



**КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ**

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/EM.24/2
3 September 2004

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Комиссия по торговле товарами и услугами

и по сырьевым товарам

Совещание экспертов по финансированию торговли и
развития с опорой на сырьевой сектор:

Новаторские механизмы финансирования

Женева, 16-17 ноября 2004 года

Пункт 3 предварительной повестки дня

**ФИНАНСИРОВАНИЕ ТОРГОВЛИ И РАЗВИТИЯ С ОПОРОЙ НА СЫРЬЕВОЙ
СЕКТОР: НОВАТОРСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ**

Доклад, подготовленный секретариатом ЮНКТАД

Резюме

На своей восьмой сессии в феврале 2004 года Комиссия по торговле товарами и услугами и по сырьевым товарам постановила создать совещание экспертов по финансированию торговли и развития с опорой на сырьевой сектор (TD/B/COM.1/67, приложение II). Настоящий доклад продолжает серию документов, статей, докладов и материалов по оказанию консультативной и технической помощи, подготовленных ЮНКТАД за последние 10 лет по вопросам структурированного финансирования сырьевого сектора и параллельным вопросам.

Финансирование имеет решающее значение для развития сырьевого сектора развивающихся стран. В 1950-х годах системы сельскохозяйственного кредита заняли видное место в программах развития правительств и доноров, однако почти во всех случаях они оказались безуспешными. В начале 1980-х годов интерес правительств и доноров к сельскохозяйственному финансированию начал угасать. Сейчас он стал "забытой половиной сельского финансирования", однако проблемы финансирования аграриев, переработчиков и торговцев в развивающихся странах не исчезли, равно как и не уменьшилось значение финансирования для их роста и развития. Наоборот, это значение может вырасти, поскольку глобализация создает новые возможности, в то время как конъюнктура сырьевых рынков стала более жесткой. Для поставок на предъявляющие все более высокие требования международные и местные (городские) рынки аграриям, переработчикам и торговцам необходим доступ к средствам для вложений в новое оборудование и системы. Без средств они неизбежно окажутся оттеснены на периферию.

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Стр.</u>
Введение	5
I. Роль финансирования в торговле и развитии с опорой на сырьевой сектор.....	6
A. Нехватка финансов как узкое место торговли и развития с опорой на сырьевой сектор	6
B. Традиционные методы сельскохозяйственного финансирования	7
C. Опыт традиционных методов финансирования.....	8
D. Выработка новой парадигмы сельскохозяйственного финансирования: роль местных банков.....	9
II. Опыт и новаторство в финансировании сельскохозяйственной цепи поставок.....	12
A. Финансирование сельскохозяйственной цепи поставок: общий анализ.....	12
B. Контроль за цепью поставок: роль складов и управляющих обеспечением.....	14
C. Структурирование финансирования вокруг покупок и продаж аграриев	17
D. Инициативные банки: метод главного финансирования	18
III. Средства повышения эффективности финансирования сельскохозяйственной цепи поставок.....	21
A. Сельскохозяйственные кредитные карты.....	21

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

	<u>Стр.</u>
В. Управление риском в сельскохозяйственном финансировании	23
С. Мобилизация рынка капитала	24
IV. Некоторые последствия и вопросы политики	25

ВВЕДЕНИЕ

1. На своей восьмой сессии в феврале 2004 года Комиссия по торговле товарами и услугами и по сырьевым товарам постановила созвать совещание экспертов по финансированию торговли и развитию с опорой на сырьевой сектор (TD/B/COM.1/67, приложение II). Настоящий документ подготовлен секретариатом ЮНКТАД для этого совещания экспертов. Он продолжает обширную серию документов, статей, докладов, материалов консультативной и технической помощи, подготовленных ЮНКТАД за последние 10 лет по вопросам структурированного финансирования сырьевого сектора и параллельным вопросам¹.
2. С появлением новых информационных технологий, а также в результате широкой либерализации и консолидации сырьевых рынков возникли новые проблемы и возможности для производителей, переработчиков и экспортеров сырья из развивающихся стран. Однако эти же возможности влекут за собой и ожесточенную конкуренцию. Кроме того, возросла важность формальных рынков (пример - растущая роль супермаркетов в торговле массовыми товарами), при этом для удовлетворения меняющегося потребительского спроса клиенты предъявляют все более жесткие требования к странам и качеству поставок. То, как сельскохозяйственные производители, переработчики и экспортеры прореагируют на такое осложнение ситуации и появление новых возможностей, непосредственным образом скажется на их доходах, благополучии и выживании на глобальном рынке.
3. Производители и переработчики сырья нуждаются в доступе к кредиту для удовлетворения потребностей в оборотном капитале и инвестирования в новые сельскохозяйственные средства производства, технологию и оборудование для переработки и послеуборочной деятельности. В противном случае они не смогут сохранить конкурентоспособность, удовлетворять требования формального сектора, диверсифицироваться или наращивать свою долю в конечной цене своей продукции. Торговым структурам необходим доступ к кредиту для оптимизации оборота и снижения транзакционных издержек. Во многих развивающихся странах и странах с переходной экономикой доступ к кредиту крайне ограничен, поскольку большинство банков готовы предоставлять кредит только против обеспечения в виде некоторых основных фондов и на условиях, зачастую неблагоприятных для операторов сырьевого сектора. Такая ситуация серьезно препятствует развитию, и, поскольку большинство бедных жителей мира - производители сырья, сдерживает глобальные усилия по уменьшению бедности.

¹ См. www.unctad.org/commodities.

В последнее время в сельскохозяйственном кредитовании произошла "тихая революция", сходная с тем, что произошло с микрофинансированием в 90-х годах.

4. Хотя результаты традиционного сельскохозяйственного кредитования в развивающихся странах удручающи, успех новых новаторских методов должен помочь преодолеть скептицизм местных банков, правительств и сообщества доноров. Совещание экспертов позволит государствам - членам ЮНКТАД лучше понять то, как новые и нетрадиционные механизмы финансирования помогают доведению финансовых потоков до аграриев, переработчиков и торговцев. Оно также даст возможность провести обмен опытом между практическими работниками, занимающимися новаторскими механизмами сельскохозяйственного кредитования в разных районах мира.

5. Большинство таких новых методов ориентированы на заемщиков, аграриев или их ассоциации, переработчиков или торгово-посреднические структуры как элементы цепи поставок сырья. Кредиты выдаются исходя из результатов работы заемщика в этой цепи, а не только исходя из кредитного риска заемщика. Поэтому риск для финансистов становится гораздо ниже, так что сельскохозяйственное кредитование может стать вполне целесообразным. В настоящем докладе рассмотрены новаторские практические модели сельскохозяйственного финансирования, предложены пути дальнейшего развития таких моделей и рассмотрены возможности их более широкого использования, в частности на основе ознакомления с этими новыми методами более широкого круга банков развивающихся стран. Имеются значительные возможности высвобождения потенциала роста сельскохозяйственного сектора благодаря совершенствованию сельскохозяйственного финансирования. Поэтому в докладе подчеркивается необходимость финансирования международным сообществом соответствующих проектов.

I. РОЛЬ ФИНАНСИРОВАНИЯ В ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИИ С ОПОРОЙ НА СЫРЬЕВОЙ СЕКТОР

A. Нехватка финансов как узкое место торговли и развития с опорой на сырьевой сектор

6. Многие аграрии развивающихся стран не могут выбраться из порочного круга бедности. Их доходы остаются низкими и уязвимы для прихотей рынка и погоды. Они теряют рыночные возможности и могут уже не считаться приемлемыми поставщиками для более высоких этажей товародвижения. В некоторых случаях они вынуждены продолжать производство определенных видов продукции, даже если цены на нее падают

ниже себестоимости производства. К сожалению, эти аграрии не могут себе позволить диверсифицировать производство.

