

Кыргызстан и Таджикистан



Расширение возможностей
финансирования в сельской
местности



Продовольственная и
Сельскохозяйственная
Организация ООН



Европейский Банк Реконструкции
и Развития

РАСШИРЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

КЫРГЫЗСТАН..... 1

ТАДЖИКИСТАН..... 65

Благодарность

В рамках договора о сотрудничестве, Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) поручил выполнить данный анализ экономической осуществимости Отделению центра инвестиций Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО). В совместном финансировании участвовали ФАО и Фонд стран раннего переходного периода (ЕТС) при ЕБРР.

Данное исследование по двум странам является результатом ряда встреч, в том числе с представителями государственных и частных структур Кыргызстана и Таджикистана; в частности с сотрудниками соответствующих министерств, крупных банков, а также небанковских финансовых структур, международных финансовых организаций, односторонних и разноплановых донорских организаций, НПО; с членами профсоюза фермеров и ассоциаций частного сектора; с сотрудниками и клиентами финансовых учреждений.

Доклад был составлен под руководством г-на Эммануэля Хидиер (ФАО, Отдел центра инвестиций); основными авторами являются г-н Майкл Маркс (ФАО, Отдел центра инвестиций)- раздел исследований по Кыргызстану, и г-н Фрэнк Холлинггер (ФАО, консультант)- раздел исследований по Таджикистану; рецензенты - г-жа Сабина Дзиурман (ЕБРР, Группа малого бизнеса) и г-н Эммануэль Хидиер (ФАО, Отдел центра инвестиций).

Команда ФАО благодарит за оказанное содействие представителей министерства сельского хозяйства; сотрудников коммерческих банков, поддерживаемых ЕБРР; провайдеров международной технической поддержки, оказывающих помощь коммерческим банкам в небольших кредитных операциях; государственных представителей ФАО и сотрудников ПРООН из обеих стран; а также всех отдельных лиц, оказывающих поддержку в ходе встреч.

Нам хотелось бы поблагодарить всех представителей государственных и частных структур, которые согласились участвовать в ряде обсуждений, и в какой-либо мере внесли свой вклад в создание отчета.

Отдельное спасибо хотелось бы сказать сотрудникам компании М-Вектор за их участие, ответственность и проведение исследований в сельской местности, в частных землях и компаниях по производству пищевых продуктов.

КЫРГЫЗСТАН

**РАСШИРЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ В
СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ**

КЫРГЫЗСТАН

РАСШИРЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

СОДЕРЖАНИЕ

Эквиваленты иностранной валюты/Измерения/Глоссарий/ Аббревиатуры.....	iv
ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА.....	v
1. ВВЕДЕНИЕ.....	12
2. ОБЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ	14
2.1 Обзор	14
2.2 Экономика	15
3. СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ СЕКТОР	18
3.1 Обзор	18
3.2 Тенденции производства.....	18
3.4 Сырье и техника	27
3.5 Переработка сельскохозяйственного сырья	28
3.6 Выводы.....	31
4. ФИНАНСОВАЯ ЧАСТЬ	33
4.1 Обзор	33
4.2 Коммерческие банки.....	34
4.3 КАФК.....	38
4.4 Микрофинансовые институты	40
4.5 Кредитные союзы	43
4.6 Предоставление кредитов предприятиям сельского хозяйства.....	44
4.7 Основные проблемы	45
5. СПРОС НА ФИНАНСЫ ДЛЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА.....	47
5.1 Количественная оценка спроса	47
5.2 Качественный анализ спроса	48
6. ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ	49
6.1 Выводы.....	49
6.2 Рекомендации для коммерческих банков.....	50
6.3 Другая техническая помощь и поддержка	54
6.4 Финансирование цепочки поставок	55
6.5 Рекомендации для НБКР	56
6.6 Рекомендации для ЕБРР	56

Диаграммы 1 и 2: Количество и стоимость выданных кредитов по размеру кредитов (март 2006)

ТАБЛИЦЫ:

- 1** **Годовая инфляция и курсы валют 2000-2005**
- 2** **Основная сельскохозяйственная продукция (2001-2005;)**
- 3** **Основные экспортируемые сельскохозяйственные товары (2004)**
- 4** **Основные импортируемые сельскохозяйственные товары (2004)**
- 5** **Основные характеристики видов фермерских хозяйств (2002)**
- 6** **Производство зерновых по категориям фермерских хозяйств (2004)**
- 7** **Поставки согласно фермерским соглашениям (2005)**
- 8** **Ключевые показатели микрофинансовых институтов на июнь 2005 года**
- 9** **Рекомендации фермеров финансовым институтам**

ПРИЛОЖЕНИЯ:

- 1** **Предлагаемый продукт: Микро-кредит “Белая касса”**
- 2** **Баланс и Отчет о прибылях и убытках коммерческих банков Кыргызстана на 31 декабря 2005 года**

Денежные эквиваленты (2006)

USD 1.00 = KGS 40.7800 (Март 2006)
KGS 1.00 = USD 0.0245

Сокращения

ААК	Ассоциация агро-промышленников Кыргызстана
АР	Азиатское развитие
ссф	Стоимость, страхование, фрахт
ДМР	Департамент международного развития
ЕБРР	Европейский банк реконструкции и развития
ЕС	Европейский союз
ФАО	Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН
ФККУ	Финансовая компания поддержки и развития кредитных союзов
фв	Франко-вагон
ВВП	Валовой внутренний продукт
ГТЦ	Немецкое общество технического сотрудничества
ИДА	Международная ассоциация развития
ИФАД	Международный фонд развития сельского хозяйства
ИФК	Международная финансовая корпорация
ИФДЦ	Международный центр по развитию плодородности
ИФИ	Международное финансовое общество
КАФК	Кыргызская финансовая корпорация сельского хозяйства
МКА	Микро-кредитное агенство
МКК	Микро-кредитная компания
МФК	Микро-финансовая компания
МФИ	Микро-финансовый институт
МСФФ	Финансовая компания по поддержке микро- и малого предпринимательства Кыргызстана
МТ	Метрическая тонна
НБФИ	Небанковское финансовое учреждение
НБКР	Национальный банк Кыргызской Республики
НЕС	Нигде не указано и не отмечено
НПО	Неправительственные организации
РКП	Риск кредитного портфеля
СМЕ	Предприятия малого и среднего бизнеса
ЮСАИД	Агентство США по международному развитию

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

(i) **Введение.** Данный анализ осуществимости был подготовлен от лица ЕБРР в период с августа 2005 г. по апрель 2006 г. Его цель - описать различные варианты дальнейшего вовлечения коммерческих банков, поддерживаемых Финансовой компанией по микро- и малому предпринимательству Кыргызстана (МСФФ), в кредитование сельскохозяйственной сферы. Для этой цели были организованы две короткие миссии в Кыргызстан и заказаны два отдельных исследования в консалтинговой компании - по фермерским домохозяйствам и по компаниям, перерабатывающим сельскохозяйственную продукцию.

(ii) **Экономика.** В 2005 г. экономика Кыргызстана насчитывала примерно 2,2 млрд. USD или 94 млрд. KGS по рыночным ценам. Ежегодный ВВП на душу населения составлял 430 USD в год. Основным источником ВВП в 2004 г. являлась сфера услуг (42%), сельское и лесное хозяйство (37%) и промышленность (21%). С 1991 по 1996 гг. ВВП уменьшился практически вдвое. В 1996 г. ситуация стала улучшаться, в основном благодаря росту сельского хозяйства и добыче золота, и экономический рост стал более устойчивым и составил 5% в год. Но по-настоящему уровень ВВП вырос в 2003 и 2004 гг., и составил 7% и 7,1%, но в 2005 г. вновь упал (-0,6%). В 2004 г. экспорт увеличился до 733 млн. USD, тогда как доля импорта составляла 941 млн. USD. С 2000 г. уровень инфляции не сильно варьировался. Данные 2005 г. показывают, что ежегодный уровень инфляции составлял 4,9%. Ожидается, что ВВП вырастет в 2006 г. до 5% и до 5,5% в 2007 г., а уровень инфляции составит 5,7% и 4,5% в 2006 и 2007 гг. соответственно. Национальная валюта обесценилась по сравнению с USD примерно с 1:48 в 2000 г. до 1:44 в 2004, и более или менее стабилизировалась в 2004 и 2005 гг.- курс составил 1:41.

(iii) **Сельскохозяйственный сектор.** Сельское хозяйство - это самый важный экономический сектор страны. В сфере сельского хозяйства в 2003 г. работало 950 000 человек, что составляет 52% от всей рабочей силы; на его долю приходилось 36,6% ВВП в 2004 г., а также 11% всей стоимости экспортных товаров, составляющей 81 млн. USD. Наиболее важными экспортными сельскохозяйственными товарами являются хлопок, сахар и табак. Все остальные экспортные товары представляют гораздо меньшую ценность, но каждый занимает определенную нишу на рынке, расширение которой время от времени варьируется.

