资，私人部门窗口的混合金融解决方案促使国际金融公司进行投资，推动了对非投保人群的scalable，以市场为基础的解决方案的开发。这一投资正支持Pula持续拓展到合格私人部门窗口的市场，如埃塞俄比亚、乌干达和赞比亚，在这些地方气候变化影响正加剧。GAFSP私人部门窗口的支持还帮助公司聚焦于经常被排除在正式金融服务之外的妇女小农户。

“对Pula的投资远不止支持个别农民——这是加强和深化非洲农业保险市场的催化剂步骤，”GAFSP私营部门窗口项目经理瓦利·卡米萨尼说。“通过支持这类创新，GAFSP私营部门窗口正在扩大风险管理工具的获取，吸引私人投资，并构建长期市场能力。”

这不仅关乎覆盖范围，更关乎在整个食品体系中培养韧性，将保险融入国家农业项目，并在最需要的地方推动系统性变革。



Pula的投入远不止支持个别农民——这是加强和深化非洲农业保险市场的催化步骤。

Benedetta Mulewa在她的玉米田里，Pula保险为其提供了关键的安全网。Ted Kenya/IFC。



马格达琳·穆图科。泰德肯尼亚/国际金融公司。

可获得的补偿

普拉的旗舰产品——区域产量指数保险——利用卫星和地面数据估算任何特定地区的平均作物产量。如果投保农民的产出因干旱、害虫、洪水或其他自然灾害而低于该阈值，农民将自动获得赔偿，无需填写任何文件或表格。这减少了保险提供商的工作和成本，而对于像贾斯图斯·达乌迪·姆宾古这样的农民来说，结果是快速、便捷的赔偿。最近，姆宾古表示，公司代表来调查了他歉收的作物；不久之后，他收到了5000先令（约合40美元）的保险赔偿，这有助于支付下一季的投入。

作为其保险组合的一部分，Pula还提供了智能农业培训，帮助农民适应日益极端的天气。Mbingu表示，除了解决方法外，

获得补偿后，他通过这种培训学习挖掘“再坑”以蓄湿，采用深翻耕作，并种植覆盖作物以恢复退化土壤。此外，“我们注意到发生了巨大变化，因为我们开始种植耐旱作物了，”他说。

Esther Mumbi，基图伊县的一位农民说，Pula为她的生活提供了急需的安全保障，这让她能够为未来做出规划。“在Pula出现之前，一旦收成失败，我们会陷入困境。我们没有收到任何赔偿，因此我们只能计数损失，而没有获得任何收益，”她说。“现在我感到更加安心，因为我得到了金钱，即便是在作物收成失败的时候。”

Mumbi最近收到了一笔赔偿款——这是她自入学以来的第二次赔偿款——她打算在秋天用这笔钱购买高质量的种子。“现在我要告诉那些没有使用保险的农民，他们最好赶紧加入，”她说，“然后我们作为农民就能走得更远。”



播放视频

Justus Daudi Mbingu. Ted Kenya/IFC.



爱莎·姆比。泰德·肯尼亚/IFC



AGRICONNECT 设定了一个
雄心勃勃的议程
转变食物
系统，但唯有野心
还不够。提供
结果需要实践
乐器。

在塞内加尔，私营部门窗口致力于促进大米价值链的发展。比约姆·塞克/国际金融公司。

私部门窗口在推动AgriConnect中的作用

我们与世界银行集团农业和农业企业部总监Anup Jagwani进行了交谈。

什么是AgriConnect，为什么它很重要？

AgriConnect是世界银行集团将食品体系转变为就业、经济机会和食品营养安全的驱动力的旗舰项目。与合作伙伴一起，我们旨在改善3亿农民的生活和机会，从而催化经济增长，推进全球食品安全。AgriConnect通过将政策改革、公共和私人融资以及物理和数字基础设施的投资联系起来，以实现包容性农村和农业商业转型。通过汇集关键发展伙伴和私营部门，AgriConnect提供了一个协调的平台，将食品体系转型变为可投资的现实。



Anup Jagwani

私营部门窗口如何支持和实现AgriConnect的目标？

AgriConnect为转型食品体系设定了雄心勃勃的议程，但雄心壮志单凭一己之力并不足够。要实现结果，需要能够将策略转化为可投资机会的实际工具。这就是为什么私营部门窗口如此关键。它作为AgriConnect私营部门工作的重要风险分散机制，是……

私营部门窗口将战略雄心转化为可投资的银行项目。通过优惠融资，它使高风险、高影响的项目得以实施，这些项目与AgriConnect的优先事项紧密一致，但仅凭商业条款无法推进。通过降低投资风险、调动私人资本并在具有挑战性的市场中展示有效做法，私营部门窗口为捐赠方提供了一个直接渠道，以推动AgriConnect的优先事项——从生产力增长和市场接入到技术采用和增值。