7. На ту общую среду, в которой действует аграрии, влияют и проблемы финансирования. Переработчики не имеют средств для инвестирования в необходимое оборудование, что ведет к чрезмерно высоким издержкам переработки (теперь, когда развивающиеся страны вынуждены снижать препятствия для импорта, чтобы выполнить требования ВТО, это может стать существенной причиной потери рабочих мест в предстоящие годы). Мелкие сельские торгово-посреднические структуры прекращают закупки, когда у них кончаются деньги, в результате чего аграриям некуда продать свою продукцию. Низкие вложения в складские объекты приводят к большим послеуборочным потерям. Когда крестьяне не могут получить кредит против обеспечения в виде своего урожая, они вынуждены продавать свою продукцию, даже если знают, что невыгодная конъюнктура рынка лишь временна. В результате получаемая прибыль оказывается низкой, а общее экономическое развитие сдерживается. Большинство развивающихся стран, достигших в последнее время высоких темпов роста и быстрого сокращения бедности (например, Япония в XIX веке), имели динамичный сельскохозяйственный сектор, создававший прибыль, благодаря которой крестьяне могли стать важными потребителями промышленности и сектора услуг, а их правительство было готово выделить средства для вложений в инфраструктуру, формирование институтов, исследования и промышленные разработки.

8. Само по себе улучшение доступа к финансированию недостаточно для того, чтобы крестьяне разорвали этот цикл бедности. Им также необходим доступ к улучшенным посевным материалам, а также более эффективным технологиям производства, ресурсам, информации и рынкам. Решение проблемы сельскохозяйственного финансирования имеет решающее значение для высвобождения потенциала роста аграриев.

В. Традиционные методы сельскохозяйственного финансирования

9. С 1950-х годов и в последующий период правительства и доноры пытались расширить доступ сельскохозяйственных производителей к кредиту с помощью административных методов, создавая специальные учреждения сельского кредита, распределяя кредиты, которые часто субсидировались, или требуя от банков размещать часть своего кредитного портфеля в сельском хозяйстве.

10. На протяжении значительной части периода с 1950-х годов по начало 1990-х годов государственное вмешательство на рынках сельского кредита было широким и поощрялось крупными учреждениями-донорами. Во многих случаях программы

субсидируемого сельскохозяйственного кредита создавались для предоставления аграриям дешевых ссуд и содействия развитию. Главными чертами таких программ кредитования были субсидируемые или низкопроцентные ставки, спущенные государством целевые показатели и квоты кредитования, высокие текущие издержки и запутанные бюрократические и административные процедуры. Эти программы создавали колоссальное финансовое бремя для государства и сдерживали развитие рынков сельского кредита².

11. Субсидирование процентных ставок оказалось безуспешным, поскольку оно вело к неэффективному распределению кредита, а средства не всегда использовались для сельскохозяйственных инвестиций. Попытки связать формальный и неформальный финансовые рынки путем содействия развитию полуофициальных институтов, объединяемых взаимной солидарностью, также оказались тщетными. Крестьянские кооперативы стали одним из каналов предоставления кредита крестьянам, когда кредиты часто были связаны с сельскохозяйственными материальными ресурсами и техникой. Однако, как и другие полуофициальные учреждения, эти кооперативы страдают от изъянов административного контроля, несамостоятельности в принятии решений, негибкости и высоких административных затрат.

С. Опыт традиционных методов финансирования

12. Модели сельскохозяйственного финансирования, пропагандировавшиеся учреждениями-донорами и правительствами развивающихся стран чуть ли не до середины 1980-х годов, часто оказывались неудачными. Лишь немногие учреждения, в частности в Индонезии и Таиланде, оказались успешными. Как отмечал один экономист, "Отсутствовало коммерческое мышление – как в производстве сырья, так и в его финансировании. Кредит был дефицитен, и его перехватывали немногие более крупные производители; охват бедных намного отставал от ожидавшегося. Часто кредит предоставлялся не тем, кому нужно (например, людям с политическими связями), не тогда, когда нужно (например, уже после посадочного сезона), и не для нужных целей. Ни работники банков, ни аграрии не относились серьезно к сельскохозяйственному кредиту, который превратился в вопрос политики. Показатели возврата упали до невозможно низкого уровня - за исключением случаев, когда они были связаны с давальческими системами и работой со сбытовыми советами, – что создавало вечную

² См. J. Yaron, M.P. Benjamin, G.L.Piprek, Rural Finance: Issues, Design and Best Practice, World Bank ESSD Studies & Monograph Series 14, Washington, D.C., 2001.

нагрузку на ресурсы государства и доноров. В итоге банки, сельхозпроизводители и сельскохозяйственный кредит были всерьез и надолго дискредитированы"³.

13. В 1998 году Продовольственная и сельскохозяйственная организация констатировала: "Число поддерживаемых донорами программ сельскохозяйственного кредита снижается, и во многих странах мало что указывает на то, что государство или коммерческие и финансовые посредники компенсируют снижение предложения наличного кредита для сельскохозяйственного производства, переработки и сбыта"⁴. Те же программы сельскохозяйственного финансирования, которые сохранились, часто были коммерчески нежизнеспособными и выжили только благодаря субсидиям. Это препятствовало развитию систем финансирования частного сектора, поскольку государство уже финансировало лучших клиентов, а сельхозпроизводители привыкли к списанию долгов.

14. Анализ этих методов финансирования позволил выделить проблемные области и обобщить уроки того, как лучше всего строить работу сельскохозяйственных банков⁵. Помимо попыток улучшения традиционных методов можно было бы также "отбросить шоры" и выработать новую парадигму.

D. Выработка новой парадигмы сельскохозяйственного финансирования: роль местных банков

15. Разочаровавшись в прежних моделях, доноры помощи, правительства и банки, отказались от экспериментов с новыми системами. Либерализация и приватизация сделали невозможным сохранение сравнительно успешных моделей финансирования, основывающихся на монопольных сбытовых советах, которые могли бы вычитать плату за кредит при расчетах с аграриями. Доноры помощи и другие структуры переориентировали свое внимание на микрофинансирование. Однако микрофинансирование обычно не подходит для сельского хозяйства. В одном источнике отмечалось: "Значительное большинство успешных учреждений микрофинансирования

³ Х.Д. Сейбель, "Финансирование производства сырья: коммерческое предложение? Микро- и мезофинансирование производства, переработки и торговли сельскохозяйственным сырьем", Международный семинар по финансированию переработки сырья на мелких предприятиях: от микро- к мезофинансированию, Общий фонд для сырьевых товаров, Хартум, 9-11 ноября 2003 года.

⁴ FAO/GTZ, *Agricultural Finance Revisited: Why*, June 1998.

⁵ См. J.Yaron, M. Benjamin, *Developing rural financial markets, Finance and Development*, World Bank/IMF, 1997; FAO/GTZ, *Agricultural Finance Revisited: Why*, June 1998.

(УМФ) действуют либо в городских районах, либо в густонаселенных сельских районах с развитой несельскохозяйственной экономикой и/или сельским хозяйством, которое уже начало "модернизироваться". Поразительно, что целый ряд ключевых элементов технологий финансирования, предлагаемого УМФ, не подходит для сельского хозяйства, например регулярное погашение и обязательное накопление, а альтернативные элементы, вводимые взамен их, например обеспечение и бюджеты домохозяйств, часто не подходят для бедноты"⁶.