(iv) На пахотные земли приходится всего 1,411 млн. га, три четверти из которых орошаются. Большинство сельскохозяйственных земель представляют собой пастбища. Наряду с распределением земель усилилось и их использование. Система сельского хозяйства отмечена высоким уровнем рассредоточенности операций, исключение составляют лишь сфера работ с зерновыми культурами (кроме пшеницы), картофелем и скотом. Наиболее важной зерновой культурой является пшеница. Важны также картофель и хлопок; за ними следуют ячмень, кукуруза, табак, сахарная свекла, рис,

масляные семечки и овощи (включая капусту, томаты, лук, морковь и огурцы). Наиболее важными видами фруктов являются яблоки, за ними следуют абрикосы, груши, айва, грецкие орехи, вишня, виноград, и персики. Некоторые ягоды и грибы тоже обладают хорошим экспортным потенциалом.

Животноводческий сектор является наиболее важной отраслью в районах малопродуктивных земель и высокогорных пастбищ. За крупным рогатым скотом следуют козы, бараны, лошади, яки и свиньи. Мясо и коровье молоко являются самыми важными продуктами.

Потребление удобрений и агрохимикатов находится ниже среднего мирового уровня. Это связано с прибыльностью инвестиций, поглощающей способностью рынка и отсутствием логической системы снабжения, вызванной исчезновением учреждений, контролируемых государством в период центральной плановой экономики.

(v) После обретения независимости, в сельскохозяйственном производстве появилось три новых единицы, включающих: (i) домохозяйства, (ii) частные фермы и (iii) сельскохозяйственные компании и коллективы. Большая часть домохозяйств (0,9 млн.) производит почти половину от общего количества продукции на 5% от общей площади пахотных земель страны. Гораздо меньшее количество частных ферм (около 250 тыс.), которые в среднем обрабатывают 4 га земли, производят 40% от общего объема сельскохозяйственной продукции, нанимая примерно половину сельскохозяйственных рабочих и внося около 60% от общей добавленной стоимости, работая на 70% пахотных земель. Наконец, небольшое число бывших колхозов использует большую территорию для производства своей продукции, но эффективность их работы оценивается в пределах добавочной стоимости и соотношении ввода-вывода продукции, и она значительно ниже этого же уровня частных ферм и домохозяйств. Таким образом, частные фермы являются наиболее интересным видом клиентуры для коммерческих банков. Домохозяйства с их маленькими участками имеют недостаточно земли для гарантии крупных инвестиций, и, таким образом, могут стать клиентами МФИ и кредитных союзов, если только они не захотят инвестировать перерабатывающую отрасль и вкладывать средства в машинное оборудование.

(vi) Агро-перерабатывающая промышленность является достаточно важной отраслью для страны, но она все еще слабо развита. Необходимость переработки фруктов и овощей для внутреннего рынка, в основном для жителей г.Бишкек, оценивается в 1 млрд. KGS. В стране насчитывается около 100 функционирующих компаний, перерабатывающих сельхозпродукцию, которые в основном производят макароны, хлебобулочные изделия, молочные продукты, мясо, корм для скота и продукты из фруктов и овощей. Внутренние производители зачастую, но не всегда, используют устаревшую технику, невзрачную упаковку и маркировку, непривлекательный дизайн продукции; и продают немарочный товар, качество которого не соответствует цене. Очень часто встречается некачественный менеджмент и отсутствие маркетинговых навыков в работе. Компании, пережившие развал СССР и распад традиционных рынков, оказались неспособны для работы на маленьком рынке, приносящим небольшую прибыль. Недавно иностранные компании стали вкладывать инвестиции в рафинадные заводы, заводы по производству мясопродуктов и молочных

изделий, секторы производства соков и макарон, где управление находится на более высоком уровне, существуют маркетинговые возможности и вероятность финансирования длительного характера.

(vii) Хотя многие сельскохозяйственные продукты обладают хорошим потенциалом, в целом этот сектор недостаточно организован, нуждается в координировании; он страдает как от перепроизводства, которое приводит к избытку продукции на внутренних рынках, так и от недостатка количества продукции, необходимого для экспорта. Маркетинг является одной из точек преткновения. Он в основном служит для внутреннего рынка, и в гораздо меньшей степени для поставки сырых или свежих продуктов и полуфабрикатов на субрегиональные рынки (России, Казахстана и Турции). Компании по производству и переработке в основном обслуживают нишу мелких рынков, т.к. у них нет достаточного количества сырья и производственной мощности, чтобы обслуживать большие рынки, особенно в России; им также недостает организационных способностей и финансовых средств для увеличения производительности. Небольшие внутренние рынки не позволяют крупным инвестициям, выделяемым на технику и оборудование, выйти на более высокий экономический уровень. Это затрагивает как фермеров, поставляющих сырье, так и компании по переработке сельхозпродукции. Сельское хозяйство в Кыргызстане не обладает потенциалом, необходимым для обслуживания крупных рынков, и в будущем оно склоняется к поставкам на малые и средние сегменты рынка с продукцией высокого или выше среднего качества, произведенной на уровне международных и санитарных стандартов. Отдельные секторы и работа с зерновыми культурами оказались вполне прибыльными, даже при учете финансирования с привлечением банковских кредитов. В то же время у них есть хороший рынок сбыта, особенно для хлопка, табака, ячменя, сахарной свеклы, семян люцерны, картофеля, томатов, огурцов, черри-томатов, ягод, свежих бобов, медицинских трав; крупного рогатого скота, коз и овцеводства в целом; для производства молочных и мясных продуктов, молока лошадей; выращивания яков и свиней; а также рыб, водящихся в пресной воде.

(viii) **Финансовый сектор.** Наиболее важными учреждениями финансового сектора Кыргызской Республики являются 19 коммерческих банков, Кыргызская Финансовая Сельскохозяйственная Корпорация (КАФК), 106 микро-финансовых институтов (МФИ) и примерно 306 кредитных союзов. Общая сумма невыплаченных займов всех патентованных финансовых учреждений на конец 2005 г. составляла только 12,5% от ВВП, а этот показатель очень мал. Процентные ставки сильно колебались в различных типах учреждений и в подсекторах. Коммерческие банки выделяли в среднем 25% на займы в KGS и 17% в USD, а в основном выделяли 18-20% USD и 25-33% в KGS. КАФК в настоящее время установил ссудный процент в 12%. Коммерческие банки являются наиболее важным типом финансового учреждения. К концу 2005 г. на их долю приходилось 69% от всех займов, невыплаченных финансовой системой, и 100% депозитов. Общее количество невыплаченных займов всех 19 коммерческих банков приравнивалось к 205 млн. USD. К концу 2005 г. на долю КАФК приходилось 14% невыплаченных займов, 11% - на долю МФИ и 4% - на долю кредитных союзов.

(ix) Предоставление кредитов – это одна из проблем коммерческих банков, возникшая после распада Советского Союза. Многие банки обанкротились и были вынуждены прекратить свою деятельность. Одной из причин этого послужили трудности с оценкой кредита по классическим банковским стандартам. Следствием этого явились сравнительно низкие налоги за посредничество. Появилась уверенность, новые банковские нормы, увеличились возможности, банки сделали упор на выполнение благоразумных рекомендаций, выросла конкуренция. Банки постепенно увеличивали свои дебиторские задолженности и степень качества портфолио. Обычно их деятельность была направлена на торговлю и промышленность. В 2004 г. займы для сферы сельского хозяйства насчитывали 1,3% от всех невыплаченных займов. Банкам выгодно предоставлять кредиты, а небольшие кредиты более выгодные по сравнению с выделением корпоративных кредитов. Большой прогресс был достигнут с помощью МСФФ в рамках программы для новых групп клиентов, рассматривающей особенности сумм дебиторской задолженности. Вместе шесть банков имеют в активном портфолио 20 000 кредитов на сумму 36 млн. USD (март 2006г.), только 0,9% из которых числятся в задолженностях.

(x) Общее число невыплаченных займов в сфере сельского хозяйства на конец 2005 г. оценивалось примерно в 54 млн. USD или 2,2 млрд. KGS, это 18% от всех займов или 2% ВВП. Недавно коммерческие банки увеличили выдачу кредитов в сферу сельского хозяйства. Согласно МСФФ, предоставление кредитов в эту область началось в январе 2005 г., и затем к марту 2006 г. резко увеличилось до 2 204 займов стоимостью 3 млн. USD. В настоящее время степень проникновения всех финансовых учреждений в сельской местности может быть оценена примерно в 15-20% всех частных ферм, что позволяет банкам расширяться дальше.

(xi) Одной ключевой проблемой банковского сектора является мобилизация сбережений. Люди не очень верят коммерческим банкам, некоторые из них потеряли свои вклады вследствие банкротства банка. Банки не предпринимали каких-либо действий, чтобы восстановить доверие людей и не предлагают новые условия для сбережений. Пути, как можно связать сбережения и кредиты и объединить их в один продукт, не были разработаны. Коммерческие банки достигли отличных результатов в условиях выплат займов без соответствующей гарантии в области микро и малых кредитов, но гарантия здесь не самое важное. Таким образом, было бы разумно увеличить безгарантийный порог до 2000 USD.