链条式发展——同时确保强有力的治理和可衡量的影响。

现有私营部门窗口投资组合与AgriConnect的目标匹配程度如何？

对齐已经很强。当前私营部门窗口投资组合专注于生产率、价值链发展、市场准入、农业金融和技术——这些都是AgriConnect旨在实现的影响。私营部门窗口确保了地上已有工作与食物系统转型下一阶段的连续性。

这对私营部门窗口的捐赠者意味着什么？

对于捐赠者来说，私营部门窗口提供了一个以结果为导向的平台，将战略重点转化为具体成果。通过私营部门窗口引导优惠资本，捐赠者可以催化食品安全、农业金融、市场准入和能力建设等领域可扩展的私营部门投资——在动员额外私人资本的同时最大化发展影响。

AgriConnect是否改变了私营部门窗口的使命？

私营部门窗口始终坚定地扎根于其核心使命：

提高粮食安全，支持低收入国家的小农户。AgriConnect并未改变这一宗旨，而是在私营部门窗口运作的战略环境中加强了其作用。同时，它也与我们的发展伙伴共同创造机会，更快、更系统地扩大经证实的投资模式。

AgriConnect如何帮助建设私企融资渠道的强大投资流？

AgriConnect还通过利用识别、准备和加速有潜力的农业项目平台，加强了投资渠道。这些平台将农业企业、农业科技公司和为小农户服务的金融机构联合起来，利用全面的咨询、上游和投资工具。随着在多个价值链中开发出可投资的机遇，私营部门窗口在为其实提供资金方面发挥着关键作用——利用优惠资本降低风险并吸引私人投资。这种合作确保了AgriConnect的战略愿景转化为可投资的项目，这些项目能够实现可扩展性、可复制性、可持续性和可衡量影响。



AgriConnect通过利用识别、准备和加速有潜力的农业项目平台，加强投资渠道。

在柬埔寨，私营部门窗口正助力加强可持续水稻生产。Tarn Soveit/IFC。



2022年启动的培训项目，旨在到2026年覆盖赞比亚和马拉维近3万名小农户。该项目目前正在坦桑尼亚和莫桑比克实施。

Monica Chikonkoto , Ruth Mukopali , 和Sibongile Matambo是得到私营部门窗口资助的培训项目的受益者。Chloe George/IFC。

在赞比亚，一项培训计划正在播撒坚韧的种子。

该项目正帮助小农户更有效地管理他们的农场和家庭，以加强当地食品体系。

当她今年早些时候看着她的玉米和大豆田地枯萎时，莫妮卡·奇孔科托为即将到来的艰难月份做好了准备。像赞比亚其他小农一样，奇孔科托的庄稼完全依赖雨水灌溉，没有降雨的预期，她将一无所获——正如她所说，这是一个“彻底的损失”。

在往年，干旱对她这个四口之家来说将是一场灾难，但去年，奇孔科托在赞比亚中部的奇邦博家中后方建了一个小鸡棚。

由于培训，我知道要多元化准备，以防干旱，”她最近一边吃着刚拔起的木薯，一边在难得的下午休息时说。

这些鸡——以及她学会种植的小菜园——是她家庭的生命线，因为在极端气候、不可预测的降雨和定义了该国估计160万小农户生活的脆弱食品系统中，它们帮助她家度过了难关。

奇孔科托和她的当地合作社的其他成员，由于得到IFC和ETG支持的培训项目，在应对这些障碍方面准备得更好。

一家全球农业企业集团，业务遍布50多个国家，其中包括非洲的32个国家。

该由私营部门窗口支持的顾问项目正与全国各地的农业合作社紧密合作，培训农民更有效地管理他们的农场和家庭，旨在增强抵御能力和加强当地食品体系。国际金融公司（IFC）和ETG正在与ETG的玉米和大豆供应链上的农民合作，以提高可持续性，改善肥料等投入品的最后一公里配送，并增加小农户的市场联系。

2022年启动的项目，旨在到2026年覆盖赞比亚和马拉维近3万名小农。目前该项目正在坦桑尼亚和莫桑比克推广。

培训农民进行财务管理

当培训两年前来到奇科诺托合作社时，其效果是变革性的：“它开拓了我的思维，”她说。

国际金融公司（IFC）还在与ETG自己的员工紧密合作，作为提高ETG种子、肥料等投入的战略的一部分，培训并指导关键中间人，包括农业经销商和基于村庄的代理。



Alex Mutinta Mainza 和 Thandiwe Mainza , 共同拥有并管理 Mubotu Agro 的夫妇。Chloe George/IFC。



他们给予我们的知识帮助我们拥抱了一个新的愿景，具有持续发展的潜力。

农民最终将农作物卖回公司的人。

许多农民表示，关于“将农业作为家族企业”的课程尤为关键。

Chikonkoto举了个例子，她说学习预算和记账意味着她的家庭不再用原本分配给肥料或种子的资金来支付家庭开支。通过将农业视为一种商业而非生活方式来培训，这有助于她保持责任感。Chikonkoto的家庭现在每个月初都会开会，概述未来的开支。“在过去，雨季临近时，我会开始恐慌，因为我已经用完了本应存放在田地上的钱，”她说。“我们没有系统，所以看到什么就花什么。现在我很高兴，因为我们能及时获得投入。”