16. Поэтому сельскохозяйственное финансирование было оставлено в основном частному сектору и, в нескольких случаях, неформальным каналам. Во многих развивающихся странах мало кто из местных банков активно работает с сырьевым сектором⁷, отчасти из-за прежнего негативного опыта. Кроме того, у них часто нет инфраструктуры (сельских отделений), опыта и надлежащих механизмов и технологий финансирования⁸.

17. Сырьевое финансирование часто предоставляется с помощью международных банков. В основном они ориентируются на работу с крупными производителями и экспортерами сырья, например нефти, золота, кофе и какао. Новые моменты в банковском секторе, такие, как введение в 2007 году регламентаций Базель-2 и все более широкое использование скорректированной на риск нормы доходности (СРНД), окажут свое воздействие на кредитные стратегии международных банков⁹. Требование покрытия рисков достаточным капиталом будет прямо связано с суммой риска по конкретной

⁶ А. Доруорд, К. Поултон и Д. Кидд, "Сельское и сельскохозяйственное финансирование: Международный разрез", Семинар по сельскому финансированию, Ассоциация экономики сельского хозяйства Южно-африканской конференции, 19 сентября 2001 года.

⁷ От частных банков можно потребовать кредитовать сельское хозяйство, и во многих странах они обязаны использовать специально установленные минимальные ссудные ставки. Однако на практике банки часто либо игнорируют эти требования, либо идут на издержки, связанные с их несоблюдением (например, им приходится депонировать непредоставленные кредиты в центральном банке при нулевой ставке процента), либо находят пути их обхода, оформляя кредиты посредническим структурам как сельскохозяйственные кредиты.

⁸ Сельские отделения часто используются для аккумуляции накоплений крестьян, которые затем ссужаются городским клиентам. Результат этого - чистый отток финансовых ресурсов из села в город.

⁹ L. Rutten, Trends in structured commodity finance, *Trade Finance*, Euromoney, November 2003.

операции для банка и поэтому будет зависеть от кредитоспособности клиента и структуры операции. Это повлечет за собой ужесточение предоставления кредита для компаний с более низким рейтингом и использование более структурированных сделок. Более мелкие клиенты, возможно, станут менее привлекательными для международных банков. Местным банкам потребуется заполнить вакуум, однако у большинства из них нет необходимых для этого возможностей¹⁰.

18. Местные банки могут расширить финансирование до полного спектра местных хозяйствующих субъектов сельскохозяйственного сектора, включая поставщиков услуг. Провалившиеся модели финансирования, описанные в разделе В выше, основывались на готовности заемщика возратить ссуду, за исключением моделей, которые основывались на давальческих системах и работе со сбытовыми советами, которые в целом оказались более успешными. Банки могут найти альтернативу, и в случае сельскохозяйственного финансирования наиболее жизнеспособная модель основывается не на кредитном риске заемщика, а на месте заемщика в цепи поставок. Банк обеспечивает финансирование как элемент полного пакета товаров и услуг, и он даже может реорганизовать цепь поставок.

19. Сходные сдвиги происходят и в финансировании сельского хозяйства развитых стран. Здесь "компании... экспериментируют с предлагаемыми аграриям пакетами услуг, которые включают оптимизированный комплекс удобрений, семян и химикатов; финансирование для приобретения этого оптимизированного комплекса; программу управления рисками, включая гарантии на товары, опционы и запородажи на срок и страховые продукты; а также, наконец, контракт или иную договоренность о покупке готового товара у производителя. Таким образом, финансирование становится элементом единого комплекса товаров/услуг – единого системного решения. И в рамках такого механизма производственные связи приобретают главенствующий характер и становятся основой обеспечения компонентов управления риском и финансовых услуг, входящих в этот пакет"¹¹.

¹⁰ Подробный анализ см. UNCTAD, *Potential Applications of Structured Commodity Financing Techniques for Banks in Developing Countries*, UNCTAD/DITC/COM/31, 2001.

¹¹ M.D. Boehlje, S.L. Hofing and R.C. Schroeder, *Financing and Supplying Inputs to the Twenty-First Century Producer*, Purdue University Department of Agricultural Economics, Staff Paper 99-11, 31 August 1999.

II. ОПЫТ И НОВОВВЕДЕНИЯ В ФИНАНСИРОВАНИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЦЕПИ ПОСТАВОК

A. Финансирование сельскохозяйственной цепи поставок: общий анализ

20. Использование методов структурирования для уменьшения рисков ссудодателей стало достаточно распространенным в международной торговле и проектном финансировании. С помощью этих методов ссудодатели могут трансформировать свой риск из кредитного риска в риск падения производства заемщика и перенести часть остающихся рисков на третьи стороны. Эти методы могут быть адаптированы к сельскохозяйственному финансированию.

21. Тем самым ссудодатель использует сильные стороны цепи поставок для снижения рисков по своим кредитам. Риск того, что производитель или переработчик сельскохозяйственной продукции не захочет возратить заем, гораздо более высок, чем риск того, что производитель не сможет произвести ожидаемый объем продукции или же переработчик прекратит свою деятельность по переработке. Заемщики получают выгоду не только благодаря увеличению кредитования на более льготных условиях, но и благодаря получению кредитов, которые отражают динамику движения денежных средств, связанную с их деятельностью по производству, переработке и торговле.

22. Ссудодатели могут выбирать между различными методами, и предоставленное в результате финансирование может варьироваться от сравнительно простых финансовых продуктов до исключительно сложных комплексных систем сельскохозяйственного финансирования.

23. Возможно, самый простой метод - финансирование под складскую квитанцию либо в его традиционной форме (когда банк приобретает контроль над сельскохозяйственными товарами на складе и в случае неисправности заемщика может обратиться взыскание на товары и продать их), либо в форме соглашений об обратной закупке (репо). Традиционное финансирование против складской квитанции широко обсуждалось

в предыдущих докладах ЮНКТАД¹². В случае репо банк вместо того, чтобы принимать обеспечение в виде товара на складе или в пути, фактически приобретает товар и одновременно подписывает контракт обратной продажи через *x недель* по цене, которая отражает стоимость кредита с первоначального момента продажи по момент перепродажи. Репо используется не только применительно к товарам на складе, но и применительно к товарам в пути. Они вошли в практику недавно и используются лишь немногими кредиторами, такими, как "Рабобанк", "АВН АМРО" и торговая компания "Луи Дрейфос". Эта форма финансирования выгодна для банка, который получает право собственности на товары и поэтому может реализовать их без обращения в суд. Однако во многих развивающихся странах еще не имеется необходимой нормативно-правовой базы, регламентирующей права финансового учреждения по реализации заложенного обеспечения в случае неисправности заемщика. В последние годы финансирование производства сельскохозяйственного сырья с помощью репо вошло в практику более чем десяти стран.

24. Банки могут также захотеть иметь товары в качестве обеспечения в период их перемещения по всей цепи поставок, а не только в одной ее точке или на одной ее стадии. Например, банк может открывать финансирование после поступления товара на периферийный склад, и продолжать его на этапах транспортировки и переработки товара, а затем его доставки на экспортный склад или его экспорта и погрузки на судно, транспортировки в страну-импортер и затем вновь погрузки на склад. При этом банки обычно работают с привлечением специализированных управляющих обеспечением, агентов, которые принимают ответственность за контроль над запасами и потоками товаров. Эта форма финансирования рассматривается в разделе В ниже.