(xii) **Потребность в сельскохозяйственных займах.** В вопросах количества, общая потребность частных фермеров, за исключением домохозяйств и коллективов, на сегодняшний день может оцениваться примерно в 300 млн. USD, на фоне выделяемых 54 млн. USD, при условии, что в среднем потребность одного фермера составляет 150 000 KGS или 3 700 USD и около 40% фермеров стремятся к внешнему финансированию. Что касается качества, фермеры хотели бы продлить сроки займов, зачастую предлагаемые финансовыми институтами, упростить условия подачи заявок на заем, более быстрые процедуры получения займа и более подходящую/простую систему оценки предоставляемой гарантии. Среди рекомендаций наиболее часто

встречается уменьшение процентных ставок. Фермеры и в дальнейшем заинтересованы в гибкой системе выплат, включающей грационный период, установленный для данного типа инвестиций.

(хiii) **Сравнительные преимущества.** Коммерческие банки имеют сравнительное преимущество при финансировании сельскохозяйственной отрасли, в условиях: (i) быстрой процедуры выдачи займа согласованной с МСФФ, (ii) предоставления кредитов как в KGS, так и в USD, в зависимости от желания клиента, условий рынка и возможных рисков, (iii) предложения других банковских услуг, таких как депозиты до востребования, сбережения, денежные переводы и выплаты, (iv) предоставления займов до 1 000 USD без поручительства, гарантийных займов до 2 000 USD без закладной, и прием практически всего, что имеет материальную или моральную ценность в качестве гарантии, в любом случае без необходимости регистрации залога, и (v) в условиях наличия кредитных ресурсов.

(xiv) **Увеличение кредитования в сельскохозяйственной сфере.** Получая сравнительно скромные инвестиции, кредитование сельскохозяйственной сферы резко выросло за короткий период времени. Поскольку существует неудовлетворенная потребность в кредитах и отделения в сельской местности готовы обслуживать клиентов, поступления кредитов в сельскохозяйственную отрасль должно возрасти до 15-20% от всех микро и малых кредитных портфелей. Это количество можно увеличить, подняв гарантийную ставку с 1000 USD до 2000 USD для добропорядочных клиентов, при этом незначительно увеличивая риск. Подобные процедуры требуют одобрения центрального банка (НБКР). Сумма сельскохозяйственных кредитов вырастет еще больше, если банки не будут так ограничивать сроки выплаты займа и позволят ответственным лицам установить сроки выплат в соответствии с реальными поступлениями наличности, а не с требованиями банка в отношении управления активами и пассивами. Необходимо разрешить устанавливать грационный период там, где это формально требуется, в соответствии с реальным потоком наличности. Общая сумма рисков по договору страхования (выраженная как общая рыночная стоимость гарантии кредита на данное время) должна постепенно снижаться для добропорядочных клиентов с учетом временных периодов, до 150% на первом этапе и до 130% в ближайшем будущем. Мероприятия по внешнему обеспечению, направленные на повышение качества сельскохозяйственного портфеля, прежде всего включают обучение официальных представителей учреждений, выдающих ссуду, различным аспектам производства, оценке рыночного потенциала, вопросам хранения растениеводческой продукции, профилактике заболеваний и установке графика выплат. Международный сервисный провайдер проведет краткий обзор всех участвующих банков, который выявит степень поддержки и конкретные требования к тренингам. До начала этих мероприятий, понадобится краткое исследование банковских требований, включающее подготовку «тех. карт», которые в сжатом виде содержат соответствующую информацию о различных растениях и типах сельскохозяйственной деятельности, включая принципы разведения растений, условия ввода, прибыльность

при различных условиях и сценариях, производственные расходы и маркетинговые вопросы.

(xv) **Целевые группы.** Частные фермеры чаще всего являются банковскими клиентами. Домохозяйства с маленькими земельными участками могут только уточнить, куда они готовы вложить инвестиции - в технику или деловые операции, для чего не требуется большой земельный участок. Кредитные союзы являются неподходящими клиентами для коммерческих банков, в основном потому что у них уже есть устоявшаяся система и им не хватает менеджерских способностей. Согласно текущим кредитным ставкам банков, кредитные союзы не получают какой-либо выгоды от таких займов. Банковскими клиентами могут стать несколько торговых и сервисных кооперативов, из-за необходимости финансировать и обеспечивать ввод продукции, покупать сырье у фермеров-производителей и создавать хранилища и охлаждающие сооружения. Основной преградой будет отсутствие у них ценных активов и гарантии, что потребует создания многозвенного механизма предоставления гарантии. Техническому сервисному провайдеру рекомендуется в рамках программ МСФФ обсудить этот вопрос с донорской организацией (ГТЦ) и представителями кооперативного сектора, чтобы обсудить потенциальный спрос и механизм предоставления гарантии. Чтобы выдавать кредиты фермерским ассоциациям, необходимо провести обучение соответствующей технике оценки кредита, которую необходимо согласовать с техническим сервисным провайдером МСФФ.

(xvi) **Дополнительные продукты.** Банкам следует предоставить приемлемые условия лизинга тем фермерам, которые не имеют достаточной гарантии. Поскольку банки могут обращаться за помощью в МСФФ для срочного кредитования, основной преградой могут послужить знания и умения служащих, выдающих кредиты, у которых может быть недостаточно опыта работы с лизинговыми процедурами. В таком случае главному офису или сотрудникам среднего звена управления, работающим в банках, заинтересованных в решении вопросов лизинга, необходимо обратиться за помощью в обучении. Второй продукт должен ограничить выдачу сбережений и кредитов мелким фермерам или другим предпринимателям, работающим в сельской местности, чтобы сгладить различия между заемщиками и вкладчиками. Существует средство, позволяющее объединить некоторые аспекты существующих банковских услуг (экспресс кредит по закладной) с деятельностью «черных касс», члены которых вносят определенные суммы за установленные периоды времени, основываясь на склонности сельского населения к сбережениям. Простая модель предложена в приложении 1.

(xvii) Поскольку маркетинг зачастую является основной проблемой при распространении сельскохозяйственной продукции, можно увеличить развитие этой области и снизить риск, если банки установят тесные связи с существующими цепями поставки. Т.к. банки не обладают достаточным опытом и не сильно заинтересованы в организации цепей поставки, самым очевидным шагом было бы установить связи с МСФФ, участвующими банками и Центром по конкурентоспособности корпоративных сельскохозяйственных объединений, финансируемым Всемирным банком. С его помощью банки могут получать информацию о потенциале некоторых производителей сельскохозяйственной продукции, работающих по этому проекту, а производители узнают об услугах участвующих банков. Для этого необходимо на 2 года нанять на

полную ставку двух дополнительных консультантов: одного - ответственного за сельскохозяйственную отрасль и область переработки сельхоз продукции, а другого - за финансовые операции и обучение банковского персонала применению структурного финансирования в цепях поставки.

1. ВВЕДЕНИЕ

1.1 Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) поддерживает финансовый сектор Кыргызской Республики посредством некоторых операций. Одна из них включает проект Финансовой компании по поддержке микро- и малого предпринимательства Кыргызстана (МСФФ). В рамках этого проекта, который начал функционировать в начале 2002 г., подходящие коммерческие банки, заинтересованные в распространении своих услуг в секторе микро и малого предпринимательства, получили поддержку в виде: (i) ссуд, чтобы развивать собственную базу кредитования, и (ii) технической помощи, чтобы отрегулировать свои кредитные операции в соответствии с требованиями данного сектора и модернизировать их в соответствии с проверенными международными примерами.

1.2 К середине 2005 г., приблизительно после двух с половиной лет после начала проекта, МСФФ удалось значительно улучшить ситуацию с предоставлением кредитов и качеством кредитного портфеля. Однако количество и значимость кредитов, выделенных на сельское хозяйство и смежные отрасли, были недостаточными.

1.3 Учитывая важность и потенциал сельскохозяйственной отрасли в Кыргызстане, относительно высокий уровень бедности в сельской местности и необходимость поддерживать позицию правительства для увеличения поддержки сельскохозяйственного сектора, ЕБРР обратился к Продовольственной и сельскохозяйственной организации при ООН (ФАО) с просьбой провести анализ различных мнений по осуществимости проекта. Целью анализа является оценка потенциала сельскохозяйственной отрасли Кыргызской Республики и увеличение охвата деятельности МСФФ в этой области.

1.4 Данный отчет является результатом проведения двух миссий, организованных в августе 2005 г. и апреле 2006 г., в ходе которых был проведен ряд встреч с представителями соответствующих государственных структур. К ним относятся, в частности, Министерство сельского хозяйства, водных ресурсов и перерабатывающей промышленности (МАВРПИ), международные финансовые компании, двусторонние донорские организации, национальные и международные неправительственные организации (НПО), фермеры, производители продуктов и представители верховных структур, финансовые институты и их клиенты, а также институты по поддержке частного сектора¹.