农民们也表示，他们第一次开始跟踪农业收入——这有助于规划未来。“以前，我不知道自己赚了还是亏了，”奇夫温贝·恩索富，奇邦博地区另一位小农说。现在，当她有一个好月时，她会知道，“这有助于我的生意增长。”

长期的农民支持伙伴关系

IFC和ETG有着长期的合作关系，双方的投资和咨询项目始于2010年。2021年，IFC在私营部门窗口的支持下，向ETF发放了3000万美元的贷款，为其在COVID-19危机期间提供了营运资金流动性支持，当时众多银行从新兴市场和商品市场撤资。

交易者。最近，在2024年，国际金融公司（IFC）对ETG进行了额外投资，以支持该公司在非洲的农业商品和化肥贸易业务。

对于ETG来说，与IFC合作因此是一种自然的选择。“与像IFC这样的合作伙伴合作是互利共赢的，”ETG财务部副总经理希曼舒·沙说。“两家机构都有提高农民生活水平的愿望，支持非洲新兴农民一直扮演着ETG战略中的关键角色。”

该计划在赞比亚的两个省份和马拉维的两个地区运营，还包括对农业投入品经销商的培训，他们是ETG商业化肥和种子业务的主要渠道。这次培训增强了他们的商业分析、预算编制、库存监控和规划技能。

Alex Mutinta Mainza和Thandiwe Mainza，一对共同拥有并管理种子和肥料分销商Mubotu Agro的夫妇表示，这次培训使他们能够创建一个一站式商店，为农民提供他们所需的一切。这对夫妇建立了一个最后一公里的零售网络。

这些项目为农民提供了急需的高品质投入品，并附带了扩展服务。而且效果显著：他们已经从每月为500名农民服务增长到在八个门店为20,000名农民提供服务，在此过程中雇佣了13人。

以前，农民会来，在书上签到，领取他们的投入，但我们没有办法监控信贷，”亚历克斯说。“这次培训开阔了我的眼界，让我意识到要扩大规模，我需要规范的文件。”

他说，他们仍然向认识的邻居和农民提供信贷，但现在农民需要签署一份协议，明确贷款金额和还款时间表。

商业有风险，结果难以预料，但他们给予我们的知识帮助我们接受了一个新的愿景，具有持续增长潜力，”他的妻子坦迪韦补充说。

她环视了一下自己的店铺，一个下午的时间被前来了解更多关于他们成功的访客填满。“这就是当你整理好你的家时会发生的事情，”她笑着说。



视频：在赞比亚，一项培训计划正在播撒韧性的种子。克洛伊·乔治/国际金融公司。



IFC的Sam Nganga。Chloe George/IFC。



私营部门窗口正在支持科特迪瓦妇女的农业培训。吉布利尔·库利巴利/国际金融公司。

缩小差距

女性——她们生产了世界上超过一半的粮食——是农业生产力的脉搏所在。

然而，大多数女性农民在相对的隐秘中辛勤劳作，被排除在土地所有权之外，缺乏市场价格信息和农业投入。她们往往拥有较小的土地，经常不得不长途跋涉到市场。因此，许多女农民生产率较低，错失了宝贵的收入，这笔钱本可以用来养家糊口和教育孩子。

对于新的投资或咨询服务项目，IFC员工将在评估过程中进行全面的性别评估。通过IFC性别团队的专项培训，我们的员工可以帮助私营部门窗口的机构客户了解在价值链中包含女性的重要性。

私人部门窗口致力于通过与我项目相关联的性别相关举措，帮助女农民提高生产效率。截至目前，我们的投资已惠及超过34万名女性农民。

通过让女性与男性享有同等获取农业资源的机会，联合国粮食及农业组织估计，女性的农业生产率将比当前水平提高20%至30%。在私营部门窗口支持的背景下，我们致力于提高女性在全球农业价值链中的参与度和影响力。

性别现在是所有私营部门窗口项目的主要推动力。在我们同意之前



在乌干达，私营部门窗口支持了对向珍珠乳业供货的小农户的培训。哈桑·穆基比/国际金融公司。




提高农业

生产力

提升气候

韧性



尼日利亚是非洲最大的
经济之一
最大的洲
可可生产商。

一位农民在尼日利亚手持收割并晒干的可可豆，可可对尼日利亚经济至关重要。约翰文斯供图。

从豆子到商业：扩大尼日利亚可可产业

国际金融公司 (IFC) 的投资正帮助Johnvents扩大本地可可加工，创造就业机会并提高农民收入。

作为一个年轻的尼日利亚监测与评估专家，约翰·阿拉穆每天进行研究、撰写报告，并不断地提出相同的建议。

他说，这种重复让他感到疲惫不堪。

“看到同样的问题让我感到无聊，”阿拉穆回忆道。“农民缺乏资金来源。他们缺乏市场渠道。解决方案总是相同，但什么都没有改变。”