25. Вместо получения более надежного обеспечения с помощью контроля за товарами банки могут структурировать свое финансирование вокруг платежей от покупателей, таких, как переработчики, торговые фирмы или конечные потребители, прежде всего промышленные потребители и супермаркеты, и/или вокруг поставок сельскохозяйственных материальных ресурсов. Это срабатывает, когда имеются регулярные контакты между получателями финансирования и покупателями и/или поставщиками аграриев. Чем теснее такие контакты, тем проще наладить

¹² UNCTAD, *Collateralized Commodity Financing with Special Reference to the Use of Warehouse Receipts*, UNCTAD/COM/84, 1996. Хорошие исследования разнообразных систем финансирования под складскую расписку на материале одной страны (Филиппин) со всеми присущими им проблемами см. R. Montemayour, *The role of financial instruments for commodity trade in poverty reduction: The Philippine experience, regional workshop on commodity export diversification and poverty reduction in South and South-East Asia*, UNCTAD/ESCAP, Bangkok, April 2001.

финансирование. Модели финансирования бывают разными; в разделе С подробнее рассматриваются следующие модели:

- практика передачи кредита, традиционно используемая во многих странах (крупные торговые структуры или переработчики предоставляют авансы более мелким торговцам, которые в свою очередь авансируют сельскохозяйственных производителей, которые должны поставить им свои товары);
- лизинг сельскохозяйственного оборудования;
- возмещение кредитов на основе регулярных продаж по официальным каналам (например, голландские цветочные аукционы, сбытовые агенты на овощном рынке Рюнжи во Франции или супермаркеты)¹³;
- более сложные интегрированные системы сельскохозяйственного финансирования.

26. Банки могут даже проявлять инициативу и создавать структуры, обеспечивающие связь между аграриями и потребителями. В этом случае банки обычно инвестируют капитал этой новой структуры и получают высокий уровень контроля над руководством. Часто это считается формой "главного финансирования", однако в развивающихся странах используется и ряд других терминов. Такая структура, как специализированная сельскохозяйственная кредитно-сбытовая фирма, после этого станет каналом предоставления ссуд. Этот метод рассмотрен в разделе D.

В. Контроль за цепью поставок: роль складов и управляющих обеспечением

27. В качестве обеспечения банкам нужна недвижимость, которую легко реализовать. Часто обеспечение, которое производители, переработчики и торговцы в состоянии предложить, бесполезно для банков, поскольку те не в состоянии реализовать его. Если же банки соглашаются принять такое обеспечение, то заемщики могут и не захотеть предоставить его, поскольку банки требуют погашения по фиксированному графику,

¹³ Подробные примеры такой формы финансирования в овощеводстве (например, экспорт из Замбии и Зимбабве) можно найти в UNCTAD, *Leveraging Offshore Financing to Expand African Non-Traditional Exports: The Case of the Horticultural Sector*, UNCTAD/DITC/COM/2003/4, 2003.

который не отражает динамики и рисков движения денежных средств в сельском хозяйстве¹⁴.

28. Некоторые банки готовы принять в качестве обеспечения товары на складе, однако только в городах или портах¹⁵. Поскольку в этой части цепи поставок товары обычно перемещаются довольно быстро, масштабы использования этого метода для повышения доступа сектора к финансированию довольно ограничены. Его можно расширить, принимая товары в качестве обеспечения на этапе их перемещения по цепи поставок от производителя к импортеру. Банки не могут ожидать в этой области сравнительных преимуществ. Поэтому большинство банков, представляющих подтоварное финансирование на этой основе, используют независимую третью сторону, управляющего обеспечением, например "АКЕ одит контрол энд экспертиз", "Корнелдер", "Котекна" или "Сосьете женераль де сюрвеянс"¹⁶.

29. Для банков, которые хотят финансировать сырьевую торговлю, важность управляющих обеспечением в предстоящие годы еще более возрастет. Требования достаточности капитала Базель-2 усилят эту тенденцию. Кроме того, изменятся способы использования банками обеспечения. Нынешние одномоментные операции, когда банк предоставляет финансирование под товары, поступающие на склад заемщика, все еще преобладают. В будущем, вероятно, появятся более сложные системы финансирования.

¹⁴ A.W. Shepherd, *Financing Agricultural Marketing: The Asian Experience*, Agricultural Management, Marketing and Finance Service Occasional Paper 2, FAO, Rome 2004. Однако Шеферд приходит к выводу, что в Азии неформальный кредит обычно отвечает потребностям торгово-посреднических структур.

¹⁵ К числу исключений относятся "зерновые банки", существующие в ряде стран Сахеля и в Бангладеш. Вместо непосредственной продажи зерна после сбора урожая по низкой цене крестьяне сдают урожай на общинный склад, а банки предоставляют сезонное финансирование против "зернового банка".

¹⁶ В некоторых случаях банки могут не требовать полного контроля за обеспечением, перемещающимся по цепи поставок: вместо этого им необходима лишь своевременная информация. Например, "Сосьете женераль де сюрвеянс" внедрен основанный на Интернете инструментарий, позволяющий банкам, финансирующим зерновую торговлю, контролировать в реальном времени прохождение критических этапов и перемещение через элеваторы, вагоны и суда, включая аспекты качества. И хотя банк не имеет контроля над зерном как обеспечением, он может быстро выявлять расхождения и при необходимости принимать меры по защите своих интересов.

Отчасти это окажется возможным благодаря тому, что некоторые управляющие обеспечением начали предоставлять в распоряжение своих клиентов мощные основанные на Интернете информационно-управленческие инструменты. Перечисленные ниже инструменты все еще сравнительно редки:

- Традиционное финансирование представляется для торговли Юг-Север и Север-Юг, когда финансирование начинается или кончается в порту развивающейся страны. В будущем возрастет важность операций Юг-Юг и операций с периферией;
- Системы, выстроенные вокруг производителей: управляющий обеспечением контролирует запасы и поставки оборудования и материальных ресурсов, используемых аграриями, сырья, поставляемого теми, а также переработанного сырья, производимого переработчиком. Система, организованная в соответствии с этими принципами "АКЕ одит контрол энд экспертиз", в последние годы позволила оживить хлопковый сектор Уганды, и во многих странах имеются большие возможности в секторах хлопка, сахара и растительного масла помимо переработки помидоров, консервирования фруктов и т.п.¹⁷.
- Управляющий обеспечением в виде таких скоропортящихся товаров, как свежие фрукты, рыба или скот, например, для обеспечения финансирования животноводов, которые продают свой крупный рогатый скот или овец на бойни в городах в своих или других странах. После этого управляющий обеспечением контролируют надлежащее кормление скота, его транспортировку на бойни и оплату покупателями.
- Системы, которые обеспечивают основу финансирования на рынке капитала: ряд операций, охватываемых управляющим обеспечением, финансируются с помощью специального механизма, выпускающего краткосрочные обязательства. Это может содействовать совершенствованию международных операций, однако любопытно то, что это же может привести к росту операций, требующих финансирования в местной валюте.

¹⁷ Обсуждение потенциальной роли управляющих обеспечением в том, чтобы финансирование достигло ворот сельского хозяйства, см. A. Soumah, Crop and trade financing to provide small farmers, processors and traders access to agricultural inputs and commodity financing, regional workshop on commodity export diversification and poverty reduction in South and South-East Asia, UNCTAD/ESCAP, Bangkok, 3-5 April 2001.

С. Структурирование финансирования вокруг покупок и продаж аграриев

30. Как указывает один из источников, "увязка ссуд деньгами или натурой со сбытом продукции - мощный инструмент уменьшения необходимости в обычном обеспечении кредитов и снижения трансакционных издержек, связанных с возвратом ссуд, прежде всего в малонаселенных районах"¹⁸.