1.5 Для того, чтобы получить более сбалансированную и представительную картину потребностей в финансовых услугах, ФАО заказал проведение двух исследований. Эти исследования провело одно консалтинговое агентство в Бишкеке в декабре 2005 г. Оно охватило 200 фермерских хозяйств и 30 компаний, перерабатывающих сельхозпродукцию, в четырех областях страны - Чуйской, Ошской, Таласской и Иссык-Кульской. Помимо определения потребностей, исследование домохозяйств² включает ряд других релевантных вопросов, таких как: (i) основная сельскохозяйственная деятельность и другая деятельность, приносящая доход домохозяйствам, (ii) доходы и расходы, связанные с деловыми операциями, и (iii) использование и опыт работы с финансовыми услугами, предоставляемыми финансовым сектором в настоящее время. Исследование агро-перерабатывающих

¹ Миссии включают короткие визиты в Чуйской, Ошской и Джалал-Абадской области.

² В данном докладе эта часть исследований называется «Исследование домохозяйств»

компаний¹ описывает в основном: (i) деловые операции, (ii) активы и задолженности, (iii) использование и опыт работы с финансовыми институтами, и (iv) обратные связи с фермерами. Отчет будет размещен в Интернете² на русском и английском языках.

1.6 В дополнение к вышеописанным исследованиям, данный отчет использует информацию, собранную из различных источников, включая проектные и финансовые отчеты, сведения, доступные широкой аудитории, и информацию, полученную в ходе дискуссий с партнерами, правительственными и донорскими организациями. Отчет написан с точки зрения автора и никаким образом не компрометирует ни ФАО, ни ЕБРР, ни какое-либо государственное учреждение.

1.7 Отчет начинается с короткого описания Кыргызской Республики в главе 2, за которой следует анализ работы сельскохозяйственного и финансового сектора, описанный в главе 3 и 4. Глава 5 содержит оценку потребности в финансовых услугах в Кыргызской Республике в области сельского хозяйства, а глава 6 предоставляет выводы и рекомендации по увеличению охвата распространения финансовых услуг в данной сфере.

¹ В данном отчете эта часть исследований называется «Исследование перерабатывающих компаний»

² См. www.EastAgri.org.

2. ОБЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

2.1 Обзор

2.1 Кыргызская Республика- это небольшая, не имеющая выхода к морю страна, расположенная в середине Центральной Азии, и граничащая с Китаем, Казахстаном, Узбекистаном и Таджикистаном. Общая площадь составляет 198 500 км², а общая численность населения в 2005 г. составляла 5,176 млн. человек, таким образом, плотность населения насчитывает 26 жителей на км². Ежегодный прирост населения небольшой, он составляет всего около 1,4% и отмечается тенденция к снижению. Около 34% населения живет в городах, а большинство – в сельской местности. 3 самых больших города – это столица Бишкек (с населением около 0,8-1,0 млн. человек), Ош (около 0,3 млн. человек) и Джалал-Абад.

2.2 Тремя основными языками являются кыргызский, русский и узбекский, которые в 2002 г. являлись родными для 66%, 11% и 14% жителей соответственно. Существуют также небольшие группы меньшинства, такие как дунгане, уйгуры, татары, украинцы, турки, корейцы и немцы, но их общая доля в общей численности населения составляет менее 9%¹. Число мигрантов в основном оценивается в 0,5-1,0 млн человек; большинство из них работает в России, а общее количество их денежных переводов является важным элементом и движущей силой экономики. Кыргызский и русский являются двумя официальными языками.

2.3 Исторически, Кыргызстан располагался на Великом шелковом пути между рынками России, Европы, Ближнего Востока и Китая. Древняя кыргызская культура уходит корнями во времена больших кочевых племен Центральной Азии, ведущих преимущественно пастушеский образ жизни и каждый сезон передвигающихся на новые места – высокогорные пастбища летом и низкогорья зимой. Долгий преобладающий период кочевничества постепенно закончился – в 16 веке – по мере распространения огнестрельного оружия. После революции в Росси, Кыргызстан, как и большинство стран Центральной Азии, присоединился к Советскому Союзу, что вызвало значительные перемены в культурной, образовательной, социальной и экономической сфере. Российская колонизация создала городские поселения и превратила кочевников в оседлых коллективных жителей. В 1924 г. был создан автономный Кыргызский регион. В 1991 г. Кыргызстан объявил о независимости от Советского Союза.

2.4 Кыргызская Республика является членом различных субрегиональных органов, включая Центрально-азиатское экономическое сообщество (ЦАЭС), Центрально-азиатская организация по кооперации (ЦАОК), и Содружество Независимых Государств (СНГ); а также является членом международных органов (включая ЕБРР, Организацию исламской конференции, ФАО). Правительство подписало несколько соглашений об аренде с Россией и США, разрешив им использование аэропортов.

¹ ПРООН, национальный доклад о росте населения по Кыргызстану за 2002 г.

2.5 Хотя Кыргызстан является одной из самых бедных стран Центральной Азии и мира, уровень бедности значительно снизился с конца 1990-х гг. Бедность сельского населения¹ сократилась с 60% в 1999 г. до 51% в 2001 г., и с 42% в 1999 г. до 40% в 2002 г. К 2003 г. доля населения, живущего ниже уровня бедности оценивалась примерно в 41% для всего населения страны². Около 70% общего количества бедного населения жили в сельской местности. Доля неравномерно распределялась для северной (доля бедности 53%) и южной (68%) части страны³. Однако количество крайне бедных людей не сильно изменилось за последние годы. Уровень снизился всего на 1% и составил 15% в сельской местности и увеличился на 3% до 12% в городской части. Это подразумевает, что бедные люди смогли извлечь больше выгоды от перемен и полученных возможностей, нежели люди, находящиеся на беднейшем уровне развития, особенно в городском секторе⁴. Похожие тенденции видны из анализа немонетарных показателей бедности. Детская смертность снизилась на 0,5⁰/₁₀₀ до 21,2⁰/₁₀₀ в 2002 г. Недостаточное питание сказалось на 12% детей от общего количества детей до 5 лет. Общее преобладание недостаточного питания в Кыргызской Республике снизилось от 0,96 млн. за 1993-1995 гг. до 0,23 млн. за 2001-2003 гг. Около 84% людей получили доступ к лучшим водным источникам; среди населения старше 15 лет количество неграмотных составляет 1%, а прием в начальную школу включает 99% мальчиков и девочек школьного возраста.

2.2 Экономика

2.6 Размер экономики Кыргызстана невелик, она приносит около 2,2 млрд. USD или 94 млрд. KGS по рыночным ценам 2005 г. В среднем ВВП на душу населения составляет 430 USD в год. Основными источниками ВВП в 2004 г. были: сфера услуг (42,3%). Сельское хозяйство и лесоводство (36,6%), и промышленность (21,1%)⁵, основными компонентами которого были личное потребление (77,9%), общественное потребление (16,8%) и инвестиции в основной капитал (13,8%)⁶.

2.7 После распада Советского Союза, Кыргызстан потерял большинство своих рынков и все субсидии. В течение 5 лет после обретения независимости, ВВП снизился примерно на 50%. Экономика начала восстанавливаться в 1996 г., преимущественно благодаря развитию сельского хозяйства и золотодобывающей промышленности на единственном крупном золотом прииске⁷. После окончания финансового кризиса 1998 г. в России, экономический рост стабилизировался и составил около 5% в год. Фактический уровень роста ВВП насчитывал 7,0% и 7,1% в 2003 и 2004 гг., но в 2005 г. показатель был отрицательным (-0,6%)⁸, что в основном было вызвано спадом в золотодобывающей отрасли, промышленном производстве и фрахтовом секторе.

¹ Включает людей, чей месячный доход не превышает 60 USD.

² <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/ECAEXT/KYRGYZEXTN/0,,contentMDK:20536732~menuPK:1267623~pagePK:1497618~piPK:217854~theSitePK:305761,00.html>

³ Нарынская область, самый горный регион, имеет самый высокий процент бедности и чрезвычайной бедности в стране, за ней следует Таласская, Джалал-Абадская, Ошская, Баткенская, Иссык-кульская и Чуйская области.

⁴ См. Кыргызская Республика: Национальная стратегия сокращения уровня бедности, 2003-2005 гг., первый доклад о прогрессе, апрель 2004 г.; <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2004/cr04200.pdf>

⁵ Производство составляло 13,6% от общей суммы ВВП

⁶ EIU 2006

⁷ Золотой прииск Кумтор насчитывает 45% промышленной продукции, 40% доходов от экспорта и 7% ВВП.