渴望新的挑战，并决心产生更具体的影响，阿拉穆将他的积蓄投资了一家关闭的可可工厂。这是一个风险性的举动，尤其是对于一个长期以来被认为波动性大的行业，但对于阿拉穆来说，动机很简单：“所有这一切都始于帮助农民的梦想。”

那项决定是在不到十年前做出的，自此催生了约翰文特集团，成为尼日利亚领先的加工和制造公司之一，占该国加工可可产品总量的35%以上。

在2024年，在GAFSP私营部门窗口和国际开发协会 (IDA) 私营部门的支援下

窗口，IFC提供了一笔融资方案，以支持约翰文特在尼日利亚西南部的翁多州扩建可可加工厂。

农业地方融资非常昂贵，可可被视为高风险，”约翰文茨集团首席执行官阿拉穆解释说。“世界银行国际金融公司提供了长期投资，这对我们实现扩张目标至关重要。”

创造就业岗位

在我福国际投资之前，该工厂每年加工大约8,000吨可可。现在，它加工的数量超过了两倍——每年16,600吨——并且新安装的设备预计一旦全面投入使用，将使工厂的加工能力达到24,000吨。

IFC投资还支持了可可烘干设施的安装、额外商用车辆的采购，以及转向更清洁、更高效的能源来源，这显著减少了排放。

今天，Johnvents在其价值链上雇佣了3000多人，帮助维持成千上万个可可种植社区的生计。



波琳娜·约瑟夫（左）和迈克尔·玛丽（右）在尼日利亚的一个农场里砸开可可豆荚。约翰文斯提供。



地方农业融资成本极高，可可被认为风险大。国际金融公司提供了耐心资本，这对我们的扩张目标至关重要。

在IFC的投资下，Johnvents不仅扩张，还重新定义了尼日利亚的可可产业，”GAFSP私营部门窗口的项目经理Vally Khamisani表示。

解锁本地增值

尼日利亚是非洲最大的经济体，也是该大陆最大的可可生产国之一。由于70%以上的人口年龄在30岁以下，创造就业的压力正在加剧。农业是该国国内生产总值（GDP）近四分之一来源，并雇佣了超过三分之一的劳动力，为经济机会提供了最有希望的途径之一。

可可豆是尼日利亚最重要的农业商品之一，也是主要的非石油出口产品。根据世界银行的估计，仅2024年，尼日利亚就出口了超过16亿美元的生可可豆，凸显了可可豆在促进农村生计中的关键作用。

然而，从历史上看，豆类的大多数价值已经流出国家：尼日利亚大约80%的可可豆以未经加工的形式出口，而不是加工成高附加值产品，这样能带来更高的利润率、出口收入，并有助于创造更高技能、收入更好的工作岗位。

国际金融公司（IFC）的投资对于使Johnvents开始扭转这一趋势至关重要。如今，Johnvents公司生产可可脂、蛋糕和粉末——这些都是巧克力、糖果、饮料和健康产品所需的原材料——这意味着在产品出口到全球市场之前，更多价值被留在尼日利亚。

交易是第一步，但目标始终是建立工厂，在非洲增值，并出口成品产品——而不仅仅是原材料，”阿拉穆说。

提高农场层面的收入和期望

作为合作伙伴，IFC在GAFSP私营部门窗口的支持下，还为Johnvents提供咨询服务，以培训农民采用气候智能型可可生产实践，提高产量，通过专业化的合作社提高聚集效率，加强可持续性和可追溯性系统，并扩大女性在劳动力及价值链中的参与。除了培训，Johnvents还为农民提供资金支持收割和收获后过程。它还与农民签订采购协议，保证购买一定数量的商品，确保农民获得更稳定和可预测的收入。

对于像丹尼尔·伊贝阿楚·乌登奥克这样的农民来说，这种变化是实实在在的。“我

我从父亲那里继承了可可树，但直到和Johnvents一起工作，我才学会了良好的农业实践。”他说，“现在我知道何时以及如何喷洒农药，如何照顾这些树——我获得了有史以来最好的收成。”

结果，他补充道，不仅仅是收入的稳定，而且是转变了对可可的看法，不再将其视为“老年人的事业”。的确，乌登奥和他的同行农民现在将可可作物视为年轻尼日利亚人，包括他的四个孩子，收入和增长的来源。

更高的产量，更高的收入

根据Johnvents的说法，他们的努力帮助农民每年将产量和收入提高了10%至15%。公司正支持农民负责任地扩大生产，替换老树，提高土地生产力而不造成森林砍伐。

正如Alamu所说，同样重要的是心态的转变。“我们正在努力让农民从将农业视为生活方式转变为将其视为一种商业。可可种植应该是一项职业，就像成为一名银行家或飞行员一样。”