31. Несколько успешных случаев сельскохозяйственного финансирования в 70-х и 80-х годах основывались либо на монопольном положении покупателя, либо на моделях контрактирования производства. Если монопольные покупатели стали редкими, то контрактирование производства получило распространение, несмотря на проблемы и невозврат ссуд¹⁹. Опыт контрактирования сельскохозяйственного производства, возможно, дает известные основания для озабоченности неравным положением, в котором могут оказаться аграрии при такой системе отношений, или "вытеснением" некоторых аграриев из более выгодных сегментов сектора. Однако они могут использоваться в качестве инструмента для улучшения условий жизни участвующих аграриев²⁰.

32. Контрактирование сельскохозяйственного производства и аналогичные взаимосвязанные системы дают сельскохозяйственным производителям комплексный пакет консультаций, материальных ресурсов кредита, сбытовых услуг, сельскохозяйственной техники, контроля качества и информации. Кредит может поступать от поставщика материальных ресурсов или покупателя или от банка, связанного с системой контрактирования сельскохозяйственного производства, в которой банк принимает на себя риск невозврата ссуды. Если средства поступают от поставщика ресурсов или покупателя, они обычно рефинансируются на основе банковских кредитных линий или выпуска коммерческих бумаг. Условия непосредственного заимствования аграриев прямо отражают доступ торгово-посреднических структур к кредиту. В глобальном плане имеется много примеров систем контрактирования производства, которые успешно доводят финансовые средства до аграриев.

¹⁸ Ф. Холлингер, "Финансирование срочных инвестиций в сельском хозяйстве: анализ международного опыта", Конференция "Путь в будущее для сельского финансирования", АМР США, Вашингтон, 2004 год.

¹⁹ См. A. Dorward, J. Kydd et al. (eds.), *Smallholder Cash Crop Production under Market Liberalisation: A New Institutional Economics Perspective*, CAB International, Wallingford, 1998.

²⁰ См. C.E. Eaton and A.W. Shepherd, *Contract Farming - Partnerships for Growth*, FAO, Rome, 2001.

33. Взаимосвязанные системы, включающие в себя поставку ресурсов, сбыт продукции и связанные кредитные механизмы, скорее всего, станут более важными в предстоящие годы, отчасти из-за того, что потребители часто требуют больше информации о потребляемых ими товарах. Хотя необходимо проследить за тем, чтобы сельскохозяйственные производители не занимали в этих системах подчиненного положения, этот новый момент заслуживает поддержки международного сообщества.

D. Инициативные банки: метод главного финансирования

34. В обычной практике финансирования торговли и проектов банки исходят из того, что обращающиеся к ним заемщики сами надлежащим образом организуют свое производство. Однако некоторые предприятия недостаточно хорошо организованы, даже если они имеют большой потенциал получения дохода, а потому, исходя из обычного отношения банков к возможным клиентам, они неплатежеспособны.

35. Если возможности кредитования достаточно велики, банки могут позволить себе отказаться от работы с этой категорией клиентов. Если же банковская прибыль сужается, то они могут рассмотреть новые методы, которые позволят им работать с такими "неорганизованными" секторами. Это и произошло во второй половине 1990-х годов. Некоторые банки взяли на себя инициативную роль в структурах заемщиков, заполняя пробелы и устраняя слабые места в цепи поставок. В рамках этого процесса они приняли на себя некоторые управленческие функции компаний-клиентов. Таким образом, они обеспечивают генерирование достаточной дебиторской задолженности с низким риском.

36. В странах ОЭСР такого рода финансирование используется главным образом в крупных операциях на сумму от сотен миллионов до нескольких миллиардов долларов США, главным образом в финансировании недвижимости и финансировании строительства стадионов. В секторе сырья оно использовалось для финансирования и реструктуризации крупных угольных портов в Австралии. Банком был создан специальный целевой механизм (СЦМ) для приобретения и реструктуризации порта.

37. В развивающихся странах операции имеют малый масштаб. Потенциально это одно из наиболее перспективных направлений работы банков развивающихся стран, при условии государственной поддержки. Этот метод может использоваться во многих случаях, связанных с малоэффективными или недостаточно используемыми активами, и во многих развивающихся странах такие активы можно легко определить. Однако для этого также необходима смена парадигмы в руководстве и кредитных комитетах банков,

поскольку это представляет собой отход от традиционной коммерческой практики. Ниже представлено несколько примеров.

Индия

38. В Индии банки охотно выступают в качестве партнеров в системах контактирования сельскохозяйственного производства, создаваемых поставщиками сельскохозяйственной техники и других материальных ресурсов для наращивания своих продаж или покупателями для обеспечения качества приобретаемого ими сырья. Некоторые из них, не дожидаясь создания таких систем промышленными фирмами, проявляют инициативу сами, создавая свои собственные системы и подключая к ним поставщиков и потребителей. Например "Рабо Индия файненс Пвт Лтд." в сотрудничестве с рядом компаний по сельскохозяйственному снабжению и обслуживанию создает в сельских районах центры сельскохозяйственного обслуживания. Оказываемые услуги будут во многом аналогичны услугам контрактирования сельскохозяйственного производства, но будут иметь еще большую гибкость и предусматривать оказание более широкого круга услуг, таких, как финансирование под товарно-материальные запасы. Помимо хранения товаров, каждый центр будет арендовать сельскохозяйственную технику, предоставлять розничные сельскохозяйственные ресурсы и информацию крестьянам, предоставлять кредит, реализовывать другие услуги и служить местом, на котором крестьяне могут продавать свою продукцию.

39. Такого рода система может быть тиражирована во многих странах. Компании по производству удобрений и других ресурсов сельского хозяйства утверждают, что реализация их товаров в развивающихся странах ниже оптимума. Каждый дополнительный доллар, израсходованный на их товары, увеличит доход крестьян на несколько долларов. Сбыт сельскохозяйственных товаров улучшается благодаря тому, что супермаркеты в настоящее время играют важную роль в снабжении городского населения сельскохозяйственными товарами, прежде всего в Латинской Америке и некоторых районах Азии. Сегодня перерабатывающие фирмы и иностранные покупатели устанавливают более жесткие стандарты качества продукции. Банки могут создавать такие механизмы, как агросервисные компании, которые увязывают эти элементы цепи поставок, создавая новый рынок.

Филиппины²¹

40. В 1986 году "Рурал бэнк оф Панабо" ("РБП") стал использовать "кооперативную концепцию". "РБП" вложил средства в совместное предприятие, получившее название "Панабо агро-индастриэл корпорейтив" ("ПАИКОР"). "ПАИКОР" - это компания по переработке и сбыту риса, предоставляющая крестьянам все услуги, необходимые им для производства необрушенного риса и производства и сбыта обрушенного риса. Главная цель "РБП" - изыскание путей, с помощью которых мелкие крестьяне могли бы стать совладельцами мукомольного завода, избегая при этом недостатков кооперативов, связанных с участием в его капитале и руководством им. С помощью "ПАИКОР" крестьяне могут получать производственные и инвестиционные ссуды и возвращать их натурой, поставляя необрушенный рис непосредственно на мукомольный завод, совладельцами которого они являются.