⁸ См. <http://www.stat.kg/Eng/Home/Social.html>

Правительство оценивает уровень роста ВВП за первую четверть 2006 г. в 2,4%, с ростом выше среднего в производстве, гостиничном и ресторанном бизнесе, фрахтовом и торговом секторе.

2.8 Нельзя выделить единой модели развития по уровню секторного роста. Среднегодовой уровень роста сельского хозяйства в период с 1994 по 2004 гг. составлял 5,9%, но в 2003 г. и 2004 г. уровень был немного ниже (3,2% и 4,1% соответственно). Среднегодовой уровень роста промышленного сектора за 11 лет составил 2,8% вплоть до 2004 г., но в 2003 г. он был гораздо выше (12,7%), чем в 2004 г. (3,5%). Уровень сектора услуг ежегодно рос на 3,6% до 2004 г., и гораздо быстрее в 2003 г. (7,3%) и в 2004 г. (11,7%).

2.9 В 2004 г. общая сумма экспорта (франко-борт) составляла 733 млн. USD, тогда как общая сумма импорта (сиф) составляла 941 млн. USD. В том же году, общее количество экспорта товаров и услуг приравнивалась к 942 млн. USD, тогда как общее количество импорта – к 1135 млн. USD. Таким образом, отрицательный баланс ресурсов составлял 193 млн. USD¹. Текущий платежный баланс был – 75 млн. USD в 2004 г. И – 81 млн. USD в 2003 г.

2.10 В 2004 г. наиболее важными странами экспорта были Объединенные Арабские Эмираты (26%), Россия (19%), Швейцария (14%), Казахстан (12%), Канада и Китай (по 5% каждая). Основными странами импорта были Россия (31%), Казахстан (22%), Китай (9%), Узбекистан (6%), и США (5%). Основными экспортными товарами в 2004 г. были ценные металлы (в основном золото, насчитывающее 41% от общего экспортного числа фоб), минеральные продукты (13%), текстильные материалы (11%), продукты питания и напитки (6%), тогда как основными импортными товарами являются минеральные продукты (в основном масло и газ, насчитывающие 29% от общего количества импорта сиф), химикаты (12%), техника и оборудование (11%), продукты питания, напитки и табак (9%), транспортные средства и оборудование (8%).

2.11 С 2000 г. уровень инфляции не сильно изменился и варьировался в рамках однозначных чисел. Наиболее современные данные за 2005 г. отмечают годовой уровень инфляции в 4,9%², как видно из таблицы, приведенной ниже. Прогноз центрального банка по уровню инфляции в 2006 г. составил 4,5%³.

Таблица 1: Ежегодный уровень инфляции и курс обмена валют за 2000-2005

Год	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Ежегодный уровень инфляции в %	9.6	3.7	2.3	5.6	2.8	4.9
Конец года, валютный курс USD-KGS	48.304	47.718	46,094	44,190	41,624	41,300
	1	6	9	2	6	8

Источник: НБКР

¹ В предыдущем году эта сумма составила – 130 USD

² Согласно другим источникам, среднегодовой уровень инфляции за 2005 г. составил 5,2%. См. EIU, Государственный доклад по Кыргызской Республике за февраль 2006 г., стр. 10

³ НКБК: 4 (18) доклад об инфляции, Бишкек, февраль 2006 г., стр.19

2.12 МВФ прогнозирует рост ВВП на 5,0% в 2006 г. и на 5,5% в 2007 г., а ежегодный уровень инфляции по его прогнозам составит 5,7% и 4,5% в 2006 и 2007 гг. соответственно¹.

¹ <http://www.imf.org/external/counrty/KGZ/index.htm>

3. СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ СЕКТОР

3.1 Обзор

3.1 Сельское хозяйство - самый главный экономический сектор страны, он наиболее важен среди всех стран Центральной Азии. В сельском хозяйстве (включая лесоводство, рыболовство и охоту) в 2000 г. было занято 939 000 человек, а в 2003 г. - 950 000, что составляет около 52% от общей занятости на данный период. Вклад сельского хозяйства (включая лесоводство, рыболовство и охоту) в ВВП вырос с 34,2% в 2000 г. до 36,6% в 2004 г.¹. В этой сфере лесоводство, рыболовство и охота вместе взятые незначительны, на их долю приходится лишь 0,1% ВВП. Около 60% общего количества сельскохозяйственной продукции поступает из сектора зерновых культур, оставшиеся 40% - из сектора животноводства. В 2004 г., на долю сельского хозяйства приходилось около 11% общего количества экспорта, стоимостью 81 млн. USD.

3.2 Из общей площади страны, 56,2% рассматривается как сельскохозяйственная земля, и только 1,41 млн. га или 7,3% - как пахотные земли, из которых орошаются 1,072 млн. га или три четверти пахотных земель. Из общей площади сельскохозяйственной земли 87% - пастбища. В среднем, 1 га пахотной земли кормит 4 человека. Поскольку общая площадь пахотных земель немного сократилась за 1992- 2002 гг., примерно на 2,8%, и поскольку количество людей, работающих в сфере сельского хозяйства, немного увеличилось, спрос на землю увеличился, а размер доступных земельных ресурсов на каждого рабочего сократился. В 2002 г. количество пахотной земли на человека составлял 1,16 га, что на 25% меньше, чем в 1995, и на 53% меньше, чем в 1990 г. Наиболее важными сельскохозяйственными территориями являются Ферганская, Чуйская и Таласская долины в северной части страны, и Алайская долина на юге, но ее значение не так велико.

3.3 Система сельского хозяйства отмечена низким уровнем концентрации, и соответственно высоким уровнем рассредоточенности операций, исключение в некоторой степени составляют лишь сфера работ с зерновыми культурами (кроме пшеницы), картофелем и скотом. Все остальные виды зерновых и сельскохозяйственные операции в гораздо меньшей мере влияют на ВВП. Даже доля хлопка, самой важной культуры в некоторых других странах Центральной Азии (Узбекистан, Таджикистан, Казахстан), в 2002 г. насчитывала в ВВП не более 2,5%.

3.2 Тенденции производства

3.4 Наиболее важными растительными культурами являются пшеница и картофель. Пшеница выращивается практически во всех регионах, но в основном в Чуйской, Иссык-Кульской и Ошской областях. Общее производство пшеницы в 2005 г. составляло 953 00 Мт. Однако, это число сократилось на 20% за последние 5 лет, хотя страна по-прежнему импортирует пшеничную муку в больших количествах. В середине и конце 1990-х фермеры с хлопка и табака переключились на производство пшеницы, т.к. это оказалось более выгодным делом, но понижение цен на пшеницу и перенасыщение мировых рынков заставило их вновь обратиться к более выгодному

¹ EIU Обзор по Кыргызстану за 2005 г., стр. 43.

производству других культур. Правительство выделило больше земель на производство пшеницы, безуспешно пытаясь добиться самообеспеченности страны в этой культуре. Из-за недостатка рабочего капитала, фермеры зачастую неспособны следовать рекомендациям по выращиванию растений, что частично объясняет, в среднем, довольно низкий объем урожая, составляющий 24,3 Мт/га. Около 30% сельскохозяйственных продуктов потребляют сами члены домохозяйства.

3.5 Среди других зерновых культур, выращиваемых в стране, можно выделить ячмень (+59% за 5 лет), кукурузу (с небольшими колебаниями в размере), и в очень маленьком количестве – высоко ценимый и дорогой рис (+8% за 5 лет), который производят практически только в Узгенском районе. Примерно 80-90% ячменя и кукурузы потребляется в основном членами домохозяйств.

3.6 Хлопок выращивают только в Кыргызской части Ферганской долины, в Ошской и Джалал-Абадской областях. Табак произрастает в Ошской, Джалал-Абадском и Таласском регионе.

3.7 Картофель выращивают в основном в Иссык-Кульской, Таласской и Нарынской областях. Около 20-30% сельскохозяйственной продукции потребляют сами члены домохозяйств; большая часть продуктов уходит на местное потребление, а на экспорт выделяется лишь малая часть. Только 1% составляет местное производство; в основном изготавливаются картофельные чипсы в вакуумной упаковке или стеклянных контейнерах. Производство картофеля достаточно стабильно, и за последние 5 лет достигало 1,1-1,4 млн. Мт. На колебания объема производства скорее влияет спекуляция на ценах товаров, нежели погодные условия. Так, например, фермеры вырастили большой объем картофеля в 2003 г., но оставили некоторую часть продукции в надежде, что цена поднимется в 2004 г. Но в том году цены упали до 0,5-1,0 KGS за кг, поскольку рынки не смогли принять всего объема продукции. В похожую ситуацию попали производители томатов и моркови. Пока нельзя будет гарантировать сбыт продукции на рынке, и пока цены будут также сильно варьироваться, выращивание картофеля не будет считаться безопасным вложением. Однако, эта неудовлетворенная потребность в высаживании картофеля возникает в субрегионах.