我们正致力于帮助农民转变观念，从把农业视为生活方式转变为把它看作一种生意。可可种植应该成为一份职业，就像成为一名银行家或飞行员一样。

尼日利亚一颗新打开的可可豆荚，私营部门窗口支持正助力可可加工扩大和创造就业。图片由Johnvents提供。



在其核心，私营部门窗口始终关于弥合差距：在金融、风险偏好和机会方面的差距。

奥伯特·恩通约在他在尼加西亚的杏仁农场。本尼·卡尼齐拉/国际金融公司。

融合严谨与目标：与GAFSP私营部门窗口领导者的对话

我们与IFC新任全球农业与粮食安全计划（GAFSP）私营部门窗口项目经理瓦利·卡米萨尼进行了座谈，讨论他对该计划的愿景、他在高盛的经历如何塑造了关注小农户的职业生涯，以及什么让他对全球粮食体系的未来保持乐观。

随着您成为GAFSP私营部门窗口项目经理，您将为此项目带来怎样的愿景？您的开发金融和投资银行背景又是如何塑造您的处理方式的？

我 vision是 让GAFSP私人部门窗口成为一个更锋利、更有催化作用的转型食物体系平台——一种将公共目标与私营部门纪律相结合，为小规模农民和农业小微企业带来切实成果的平台。在其核心，私人部门窗口一直是关于填补差距：在财政、风险偏好和机会方面的差距。我的目标是 承继这一传统，确保我们的资金不仅被有效运用，而且是 战略性地运用——吸引私人投资、增强地方金融生态系统，并把创新转化为规模。



Vally Khamisani.

接近这个角色。高盛的投资银行业务教会了我严谨：如何评估风险、设计交易，并在资本和回报之间保持清晰的视线。发展金融则赋予了目的和耐心——一种理解，即影响往往需要灵活性、合作和长期视角。

我的发展金融和投资银行背景极大地塑造了我如何

参与。在GAFSP私营部门窗口，这两个视角汇聚在一起。我专注于确保我们的干预措施在财务上是稳健的。并且具有发展意义，治理有力，激励机制明确，成果可衡量。

迄今为止，有哪些进展或里程碑让您印象深刻，为什么它们对推进私营部门窗口的使命至关重要？

几个里程碑格外突出。一是私营部门窗口作为信誉良好的混合融资平台持续发展——投资者认可其自律，合作伙伴重视其补充性。二是越来越重视弹性与营养，这体现了对食品体系认识上的更全面性，而不仅仅是生产本身。这些里程碑意义重大，因为它们显示了全球农业和食品安全伙伴关系（GAFSP）私营部门窗口适应变化能力——在坚守其使命的同时，回应不断变化的全球环境。

你对接下来几个月最兴奋的关注点是什么？有没有哪些特别想推进的优先事项、伙伴关系或创新？

面向未来，我特别期待深化合作伙伴关系，在最需要的地方推动创新。这包括与多边开发银行、发展金融机构和地方金融机构更加紧密地合作，扩大我们的影响力，以及探索新的风险共担工具，为服务不足的市场释放资本。我还渴望进一步加强与我们农业小企业和农户的联系。

中小型企业——常常是食品系统的缺失环节——并支持从一开始就嵌入韧性和营养成果的投资。

随着我们不断前进，认识将我们的工作与更广泛的全球倡议如AgriConnect（世界银行集团的转型小农户农业、创造就业和加强全球粮食安全倡议）相结合带来的机遇同样重要。通过将私营部门窗口的举措与AgriConnect相结合，我们能够动员更多资源，分享知识，并扩大针对小农户和农业小型及中型企业的解决方案。这种合作增强了我们应对当前食物体系挑战的能力，同时使我们的工作协调和适应性强。

您认为该计划在今天将产生最大的催化效应在哪里？它又能在混业金融前沿进一步推动我们前行到何地呢？

我看到今天GAFSP私营部门窗口最具催化作用的方面是它能够提前减缓和证明可行性。无论是通过第一损失资金、优惠合资，还是技术援助，私营部门窗口都能帮助证明其他人不愿单独介入的模式。我们能做的地方，进一步推进混合金融边境，从一次性交易转向平台——跨国家和情境复制的标准化方法，降低交易成本并加速规模扩张，具有重要意义。

食品体系正面临日益增长的压力，从极端天气到



粮食体系影响着方方面面：生计、健康、稳定，以及我们生活的许多其他方面。能够致力于那些切实可行的解决方案——在这里，资本转化为更高的收入、更具有弹性的社区以及更安全的粮食供应——这是极具激励性的。

堆放在赞比亚一家商店里的肥料，私营部门窗口支持正在改善农民获取必要投入品的能力。Chloe George/IFC。

市场波动。您如何看待私营部门窗口在应对这些挑战的同时保持相关性、响应性和有效性？

粮食体系面临巨大压力，适应性已不再可选。对私营部门窗口来说，这意味着更明确地将气候风险融入投资决策，支持农场和企业的适应能力，以及在市场条件变化时灵活调配资本。相关性源于密切关注——客户、合作伙伴和政府——并迅速反应，同时不失战略焦点。