41. "РБП" создал эту систему, внося свою долю акционерного капитала при создании "ПАИКОР", что дало первоначальный инвестиционный капитал. Крестьяне внесли свою 45-процентную долю за четырехлетний период в виде поставок необрушенного риса; со временем они увеличили свою долю акций до 42% в 1992 году. В качестве акционеров крестьяне имеют право на получение кредитов от "РБП" через "ПАИКОР", главным образом для приобретения семян и удобрений, а также для среднесрочных вложений. Опыт "РБП" в области финансового контроля и управления стал ключом к успеху "ПАИКОР".

42. "РБП" и "Лэнд бэнк оф Филиппинз" создали отдельный фонд для тиражирования такой методики в других районах страны. Возможные масштабы применения этого метода на Филиппинах и в других странах выходят за рамки сельского хозяйства. Имеются черты его сходства с мелкими проектами строительство-эксплуатация-передача (СЭП). Банк "строит" инфраструктуру и передает контроль местным партнерам, таким, как местные органы власти, общинные фонды или аграрии. Подход, впервые предложенный "РБП", способен создать возможности финансирования более мелких проектов сельскохозяйственной инфраструктуры, в частности таких, как водоснабжение, перерабатывающие предприятия, склады и сельскохозяйственная инфраструктура.

²¹ На основе *Term Financing in Agriculture: A Review of Relevant Experiences*, Vol. 2, *Case Studies*, FAO Investment Centre Occasional Paper 14, October 2003.

Зимбабве

43. Экономика заставила банки проявлять творческий подход и находить новые модели дальнейшего финансирования предприятий сырьевого и перерабатывающего сектора, которые в принципе способны получать достаточную выручку.

44. Хороший пример - садоводческая система 1997 года²². Инвестиционный банк из Соединенного Королевства "Сингер энд Фридландер" создал специализированную компанию "Хортифин" в качестве агента для привлекаемых к проекту производителей цветов, обеспечивающего контроль за производителями и использованием ими денежных сумм для выращивания цветов высокого качества. Производители сбывали свои цветы через компанию "Хортифин", которая привлекла хорошо известную компанию по сбыту цветов и транспортно-экспедиторскому обслуживанию "Винглора".

45. Финансирование для модернизации оборудования, используемого в производстве и перевозке цветов, составило в общей сложности 60 млн. долл. США. Средства были распределены среди крестьян и возвращались путем вычетов из продажной цены с использованием специального офшорного счета, служившего гарантией для ссудодателя, на который зачислялась вся выручка от реализации продукции.

III. СРЕДСТВА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЦЕПИ ПОСТАВОК

46. Среда поддержки сельскохозяйственной цепи поставок постоянно улучшается. Новые технологии, ведущие к резкому снижению издержек, в частности микросхемные карты и Интернет, упрощают создание банками массы новых финансовых связей с аграриями. На финансовых рынках предлагается широкий выбор инструментов управления рисками, которые позволяют банкам повышать свою скорректированную на риск прибыль. Появились новые механизмы, благодаря которым банки и другие структуры могут составлять новые пакеты сельскохозяйственных кредитов и размещать их на рынке капитала.

A. Сельскохозяйственные кредитные карточки

47. Кредитные карточки получили распространение среди городского среднего класса развивающихся стран, однако в сельских районах они реже используются. В нескольких

²² См. UNCTAD, *Leveraging Offshore Financing to Expand African Non-Traditional Exports: The Case of the Horticultural Sector*, UNCTAD/DITC/COM/2003/4, 2003.

странах кредитные карточки появились для финансирования сезонных потребностей аграриев в денежных средствах. В некоторых случаях они были введены в практику компаниями по производству материальных ресурсов, в то время как в других странах они появились благодаря совместным усилиям банков и производственных компаний.

48. Крупнейшая система кредитных карточек такого рода осуществляется в Индии, где правительство через государственный Национальный банк сельскохозяйственного развития (НБСХР) в 1998 году ввело кредитную карточку "Кисан" (на хинди кисан означает крестьянин). Правительство ставит цель оказание необходимой и своевременной поддержки для предоставления крестьянам возможности удовлетворения своих финансовых потребностей в доуборочный период, в том числе для покупки необходимых семян, удобрений и техники. Лимиты устанавливаются на основе обрабатываемых площадей и севооборота и призваны покрыть потребности в кредитах на протяжении всего года. Снятые суммы должны возвращаться в 12-месячный срок; 5 млн. владельцев карточек застрахованы от смерти в результате несчастного случая и от стойкой нетрудоспособности. Впоследствии несколько других банков создали сходные системы расчетов по кредитным карточкам, обычно в сотрудничестве с компаниями, производящими конкретные виды продукции для сельского хозяйства. Конкуренция привела к новаторству, например использованию сезонных кредитов для оплаты дизельного топлива для тракторов и использованию соединяемых по Интернету информационных киосков для предоставления владельцам карточек доступа к дополнительным услугам.

49. В декабре 2003 года в Пакистане банками и компаниями по производству сельскохозяйственной техники был начат совместный экспериментальный проект по созданию аналогичной системы расчетов по кредитной карте. Он также получил поддержку от Департамента международного развития Соединенного Королевства. Проект ориентирован на хозяйства средних размеров, 5-20 га, производящих пшеницу и хлопок. Он предусматривает механизм перечисления 15% прибыли производственных компаний банку за страхование урожая и создание резервов покрытия потерь по ссудам.

50. В начале 1990-х годов в Коста-Рике производственной компанией была создана специализированная финансовая компания "Финансьера трисан", выдающая кредитные карты своим клиентам и потребителям своих клиентов. Благодаря этому появилась более экономичная альтернатива традиционным системам коммерческого кредита. Система

оказалась рентабельной, поскольку сравнительно высокий показатель невозврата ссуд компенсировался за счет более высоких ставок процента по остаткам²³.

51. Аналогичная практика может быть введена и в других странах, и здесь имеются возможности для новаторства. Кредитные карточки могут использоваться в качестве смарт-карт, например дающих возможность совершения более широкого круга операций, таких, как гарантирование срочных продаж, установление цены или операции по управлению погодными рисками или получения финансирования под залог товарно-материальных запасов²⁴. Можно рассчитывать и на другие выгоды, поскольку финансирование дает банкам возможность составления "досье заемщика" по отдельным хозяйствам. Банки могут составлять рейтинги аграриев и принимать на основе этих рейтингов будущие кредитные решения, при этом предоставляя показывающим высокие результаты аграриям возможность более широкого доступа к среднесрочному кредиту.

В. Управление риском в сельскохозяйственном финансировании

52. Банки могут устранить почти все риски, используя механизм кредитования, который обеспечивает автоматическое возмещение, пока клиент продолжает выполнять условия договора. При этом некоторые риски сохраняются, поскольку не исключено, что клиент может не по своей вине не получить ожидаемой прибыли. Однако финансист может управлять таким внешним риском. Обеспечение своевременной поставки качественных семян и других материальных ресурсов, а также техники и услуг сельхозпропаганды часто уменьшают риск падения объема производства, когда аграрий производит продукции меньше, чем запланировано. Применительно к международным операциям банки могут получить страхование от политических потрясений.

²³ См. M.D. Wenner, R. Quiros, *Agricultural Credit Card Innovation: The Case of Financiera Triasan*, Best Practices Series, Inter-American Development Bank, 2000 (имеется на www.iadb.org/sds/publication/publication_2007_e.htm).

²⁴ См. UNCTAD, *Farmers and Farmers' Associations in Developing Countries and Their Use of Modern Financial Instruments*, UNCTAD/DITC/COM/35, 2002.