3.8 Сахарная свекла - это единственная культура среди наиболее важных, с самыми варьирующимися показателями - от 285 000 Мт в 2001 г. и до 812 000 Мт в 2003 г. В среднем, ее урожай составляет около 240 Мт/га, что значительно ниже мировых стандартов в 440 Мт/га, хотя объем урожая за последние 6 лет постепенно увеличивался с 164 Мт/га в 2001 г. до 260 Мт/га в 2003 г.

3.9 В общем, производство семян масличных культур (292 200 Мт в 2005 г.) увеличилось за последние годы (+35% за 5 лет и +18% за 2 года). Большая часть этой суммы (45%) приходится на семена хлопка (132 600 Мт в 2005 г.). Однако производство других семян масличных культур, таких как соевые бобы, семена рапса, подсолнечника¹ и горчицы, постепенно выросло за последние годы. Производство оказалось выгодным там, где применили конструктивные маркетинговые приемы. Можно также отметить потенциал дальнейшего производства соевых бобов, если рассматривать их как высококачественный корм для скота. В принципе, хлопок является подходящей культурой для предоставления кредитов, поскольку вся цепочка

¹ Исследование ферм показывает, что фермеры, выращивающие семена подсолнечника, потребляют 50% своей продукции сами.

поставок хорошо структурирована и организована. Однако, для банков существует три препятствия: (i) колеблющиеся цены, склонные к понижению, что делает производство иногда неприбыльным или менее прибыльным; (ii) длительные задержки выплат у производителей хлопчатобумажных изделий, приводящие к дефолту заемщиков, не отвечающих за это; и (iii) политическая важность культуры, из-за которой все деятели и инвесторы становятся уязвимы и зависимы от решений, принимаемых вне экономических кругов.

3.10 Что касается овощей, наиболее важными культурами являются: капуста, томаты, лук, морковь и огурцы. Производство капусты и огурцов характеризуется негативной тенденцией развития, тогда как объем производства лука, томатов, моркови и зеленых бобов увеличился. Количество производимых бобов в реальности немного выше, чем указано в сборниках национальной статистики; по меньшей мере 4 000 Мт в настоящее время экспортируется в соседние страны¹. Недавно было подсчитано, что производство грибов стало выше 1000 Мт, зарегистрированных в 2005 г. Также отмечен высокий потенциал выращивания определенных видов культур на большой высоте; цены на эту продукцию могут значительно вырасти.

Среди фруктов доминируют арбузы; за последние 5 лет был отмечен относительно небольшой рост цен на это вид. Производство моркови быстро растет, но за последние 5 лет фермеры не всегда были способны сбыть всю свою продукцию.

3.11 В подсекторе культур плодовых деревьев, наиболее важную роль играют яблоки, за ними следуют абрикосы, виноград, груши, айва, грецкие орехи, вишня и персики. Некоторые разновидности сушеных абрикосов (курага) очень ценятся потребителями Кыргызстана и суб-регионов, а грецкие орехи и их скорлупа экспортируется для различного применения. Максимальный объем произведенного табака (24 000 Мт) был зарегистрирован 5 лет назад, а затем это число резко сократилось на три четверти, после того, как упали цены; но в 2005 г. объем снова увеличился на две трети от той суммы.

3.12 В некоторых областях фермеры выращивают барбарис, облепиху, клубнику, малину, крыжовник и другие ягоды и фрукты. По-видимому, спрос на свежие и сушеные фрукты, соки, джемы увеличивается, но страна зачастую не может выпускать достаточное количество продукции для импорта в Россию, Казахстан и Европу. Кроме того, не всегда существует возможность использования оборудования для охлаждения, консервации, хранения и переработки продукции.

¹ Исследование среди фермеров показывает, что они сами потребляют около 20-40% свежей продукции.

Немецкий предприниматель увидел потенциал в производстве облепихи, произрастающей в основном в Иссык-Кульской области. Он предложил местным фермерам скупить все количество собранных ягод и производить товар при 2-х условиях, а именно: во-первых, ягоды облепихи будут свежемороженными, и во-вторых, объем будет составлять по меньшей мере 20 т, если только транспортировка и переработка груза будет приносить доход в Европе. Более того, он предложил соорудить местный перерабатывающий завод, если в первый год объем достигнет 20 т, а во второй год - 40 т. Поскольку он был заинтересован в основном в извлечении масла для медицинских и косметических целей, то массу можно будет использовать еще и для производства сока, который пользуется большим спросом. При содействии ГТЦ, который в настоящее время поддерживает производителя и кооперативы входного питания в Кыргызстане, в рамках договора КАФК выделил кооперативу местного производителя 5-летний кредит на сумму 20 000 USD с процентной ставкой 13% в год на строительство необходимой холодильной камеры. 30% проектных расходов кооператив внес наличностью из собственных средств. Ежегодный оборот от продаж ягод облепихи составил около 15 000 USD. После сооружения холодильной камеры, нехватка рабочего капитала на покупку достаточного количества ягод остается наибольшей проблемой.

3.13 В скотоводческом секторе доминирует крупный рогатый скот, а наиболее важными продуктами являются мясо и коровье молоко. Общий объем производства мяса не сильно изменился за последние 5 лет, а небольшой спад производства одной категории в основном компенсировался соответствующим повышением в другой. Общий объем производства мяса за последние 5 лет составлял 200 000 Мт в год, из которых половина приходилась на крупный рогатый скот, 1/4 - на баранов и коз, а 1/8 - на лошадей и свиней. Куриное мясо важно в основном для бытового потребления, но важность рыночных продаж невелика. Но с другой стороны, за последние 5 лет производство яиц возросло, тогда как производство шерсти снижается, в основном из-за неспособности обрабатывающего сектора поддерживать свою перерабатывающую способность и финансировать приобретение сырья у фермеров.

3.14 Производство мяса яка в последнее время стало набирать обороты и оказалось очень прибыльным за счет низких производственных издержек в горных областях и сравнительно высоких цен на мясо яка, которое отличается экологической чистотой и высокой калорийностью. В высокогорьях насчитывается более 3 млн. га труднодоступных пахотных земель с тяжелыми климатическими условиями, которые идеальны для обитания яков и где имеется хороший для них корм.

В приведенной ниже таблице указываются основные объемы производства сельскохозяйственных культур за последние 5 лет.

Таблица 2: Основные сельскохозяйственные продукты (2001-2005; Мт)

	Продукт/ Год	2001	2002	2003	2004	2005	Изменения 2001- 2005	Изменения 2003- 2005
1	Злаковые (всего)	1,794.6	1,712.2	1,633.4	1,708.9	1,631.6	-9%	0%
2	Пшеница	1,190.5	1,162.6	1,013.7	998.2	953.0	-20%	-6%
3	Ячмень	139.9	149.3	197.9	233.4	223.0	59%	13%
4	Кукуруза	442.8	373.6	398.5	452.9	432.0	-2%	8%
5	Рисс	16.6	20.8	18.3	18.3	18.0	8%	-2%
6	Картофель	1,168.4	1,244.0	1,308.2	1,362.5	1,141.0	-2%	-13%
7	Овощи (всего)	899.9	499.4	899.9	813.1	751.5	-16%	-16%
8	Кочанная капуста	165.5	101.6	143.7	155.0	112.5	-32%	-22%
9	Огурцы и корнишоны	112.5	64.8	125.6	136.0	55.0	-51%	-56%
10	Лук, репчатый	119.1	68.6	104.1	120.0	116.0	-3%	11%
11	Сахарная свекла	286.6	521.5	812.2	642.4	289.1	1%	-64%
12	Томаты	149.2	84.4	104.0	113.0	167.0	12%	61%
13	Морковь	83.5	42.2	85.3	88.0	126.0	51%	48%
14	Зеленые бобы	3.1	5.0	5.0	5.5	5.5	77%	10%
15	Маслянистые культуры, основные	221.3	240.7	246.6	286.1	292.2	32%	18%
16	Семена подсолнечника	64.3	63.2	63.0	74.0	65.0	1%	3%
17	Семена хлопка	98.2	106.4	105.9	121.7	132.6	35%	25%
18	Фрукты, за искл. дыни (всего)	188.5	167.7	153.7	190.9	160.4	-15%	4%
19	Арбузы	57.8	26.1	50.2	55.0	90.0	56%	79%
20	Виноград	27.4	15.0	11.7	14.6	15.0	-45%	28%
21	Яблоки	111.0	104.0	100.0	123.0	100.0	-10%	0%
22	Абрикос	14.5	15.0	12.4	15.4	15.0	3%	21%
23	Грецкие орехи	3.0	3.0	2.0	2.0	2.0	-33%	0%
24	Груша	9.0	9.3	8.0	10.0	5.0	-44%	-38%
25	Персик	1.5	2.4	2.8	3.5	3.0	100%	7%
26	Бобовые растения	29.4	39.2	36.8	37.7	36.0	22%	-2%
27	Табачные листья	24.0	6.1	8.7	13.0	16.3	-32%	87%
28	Мясо (всего)	199.6	200.4	193.6	188.3	195.7	-2%	1%
29	Баранина и козье мясо	43.8	43.6	44.2	44.7	45.1	3%	2%
30	Говядина и телятина	100.1	104.8	94.0	94.6	95.3	-5%	1%
31	Свинина	25.7	23.0	22.1	25.2	25.3	-2%	14%
32	Мясо лошадей	24.8	22.5	26.5	18.8	25.0	1%	-6%
33	Курятина	4.9	6.2	6.5	4.9	4.9	0%	-25%
34	Коровье молоко	1,110.4	1,140.3	1,159.2	1,132.5	1,140.0	3%	-2%
35	Молоко овец	29.9	31.0	30.6	34.7	35.0	17%	14%
36	Сыр (все виды)	4.0	4.1	4.7	4.9	4.4	10%	-6%
37	Яйца	12.8	13.6	15.0	16.7	18.6	45%	24%
38	Шерсть	11.1	10.9	10.9	10.0	10.0	-10%	-8%
39	Мед	1.3	1.6	1.5	1.3	1.5	15%	0%

Примечание: Для того, чтобы облегчить сравнение, наиболее значительные отрицательные изменения напечатаны в ячейке слева, а наиболее значительные положительные изменения выделены серым цветом.