关于全球食品体系的未来？

我被影响和执行的交汇所激励。食品体系触及生活的方方面面：生计、健康、稳定以及我们生活的许多其他方面。能够致力于那些有形的解决方案——资本转化为更高的收入、更具韧性的社区和更安全的食品供应——这让我深感激励。我被我在现场看到的独创性所鼓舞——农民、企业家和金融机构在最艰苦的条件下寻找适应和创新的方法——这让我充满乐观。GAFSP私营部门窗口在支持这种独创性方面扮演着真正的角色，这正是我对未来工作的最大期待。

就个人而言，是什么激励你在这项工作中？又是什么让你保持乐观？



私营部门窗口与塞内加尔的小农合作，以提高水稻产量和增强粮食安全。比罗姆·塞克/国际金融公司。

增加营养摄入量与采用高产和创新技术





食品储存与处理
在非正式市场
不连贯，导致
食品安全的挑战，如
As well as high rates of food
损失与浪费

Dilafuz Rahmonberdieva 正在Korzinka的过道中穿行。Pavel Stepanov/IFC。

拓展乌兹别克斯坦食品零售行业的消费者选择

Korzinka正在创造就业岗位，支持农民，并将安全、实惠的食品带给数百万家庭。

当她驾驭着购物车穿过Korzinka货架上明亮的货架时，迪拉弗鲁兹·拉洪贝迪耶娃在冰箱的柔和嗡嗡声中，推车的嘈杂声中，以及结账通道的稳定哔哔声中穿梭。她伸手拿香蕉、奶酪，以及不，一种外皮酥脆、芝麻覆盖的薄饼，是乌兹别克斯坦餐食的主食，在前往工作之前，她还挑选了一些其他必需品。

这里购物方便，因为所有东西都集中在一处，而且我知道自己将要买什么。”她说道。

对于像拉赫蒙贝德耶娃这样的购物者来说，Korzinka——一家领先的乌兹别克食品零售商——提供了便利、可靠以及可预测的购物体验，这节省了宝贵的时间。然而，看似普通的食品杂货购物之旅，实际上却隐藏着乌兹别克斯坦正在展开的一场更大规模的变革。

确实，Korzinka的影响远远超出了它的货架：作为乌兹别克斯坦发展最快的杂货连锁店，目前拥有超过220家门店，并计划到2026年底再开设200家，Korzinka提供体面的工作，准时支付工资和福利。它还加强农业供应链，帮助农民和其他当地生产商为数百万户家庭提供安全、负担得起的食物。

2024年，国际金融公司（IFC）向Anglesey Food LLC提供了2500万美元的融资，该公司经营着一家杂货连锁店，用于建设一座先进的、节能的配送中心。在全球化农业和粮食安全计划（GAFSP）私营部门窗口的支持下，IFC还支持该公司日益增长的食品安全项目，该项目旨在推广安全、卫生生产的食品，同时减少食物浪费。

乌兹别克斯坦的现代零售业仍处于起步阶段，但我们正在迅速扩张——国际金融公司（IFC）的支持对我们实现这一目标至关重要，”该公司总经理阿克马尔·阿萨多夫表示。

乌兹别克斯坦人口为3800万，占中亚人口近一半，对该地区的发展至关重要。但该国现代杂货零售市场仍处于起步阶段，占全国食品零售总额的12%，而东欧为75%，哈萨克斯坦为40%。

乌兹别克斯坦的大多数人在传统市场或巴扎购物。但非正式市场的食品储存和处理不一致，导致食品安全挑战，以及高比例的食物损耗。

并且浪费。更重要的是，一个无序且低效的食品零售行业也在阻碍该国农业和食品加工业的增长，而这两个行业是乌兹别克经济的主要支柱。

就业创造和包容性倡议

在塔什干的Korzinka总部，员工们定期用干擦笔在白板上更新公司旗下门店的数量——这是每周增长足迹的直观提醒。如今，该公司在其网络中拥有14,000名员工。

根据阿萨多夫的说法，这些数字代表的不仅仅是工作：每位员工都接受正规培训，在IFC的支持下，公司也在加强招募、留住和提升更多女性的努力。2024年，科尔金卡成为中亚首家获得EDGE性别认证的公司。它目前正在申请重新认证。

配送中心

2025年，Korzinka凭借IFC资金包资助，开设了其最先进的新型配送中心。该中心位于塔什干郊区，全天候运营，是乌兹别克斯坦最大的此类设施，占地面积超过49,000平方米。中心内部设有多个温区、先进的预测软件和远程监控摄像头——所有这些都助于减少食物浪费。

该设施已建成以满足EDGE绿色建筑标准。它可储存长达四个月的库存，这对于缓解任何供应链中断至关重要。并且

该设计可支持高达600家门店，提供了额外的容量，使得Korzinka能够在未来几年中不断发展壮大。

增强农民和当地生产者

Korzinka公司的发展产生了深远影响，因为它提供了一套有组织的供应链，改变了农民规划、种植和销售产品的方式。公司直接从大小生产商那里采购，并提供实际操作培训，让农民确切了解市场所需的具体规格和数量。