53. Труднее управлять риском, связанным с ценами и погодными условиями, однако доступ к новым механизмам улучшается²⁵. Инструменты управления рисками погодных условий встраиваются в пакеты сельскохозяйственного финансирования в Индии²⁶. В последние годы созданы новые рынки управления рисками колебаний сырьевых цен, прежде всего в Азии и Латинской Америке. Несмотря на несколько заявлений в рамках Африканского союза о необходимости создания африканской товарной биржи, здесь Африка значительно отстает. Международное сообщество предпринимает определенные усилия в целях того, чтобы аграрии из развивающихся стран имели доступ к крупным товарным биржам для реализации таких товаров, как какао и кофе²⁷.

С. Мобилизация рынка капитала

54. Международное финансирование легче всего привлечь для производства товаров, обращающихся в международной торговле. Издержки финансирования в местной валюте часто высоки, поскольку к высоким местным ставкам для первоклассных заемщиков обычно приплюсовывается чрезмерно большая норма прибыли. Альтернатива - обойти банковский рынок и использовать рынок капитала, на котором инвесторы обычно получают достаточно низкий процент. Это может быть сделано для сравнительно небольших кредитов и возможно без участия банков.

55. Например, в Колумбии несколько систем сельскохозяйственного финансирования структурированы как секьюритизации с использованием краткосрочных ценных бумаг, обращающихся на колумбийской Национальной сельскохозяйственной и скотоводческой бирже (БНА). Обычная схема предусматривает получение скотоводами десятков миллионов долларов США в виде сезонного финансирования для покупки кормов для скота по ставкам, определяемым на основе конкуренции между институциональными инвесторами на колумбийских фондовых и товарных биржах²⁸.

²⁵ Аграрии также получают выгоду от использования рыночных инструментов управления рисками, поскольку они подвергаются меньшему нажиму, который вынуждал бы их использовать в качестве стратегии управления рисками диверсификацию. Такая традиционная стратегия управления рисками в настоящее время приводит к значительной потере доходов, в частности, среди сельской бедноты.

²⁶ См. World Bank/IFC, *Piloting weather risk insurance in India*, DevNews Media Centre, 27 August 2003.

²⁷ Следует, в частности, обратить внимание на работу Международной целевой группы по управлению товарными рисками в развивающихся странах, www.itf-commrisk.org.

²⁸ См. UNCTAD, *Farmers and Farmers' Associations in Developing Countries and Their Use of Modern Financial Instruments*, UNCTAD/DITC/COM/35, 2002.

56. Освоение возможностей местных рынков капитала для финансирования местного сельского хозяйства - структурное нововведение, которое может создавать существенные трудности. Эти трудности вызваны существующими правилами и регламентациями, которые не разрешают нововведений, а также из-за недостаточной осведомленности, в частности, институциональных инвесторов. Директивные органы, очевидно, призваны сыграть свою роль в пересмотре политики и законов, касающихся пенсионных фондов и других институциональных инвесторов и вторичной торговли "сельскохозяйственными бумагами". Они также могут активно содействовать формированию этого рынка на основе пропаганды, разъяснительной работы и поддержки экспериментальных проектов при содействии международного сообщества. Правительствам также следует предпринимать более активные усилия, призванные убедить доноров и международные финансовые институты поддерживать работу в этой области.

IV. НЕКОТОРЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ И ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ

57. Продовольственная и сельскохозяйственная организация и "ГТЦ" ("Дойче гезельшафт фюр текнише цузамменарбайт"), которые опубликовали в 1998 году ряд докладов по теме "Новый взгляд на сельскохозяйственное финансирование", задали вопрос:

"Отражает ли нынешнюю скудость программ сельскохозяйственного кредита (и фондов сельскохозяйственного кредитования) во многих развивающихся странах снижение эффективного спроса на сельскохозяйственный кредит, или же могут быть названы еще какие-то политические, структурные или практические условия, которые ограничивают приток кредита в сферу сельскохозяйственного производства и связанные отрасли пищевой промышленности? Если же ограничения имеются и могут быть названы, то какие меры следует предложить правительствам и учреждениям-донорам для устранения таких ограничений?"²⁹

58. Частный сектор, иногда при поддержке доноров, апробировал новаторские подходы и механизмы. Однако его работа далеко недостаточна для удовлетворения огромного спроса на сельскохозяйственный кредит.

59. Опыт, изложенный в настоящем докладе, показывает, что доноры и государства должны сегодня вернуться к вопросу о сельскохозяйственном финансировании. Новый непредвзятый взгляд на когда-то безуспешное дело мог бы оказаться полезным для всех.

²⁹ FAO/GTZ, *Agricultural Finance Revisited: Why*, June 1998.

60. Создание новых кредитных программ на основе внедрения передового опыта или использования новаторских методов могло бы оказать существенное воздействие на развитие, поскольку микрофинансирование не стало необходимым решением. Как отмечали некоторые экономисты, "если раньше это были накопления, то теперь забытая половина сельского финансирования - сельскохозяйственный кредит. Здесь имеется колоссальный неосвоенный потенциал!"³⁰. "Между донорами и практическими работниками складывается растущий консенсус о том, что микрофинансирование... не способно удовлетворить многие финансовые потребности и использовать многие возможности, связанные с сельским хозяйством, в частности те из них, которые требуют более крупных сумм и более длительных сроков погашения"³¹.

61. Успешные методики могут быть усовершенствованы путем повышения охвата и эффективности специализированных кредитных институтов или систем или путем более широкого использования группового кредитования в целях снижения кредитных рисков. Старые институты могут быть реформированы и стать жизнеспособными, какими стали банки сельскохозяйственного развития "Банк ракьят Индонезия" ("БРИ") в Индонезии и "Бэнк фор агрикалчер энд агрикалчерл кооперативз" ("БААК") в Таиланде³². К сожалению, можно назвать мало успешных реформ банков сельскохозяйственного развития и сходных институтов. Методы группового кредитования можно усовершенствовать с использованием ряда "заместителей обеспечения"³³. Перенос акцента с сельскохозяйственного финансирования на сельское финансирование, которое учитывает не только потребности в кредите сельскохозяйственных производителей, но и их внесельскохозяйственную деятельность и накопления, помогла преодолеть убытки некоторых банков. Однако сельскохозяйственное кредитование из этого процесса часто

³⁰ Х.Д. Сейбель, "Финансирование производства сырья: коммерческое предложение? Микро- и мезофинансирование производства, переработки и торговли сельскохозяйственным сырьем", Международный семинар по финансированию переработки сырья на мелких предприятиях: от макро- к мезофинансированию, Общий фонд для сырьевых товаров, Хартум, 9-11 ноября 2003 года.

³¹ Ф. Холлингер, "Финансирование срочных инвестиций в сельском хозяйстве: анализ международного опыта", Конференция "Путь в будущее для сельского финансирования", АМР США, Вашингтон, 2004 год.

³² См. H.D. Seibel (IFAD), *Agricultural development banks: Close them or reform them?* *Finance and Development*, World Bank/IMF, 37(2), June 2000.

³³ См. B. Balkenhol, H. Schütte, *Collateral, Collateral Law and Collateral Substitutes*, Social Finance Programme Working Paper 26, ILO, Geneva, 1996.

выпадает. Базу политики и правового регулирования можно улучшить в целях более действенного сельскохозяйственного кредитования.

62. В настоящем докладе основное внимание уделяется финансированию, а также сельскохозяйственной цепи поставок. Были представлены некоторые новаторские подходы, которые часто не рассматриваются в международных дискуссиях о сельскохозяйственном финансировании. Эти подходы - не панацея для сельскохозяйственного развития или борьбы с нищетой, однако они могут оказаться полезными для тех, кто имеет определенный минимум сельскохозяйственных активов и предпринимательского духа. Они заслуживают места в сельскохозяйственной политике и рамках развития. Как можно их реализовать, учитывая специфику каждого товара и каждой страны?