3.15 С точки зрения ценности, среди экспортных сельскохозяйственных товаров доминирует хлопок, за ним следует сахар и табак. Все остальные экспортные продукты

гораздо менее важны, но каждый из них занимает определенную нишу на рынке, которая время от времени расширяется. Приведенная ниже таблица содержит основные экспортные сельскохозяйственные товары на 2004 г.

Таблица 3: Основные сельскохозяйственные экспортные продукты (2004)¹

№.	Продукт	Количество, Мт	Ценность, USD '000	Цена единицы, USD
1	Хлопковая нить	45 300	42 154	931
2	Сахар-рафинад	56 826	19 346	340
3	Табачные листья	7 886	8 862	1 124
4	Шкура крупного рогатого скота (подвергшаяся влажной соленой обработке)	5 017	3 513	700
5	Мороженое и съедобный лед	3 254	2 826	868
6	Коконь, размотанные	2 514	2 608	1 037
7	Тонкие волосы животных	708	2 580	3 644
8	Чай	968	2 495	2 577
9	Шерсть, очищенная	2 201	2 188	994
10	Коровье молоко, все, свежее	10 535	2 069	196
11	Яблоки	4 774	1 942	407
12	Бобовые растения	3 673	1 702	463
13	Груши	3 257	1 472	452
14	Абрикосы	2 497	1 407	563
15	Шкура барана с шерстью	2 056	1 181	574
16	Томаты	2 304	1 174	510
17	Сыворотка	1 093	1 137	1 040
18	Яблочный сок	1 639	1 118	682
19	Лук репчатый	5 930	882	149
20	Сливы	1 861	871	468
21	Мед	1 181	1 024	867
22	Бобы зеленые	3 110	841	270
23	Томатная паста	1 014	304	300
24	Морковь	5 653	507	90

Примечание: данные по меду, бобам, томатной пасте и моркови относятся к 2003 г.

3.16 Среди всех импортируемых сельскохозяйственных продуктов доминируют сахар, пшеница, растительное масло, кукурузный крахмал и рис – хотя все они могут производиться в стране. Приведенная ниже таблица содержит 20 наиболее важных импортируемых сельскохозяйственных продуктов.

¹ Source: <http://www.fao.org/es/ess/toptrade/trade.asp>, accessed in May 2006.

Таблица 4: Основные импортируемые сельскохозяйственные продукты (2004)¹

	Продукт	Количество, Мт	Ценность, USD '000	Цена единицы, USD
1	Готовые продукты	8 021	11 306	1 410
2	Шоколадные изделия	3 467	9 582	2 764
3	Сигареты	1 774	9 500	5 355
4	Ячменное пиво	27 242	9 434	346
5	Пшеница	92 359	7 460	81
6	Соевое масло	3 569	6 000	1 681
7	Чай	5 109	5 471	1 071
8	Кондитерские изделия из сахара	2 377	5 218	2 195
9	Сахар-рафинад	18 222	4 437	243
10	Напитки алкогольные	896	3 086	3 444
11	Подсолнечное масло	2 856	2 512	880
12	Мучные кондитерские изделия	1 259	2 326	1 847
13	Кукурузный крахмал	6 840	1 847	270
14	Очищенный рис	6 156	1 477	240
15	Напитки безалкогольные	2 363	1 356	574
16	Мучные изделия из семян масленичных растений	2 313	1 243	537
17	Вино	703	1 208	1 718
18	Маргарин + жир	1 450	1 183	816
19	Молотый рис-падди	3 517	1 053	299
20	Табачные листья	915	1 048	1 145

¹ Source: <http://www.fao.org/es/ess/toptrade/trade.asp?country=113&year=2004> accessed in May 2006

3.3 Производители

3.17 В период центральной плановой экономики, практически все сельскохозяйственные товары производились или государственными (колхозы), или коллективными (совхозы) сельскохозяйственными организациями, который контролировали в среднем свыше 2300 га земли каждый и нанимали в среднем свыше 1100 рабочих на 1 производственное подразделение. Несмотря на то, что эти отделения могли получать прибыль от основного эффекта масштаба, их деятельность была отмечена в основном низкой производительностью и неэффективным использованием ресурсов. После распада Советского Союза и распределения земли, появились 3 вида сельскохозяйственных производственных подразделений: (i) домохозяйства, (ii) частные фермы, и (iii) сельскохозяйственные предприятия, включающие остатки старых коллективных подразделений. Большинство колхозов и совхозов расположены в северной части страны, в основном в Чуйской области. Они производят хлебные злаки, семена и корм. Некоторые ключевые размеры производительности приведены в таблице ниже.

Таблица 5: Основные характеристики типов фермерских хозяйств (2002)¹

Вид фермерских хозяйств	Домовладения	Частные фермы	Сельскохозяйственные предприятия
Количество единиц	881 713	251 526	1 326
Средний размер пахотного землевладения, га	0.1	3.8	222
Доля общей пахотной земли	5%	71%	13%
Доля занятости в сельском хозяйстве	35%	52%	13%
Доля в добавленной стоимости на сельскохозяйственные продукты	38%	59%	3%
Доля общей производительности сельскохозяйственной отрасли	55%	40%	5%
Добавленная стоимость на сельскохозяйственные продукты, KGS/га	119 028	17 201	2 923
Добавленная стоимость на сельскохозяйственные продукты, в KGS на рабочего	40 434	28 523	5 146

3.18 Большая часть домохозяйств (0,9 млн.) производит почти половину от общего количества продукции на 5% от общей площади пахотных земель страны. Гораздо меньшее количество частных ферм (около 250 тыс.), которые в среднем обрабатывают 4 га земли, производят 40% от общего объема сельскохозяйственной продукции, нанимая примерно половину сельскохозяйственных рабочих и внося около 60% от общей добавленной стоимости, работая на 70% пахотных земель. Наконец,

¹ Source: World Bank, Agricultural Policy Update, 2004, p. 20

небольшое число бывших колхозов использует большую территорию для производства своей продукции, но эффективность их работы оценивается в пределах добавочной стоимости и соотношении ввода-вывода продукции, и она значительно ниже этого же уровня частных ферм и домохозяйств.

3.19 В январе 2004 г. 0,9% валовой сельскохозяйственной продукции поступало из ферм, принадлежащих государству, 4,1% из совхозов, 61,9% из частных ферм, 31,8% из домохозяйств, 1,1% из сельскохозяйственных учреждений и 0,2% из охотничьих учреждений и отделений по лесоводству¹.

В приведенной ниже таблице указана доля государственных и частных ферм, а также домохозяйств в общем объеме производства основных сельскохозяйственных культур. Значительный вклад государственных ферм (10-25%) в общий объем производства приходится на пшеницу, ячмень, хлопок, табак и виноград. Домовладения вносят большую долю кукурузы, картофеля, овощей, фруктов и ягод. Однако основными производителями остаются частные фермеры, и эта тенденция медленно прогрессирует.

Таблица 6: Производство основных зерновых культур, согласно виду фермерского хозяйства (2004)

	Количество, '000 тонн				Доля, %		
	Гос. хозяйство	Частные хозяйства	Домохозяйства	Всего	Гос. хозяйства	Частные хозяйства	Домохозяйства
Хлебные злаки	160.4	1 459.5	126.7	1 746.6	9%	84%	7%
• Пшеница	109.9	849.5	38.8	998.2	11%	85%	4%
• Ячмень	33.2	191.9	8.3	233.4	14%	82%	4%
• Кукуруза	11.5	365.8	75.6	452.9	3%	81%	17%
• Рис	1.3	16.5	0.5	18.3	7%	90%	3%
Сахарная свекла	57.0	518.9	66.4	642.3	9%	81%	10%
Хлопок	15.5	105.6	0.5	121.6	13%	87%	0%
Табак	1.8	10.7	0.5	13	14%	82%	4%
Злаки, соерж. растительное масло	6.8	78.5	8.6	93.9	7%	84%	9%
Картофель	21.4	966.3	374.8	1 362.5	2%	71%	28%
Овощи	33.5	456.7	251.9	742.1	5%	62%	34%
Дыни	2.6	73.3	12.1	88	3%	83%	14%
фрукты + ягоды	14.1	59.5	102.2	175.8	8%	34%	58%
Виноград	3.5	7.7	3.3	14.5	24%	53%	23%

Источник: Национальный статистический комитет.