这是对习惯在集贸市场销售且不得不与众多商家协商、面临不确定需求的农民们来说一个重要的转变，阿里舍尔·图拉耶夫，科津金的品控部主管如是说。“借助科津金，他们能获得大量且定期的订单及担保支付，使农民更有效地计划收成并扩展他们的生产规模。”

本地供应商增长

Timor Isaev亲自从Korzinka的成长中受益。Isaev经营着他家位于塔什干郊外约一个小时的泡菜生产厂。这个企业最初只是城市市场的一个小摊位，自那时以来已经发展成一个小型企业，雇佣了附近村庄的100人——部分原因是因为自2013年以来Korzinka对其销售的支持。

今天，这家拥有FSSC 22000食品安全认证的工厂，每年从附近的农民那里采购，生产超过一百万罐腌黄瓜、卷心菜和番茄。

我们与Korzinka共同成长，我们的农民也与我们一同成长，”伊萨耶夫说。“为供应

Korzinka意为安全：他们在季节开始前确认订单，所以我们能确切知道要准备多少数量。这为我们以及依赖我们的农民提供了清晰的了解。”

提升食品安全和粮食安全

由IFC和私营部门窗口支持的食物安全项目对于Korzinka的扩张至关重要。



korzhinskay的增長帶來了廣泛的影響，因為該公司提供的組織化的供應鏈正在改變農民規劃、生產和銷售其農產的方式。

私营部门窗口支持正在提高所有商店的食品安全。帕弗尔·斯蒂帕诺夫/世界银行国际金融公司。



一位员工正在Korzinka货架区存放乳制品。帕维尔·斯捷潘诺夫/IFC。

向Korzinka供货意味着安全：他们在季节开始前确认订单，所以我们确切知道需要准备多少量。这为我们和依赖我们的农民提供了清晰。

自改革食品安全体系以来，管理层见证了客户投诉数量的显著下降。这反过来又有助于增强品牌忠诚度和信任。

在Korzinka的店铺里，改进之处一目了然：透明的玻璃隔断让顾客能够观看肉品如何被切割和准备。易于清洁的不锈钢台面和地板取代了老旧的材料；彩色编码的切菜板现在将肉类、鱼和蔬菜的加工分开；产品上的标准标签列出了成分、营养信息和过敏原，让顾客确切知道他们购买的是什么。

在集市上，你永远不知道你会得到什么，”购物者赛达·拉洪阿里耶娃说。“夏天太热，冬天太冷。但在这里，我知道所有东西都处理得很好。”

该公司还在试点国际金融公司（IFC）的食品损失影响工具，该工具也得到私营部门窗口的支持，以衡量由食物浪费引起的二氧化碳排放。这一测量使量化食物损失的经济和环境成本成为可能。Korzinka公司旨在到2026年将其门店的食物损失减少5%。

与此同时，Korzinka 继续扩张，计划在五年内达到 1 000 家门店。根据总经理阿萨多夫的说法，人们总是会去市场购物，这些市场仍然是该国文化和美食身份的核心。但他表示，两者都有足够的空间。





私人部门窗口支持改善小型农户的融资通道。巴特·威瑞克/IFC。



与IFC合作支持了我们在向农民和农业企业贷款方面进一步扩展，使我们的客户能够投资生产、改善运营并进入新市场。

约翰·约翰·马楚达，坦桑尼亚NMB银行农业方案与合作伙伴关系高级经理。NMB银行提供。

从农场到金融

如何通过NMB银行，在IFC和私营部门窗口的支持下，扩大坦桑尼亚小农、合作社和农业企业的融资渠道。

农业是坦桑尼亚经济的基础，占国家国内生产总值（GDP）的四分之一左右，并雇佣了大约三分之二的工作人口。因此，加强农业价值链对改善农村生计、创造就业和经济增长在坦桑尼亚至关重要。

后来获得了工商管理硕士学位，主修农业企业。我早期的大部分职业生涯都在与农业、信贷支持和其他扶贫影响发展项目相关的组织工作。加入NMB使我能够将我的农业背景与银行和金融方法相结合，主要通过各种定制化的金融解决方案支持农民和农业企业。

我们与坦桑尼亚NMB银行农业方案与合作伙伴关系高级经理约翰·约翰·马楚达进行了交谈，讨论了创新融资如何帮助农业价值链和农村经济实现增长。在国际金融公司（IFC）和全球农业粮食安全计划（GAFSP）私营部门窗口的支持下，NMB——该国最大的银行之一——已扩大了坦桑尼亚贸易商、集散商和农民合作社的信贷获取。

我所目睹的最大转变之一就是，人们越来越认识到，鉴于农业领域日益复杂的动态，传统贷款模式并不总是适用于农业，尤其是对于小农户和微型、小型及中型企业（MSMEs）。金融机构需要不断地开发出与农业价值链和当地实际情况更好的解决方案。