63. Правительства, международное сообщество, частные предприятия и гражданское общество должны учитывать политику, структурные и практические условия, которые могут ограничивать или стимулировать тиражирование успешных новых методов и развитие более новаторских систем сельскохозяйственного финансирования.

64. На **уровне политики** международному сообществу и правительствам стран следует уделять больше внимания вопросу сельскохозяйственного финансирования. Большинство бедных людей мира получают средства к существованию в сельском хозяйстве, и без более широкого доступа к финансированию прогресс этого сектора будет оставаться медленным. Доноры помощи не могут поддерживать цели, сформулированные в Декларации тысячелетия, и при этом поворачиваться спиной к сельскохозяйственному финансированию, причем даже в своих стратегиях сельского финансирования. Равным образом страны-получатели должны обеспечить то, чтобы сельскохозяйственное финансирование занимало видное место в их планах уменьшения масштабов нищеты и других договоренностях с донорами.

65. Правительствам следует создать политические, юридические и регулятивные рамки, создающие возможности эффективного финансирования производства сырья³⁴. Если правительства желают улучшить финансирование по всей цепи поставок, им следует в первую очередь заняться юридической средой в таких областях, как права собственности,

³⁴ См. FAO/GTZ, *Agricultural Finance: Getting the Policies Right*, FAO, 1998.

банкротства и передаваемость складских квитанций, контрактов и экспортных лицензий³⁵. Учреждениям-донорам следует поддержать усилия правительств.

66. На **структурном уровне** самое слабое звено - это, вероятно, местные банки. Местные банки могут стать одной из главных движущих сил расширения сельскохозяйственного финансирования, поскольку механизмы финансирования способны повысить их конкурентоспособность и рентабельность за счет обслуживания новых сегментов и новых рынков или за счет получения дополнительного дохода от работы с нынешней клиентурой³⁶. Можно сделать большее для укрепления такого понимания сырьевого сектора и структурированных инструментов финансирования.

67. Кроме того, имеется возможность укрепления структур по обеспечению финансирования торговли. Международные организации, которые финансируют инфраструктуру сырьевого сектора в развивающихся странах, такие, как Международная финансовая корпорация (МФК), Европейский инвестиционный банк и Корпорация развития Содружества, могут расширять свое финансирование в "цепных интеграторах", таких, как складские компании, управляющие обеспечением, сбытовые компании, СЦМ, обслуживающие конкретные секторы/компании, а также товарные биржи. Например, для повышения доступности услуг по управлению обеспечением для более широкой группы игроков, международные финансовые институты и местные банки могли инвестировать в такие компании, объединяясь с опытным управляющим обеспечением для получения необходимых технических знаний. Новаторские способы сельскохозяйственного финансирования могут быть тиражированы³⁷. Можно назвать следующие примеры эффективной практики:

³⁵ Подробный перечень см. в N. Budd, Legal and regulatory aspects of financing commodity exporters and the provision of bank hedging line credit in developing countries, UNCTAD/COM/56, 1995.

³⁶ J. Bucheneau, *Innovation Products and Adaptations for Rural Finance*, Frontier Finance International, www.basis.wisc.edu/rfc/documents/theme_products.pdf.

³⁷ В результате работы ЮНКТАД в Индии в этой стране в настоящее время создается такая компания. Было бы весьма полезно, если бы аналогичная компания с региональной направленностью могла бы быть создана в Африке.

- МФК, при поддержке швейцарского агентства помощи "СЕКО" в хлопковой отрасли Таджикистана, 2003 год³⁸.
- Финансирование под складские квитанции и структурированное товарное финансирование Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) в Восточной Европе и бывшем Советском Союзе.
- Инвестиции голландского банка развития "ФМО" в механизм финансирования сельскохозяйственных репо в Российской Федерации.

68. В этой связи "доноры должны проявлять творческий подход в изыскании путей взаимодействия с хозяйствующими субъектами частного сектора. Частные компании продемонстрировали гибкость в охвате более бедных крестьян основанными на кредите операциями, при этом доноры могут сталкиваться с ограничениями на прямую поддержку компаний, обусловленными отчасти проблемой выгод от использования государственных средств, которая может быть получена отдельными компаниями в результате повышения прибыли и усиления позиций на рынке"³⁹. Им следует искать механизмы, с помощью которых они могут оказывать поддержку. Это могло бы включать в себя прямое финансирование "цепных интеграторов" (как и указанных выше примеров МФК, ЕБРР и "ФМО"); финансирование неправительственных организаций или СЦМ, которые обеспечивали бы некоторые из основных вспомогательных функций (например, сельхозпропаганда, обучение и управление); или покрытие некоторых рисков (например, политических).

³⁸ Такое финансирование напоминает финансирование "РБП" ПАИКОР на Филиппинах. Участвующие крестьяне создали ассоциацию хлопкопроизводителей в качестве механизма финансирования хлопка и сбыта. Эта ассоциация, финансируемая главным образом с помощью кредита МФК, обеспечила надлежащее управление путем привлечения СЦМ в виде "партнерства с частным предприятием", которое организует обучение крестьян и управление крестьянскими организациями (IFC press release, "IFC Helps Struggling Tajik Cotton Farmers").

³⁹ Д. Пирс, Кредитование аграриев как покупателей и поставщиков: призваны ли доноры сыграть свою роль? Конференция "Путь в будущее для сельскохозяйственного финансирования", АМР США, Вашингтон, 2004 год.

69. На **практическом уровне** частный сектор продемонстрировал, что сельскохозяйственное финансирование может быть устойчивым, однако для того, чтобы успешный опыт получил широкое применение, оно нуждается в поддержке. В документе ФАО отмечается, что "срочное финансирование [сельского хозяйства] не является привлекательным видом деятельности для институтов сельского финансирования, в особенности при наличии других менее рискованных вариантов инвестиций, таких, как краткосрочные вложения или казначейские векселя. Поскольку спрос на краткосрочные кредиты в городских и пригородных районах в большинстве стран далеко не удовлетворен, подход "свободной конкуренции" вряд ли приведет к увеличению объема срочного сельского финансирования в ближайшем будущем"⁴⁰.

70. Правительствам и международному сообществу следует поддержать экспериментальные проекты сырьевого финансирования. Им следует с использованием различных средств стимулировать исследование этих проблем и обмен опытом между практиками и руководством государственных органов. Им также следует способствовать снижению транзакционных издержек на основе финансирования разработки планов финансирования производства некоторых сырьевых товаров.

71. Расширение финансирования могло бы высвободить потенциал роста сельского хозяйства в развивающихся странах. В первую очередь выгоду от этого получит сельская беднота, поскольку в этом отношении она в настоящее время ущемлена. Международные нововведения, рассматривавшиеся в настоящем докладе, могли бы помочь достижению такого результата. Более совершенные методы финансирования способны разорвать порочный цикл бедности, превратив его в добродетельный цикл роста. Однако для того чтобы это стало возможным, потребуется существенная поддержка доноров. Поэтому учреждениям по оказанию помощи следует вновь серьезно рассмотреть ту степень первоочередности, которую они в настоящее время определяют для программ сельскохозяйственного кредита.

⁴⁰ Ф. Хёллингер, "Финансирование срочных инвестиций в сельском хозяйстве: анализ международного опыта", Конференция "Путь в будущее для сельского финансирования", АМР США, Вашингтон, 2004 год.