您在农业金融领域拥有漫长的职业生涯。您最初是如何对这个领域产生兴趣的，以及您在金融机构与小农和农业企业互动方式上看到了哪些重大的变化？

哪些农业部门的融资缺口促使NMB与IFC合作？

我们发现我们的贷款业务中存在一个明显的融资缺口，因为大部分客户——农民和农业企业——要么缺乏正式的抵押品，要么需要更灵活的融资方式，以便他们能够进入更高价值的市场。传统的贷款模式并不适合他们的需求，因此与IFC合作帮助我们扩大了如仓库收据等解决方案的规模。

农业一直是我职业生涯的核心。我接受过农业科学家的培训。

融资，这些更能够满足农民、合作社和农作物集散商的需求。

农业贷款通常被认为风险较高。合作如何帮助NMB管理这些风险并扩大融资？

我们了解农业部门所涉及的风险。许多中小型企业缺乏实际的安全保障，也面临着市场准入的挑战。通过这个项目，我们关注了诸如仓储收据融资等解决方案，其中库存可以储存，并且可以针对储存的库存提供融资。这有助于解决抵押品限制问题，并为我们借款人提供更大的市场波动保护。

从监管角度来看，银行通常要求贷款额度达到贷款价值的约125%，对于我们许多缺乏正式抵押品的小农户来说，这可能很难实现。然而，当产品储存在受控仓库中时，银行可以针对该库存进行贷款。

这种做法也有助于提高价格发现：产品集中在一个地方，因此多个买家可以竞争，而且更容易保持产品质量。此外，买家对大量产品感兴趣，这使农民能够获得更高的利润率，并轻松偿还银行贷款。

仓库收据在实际操作中是如何运作的？为什么它们尤其适合农民、合作社和商人——尤其是在改善农村地区经营者市场接入方面？

仓库收据安排旨在帮助生产商和贸易商在以更好的价格出售商品前储存商品。实际上，农民可以将产品运送到获许可的仓库，领取收据，并使用该收据作为抵押，在等待更好的市场价格时获取资金。

我们能够涵盖包括咖啡、腰果、稻米、玉米和油料种子在内的多个子行业。该系统与正式利益相关方运作，包括仓储收据监管委员会、有许可证的仓库运营商（管理库存的流动）以及诸如合作社、贸易商或加工商这样的储户，他们是保管中商品的所有者。

当市场条件有利时，银行可以授权释放这些货物从受控仓库出售，还款则从所得款项中支付。这种模式对于农村社区尤为重要，因为农民通常远离主要市场中心，并且在收获后往往被迫在不利条件下立即出售他们的农作物。

世界银行集团的AgriConnect计划专注于加强农业产业链，动员私人投资，创造就业机会，以及建立更具弹性的食品体系，国际金融公司（IFC）旨在将农业投资翻倍至每年90亿美元。从您的角度来看，这些合作如何帮助坦桑尼亚实现这些目标？

与IFC合作支持我们进一步拓展贷款业务领域



传统贷款模式不适应小农户的需求，因此与IFC合作帮助我们扩大仓库收据融资等解决方案的规模，这些方案更适合满足农民、合作社和农产品聚集商的需求。

仓储储存让农民能在价格有利时出售——提高利润并改善生活。哈桑·穆基比/国际金融公司。

农民和农业企业，使我们的客户能够投资生产、改善运营并进入新市场。通过与我们合作的农民团体和合作社，如作物集散等解决方案正在改善市场准入，并确保更高的利润率惠及个人受益者。

与IFC合作还具有强烈的金融包容性维度。许多之前未开设银行账户的农民现在可以接入其他嵌入式金融服务，例如保险、移动银行和其他交易服务。这提高了金融素养，使农民能够进一步扩大至价值更高的活动，如对加工、储存设施和企业基础设施的投资。这些更广泛的生态系统能够更好地帮助农民发展业务，这对构建具有弹性的农村经济至关重要。

在哪些方面，该伙伴关系帮助小农连接了国内和全球的价值链？

小农能够获得当地无法获得的优质价格，尤其是在咖啡等需求主要国际化的领域，销售给

欧洲、北美和亚洲的出口市场。整合很重要，因为国际买家需求更大批量，因此将库存集中在一个地方，才能满足这些需求——而不是小批量销售。

展望未来，NMB如何看待自己在触达更多小农户方面的角色演变？

我们计划深化我们在农业领域的参与，农业对我们来说是一个战略性行业。未来几年，我们的银行战略将继续聚焦于扩大对作物生产、畜牧业、渔业和林业等整个产业链的支持，目标覆盖所有中小微企业。同时，我们也在加大农村银行业投资，扩大我们的代理网络，以覆盖偏远地区的未服务社区。

我们服务的农民数量逐年增加，这强烈表明我们的模式正在发挥作用。许多由于抵押品限制而之前无法获得贷款的农民和小微企业现在能够借款。通过为农村企业提供融资，我们也在帮助改善我国的经济发展，以实现更长远的可持续性。

支持商业投资者认为风险过大的农业和农业金融项目，这正是GAFS P私营部门窗口做得最好的事情。