¹ Асель Сулайманова (2004): http://www.bisnis.doc.gov/bisnis/bisdoc/0410Agribusiness_KG.htm

3.20 Таким образом, частные фермы являются наиболее интересным видом клиентуры для коммерческих банков. Домохозяйства с их маленькими участками имеют недостаточно земли для гарантии крупных инвестиций, и, таким образом, могут стать клиентами МФИ и кредитных союзов, если только они не захотят инвестировать перерабатывающую отрасль и вкладывать средства в машинное оборудование. Хотя потребность в финансовых услугах среди бывших колхозов и совхозов может быть достаточно высока, т.к. они часто страдают от недостатка рабочего капитала и старого оборудования, они не являются подходящими клиентами для коммерческих банков. Ситуация не изменится, пока они не продемонстрируют свою способность управлять производительностью и результатами своей деятельности.

3.4 Сырье и техника

3.21 Распад центрально-планируемой экономики также привел к исчезновению приемлемой системы распределения сельскохозяйственных материалов, включая минеральные удобрения, химикаты и семена. Как следствие, использование сельскохозяйственных материалов серьезно сократилось после приобретения страной независимости. В дополнение отсутствие запасных частей для техники и оборудования, произведенных еще при СССР, и отсутствие финансовых средств на покупку запасных частей привели к устарению машинного парка почти по всей республике. Опрос 200 фермерских хозяйств показал, что только 38% домохозяйств имеют в наличии трактор, 30% - грузовик и 29% - плуг. Очевидно, что одной из основных причин того, что фермеры не открывают свои частные фермы и остаются в колхозах и совхозах, является доступ к довольно устаревшей технике. Ситуация немного изменилась, несмотря на то, что появились двусторонние грантовые соглашения, в частности от японского правительства, согласно которым фермеры могут покупать сельскохозяйственную технику (тракторы, хлебоуборочные комбайны и т.д.) с небольшими процентными ставками. Инвестиционные задолженности остаются достаточно большими и могут быть сокращены только через пару лет.

3.22 Согласно Департаменту химизации и защите растений, общий уровень спроса на минеральные удобрения был равен примерно 320 000 тоннам в 2004 году, включая 160 000 тонн нитрата аммония, 110 000 тонн фосфата аммония, 50 000 тонн хлорида калия. В тот период времени общий уровень предложения составил 95 000 тонн удобрений, или 30% общего уровня предполагаемого спроса, включая 90 000 тонн нитрата аммония и 5 000 тонн фосфата аммония, т.е. в среднем 67 кг на каждый гектар пахотной земли.

3.23 Несколько частных компаний ввозят большую часть удобрений из России, Казахстана и Узбекистана (в среднем до 5 000 тонн каждая), в то время большее количество частных лиц импортируют их в гораздо меньшем количестве – от 50 до 300 тонн¹. Данная группа импортеров испытывает недостаток финансовых средств на ввоз удобрений.

3.24 Международный центр развития плодородия почвы недавно начал поддерживать местных поставщиков сельскохозяйственных материалов в Ошской и Жалалабатской областях, предоставляя напрямую кредиты членам «Ассоциации агробизнесменов Кыргызстана» для улучшения поставок высококачественных материалов фермерам. МЦПП и АКК внесли по 800 000 сомов в кредитный фонд, из

¹ Сулайманова (2004): http://www.bisnis.doc.gov/bisnis/bisdoc/0410Agribusiness_KG.htm

которого КФСК представляет членам ААК кредиты с приемлемыми процентными ставками (14% на августа 2005 г.). Стандартный срок для возврата кредита – один год с отсрочкой на шесть месяцев, сумма кредитов составляет от 100 000 до 300 000 сомов. Данная система больше отвечает требованиям поставщиков сельскохозяйственных материалов, чем предыдущее соглашение с «Бай Тушум» и КАФК, согласно которому МЦПП увеличил процентную ставку для членов АКК на кредиты, выдаваемые этими институтами, на 20%. По прошествии чуть более года еще рано судить о жизнеспособности данных операций, но на настоящий момент получатели кредитов полностью и вовремя выплатили сумму кредитов. Однако, фонды данного проекта весьма ограничены.

3.5 Переработка сельскохозяйственного сырья

3.25 Переработка сельскохозяйственного сырья является достаточно важной для страны, однако необходимы улучшения в данной отрасли. Общий уровень спроса внутри страны только на переработанные фрукты и овощи составляет примерно 1 миллиард сомов¹. Большинство спроса приходится на городское население, в частности г. Бишкек. В 2002 вклад перерабатывающей промышленности в ВВП составлял 4,3%². Общее количество зарегистрированных перерабатывающих компаний составило 342 на январь 2002 года, из которых функционировали только 100 компании. Из числа всех зарегистрированных компаний 34% производили мучные изделия и выпечку, 18% - молочные продукты, 12% - вино-водочную продукцию, 10% - мясные продукты, 8% - переработчики фруктов и овощей, 7% - производители тортов и кондитерских изделий, 5% - мельницы и производители кормов.

3.26 В целом многие переработчики используют старую технику, используют невзрачную упаковку и этикетку, часто продают небрендованную продукцию и конкурируют в цене, но не в качестве. Менеджмент в данных организациях часто неквалифицирован и нуждается в знаниях и навыках маркетинга. Компании, которые выжили после развала советского союза и исчезновением традиционных рынков стали очень уязвимыми и оперируют на небольших рынках с низкой прибылью. Многие из приватизированных крупных советских предприятий имеют очень низкие производственные возможности и считают, что их основная проблема – это низкая производительность.

3.27 В последнее время иностранные компании инвестировали в сахарную, мясо-перерабатывающую, молочную промышленность, а также в компании, производящие соки и мучные изделия. Данные организации обычно характеризуют как компании, где существует эффективный менеджмент, хорошее знание маркетинговых возможностей и условий, а также есть доступ к долгосрочному финансированию.

3.28 Те предприятия, которые больше конкурируют в стоимости, а не в качестве, имеют низкую прибыль, поэтому они не могут получить достаточных доходов для инвестирования в технику, дизайн продукта, упаковку и маркетинг. По причине низкой прибыли и существования рисков, данные организации являются непривлекательными для банков.

¹ Хельветас Кыргызстан (2004): <http://www.helvetas.kg/publications/F&V%20Strategy%20Eng.pdf>

² Эркин Нусуров (январь, 2002): http://www.bisnis.doc.gov/bisnis/bisdoc/020129foodproc_kg.htm

3.29 С исчезновением центрально-планируемой экономикой в начале 90-ых система вертикальной интеграции и промышленной координации фермеров и переработчиков в производственной цепочке тоже перестала существовать. Изменение экономической системы и экономический кризис также привели к разрушению инфраструктуры для сбора, оплаты и переработки продукции. Переработчики в настоящее время вынуждены собирать продукцию среди производителей небольшого количества сырья, что ведет к увеличению производственных издержек. Более того, данные изменения привели к ухудшению взаимопонимания и уверенности между производителями и переработчиками, а также к уменьшению возможности заключать контракты, имеющие юридическую силу.

3.30 С другой стороны, существует достаточно примеров, когда производители и переработчики тесно сотрудничают на контрактной основе и зарождающихся юридических отношениях, что, в свою очередь, составляет один элемент цепи поставок в переработке табака, хлопка, мяса, овощей, фруктов и ягод. Лишь немногие из них являются крупными производителями в хлопковой, табачной и мясной промышленности, в то время как остальные составляют более 20 фермеров.

Из выборки 30 компаний, занимающихся сельскохозяйственной переработкой, переработчики хлопка сотрудничают с большим количеством фермеров (среднее количество – 669), которые поставляют большое количество продукции на большую сумму (93 600 сомов). Переработчики овощей сотрудничают с большим количеством мелких фермерских хозяйств (среднее количество – 172), но количество и стоимость поставок намного меньше, чем в случае с поставками хлопка (19 600 сомов). Переработчики фруктов и бахчевых культур заключили контракты с большим количеством производителей (среднее количество - 227), однако как количество, так и стоимость сделок были очень низкими (в среднем менее 1 000 сомов). В других случаях некоторые мелкие переработчики овощей (огурцов, томатов и др. для солений) предлагали финансовую помощь и доставку всех необходимых материалов (семена, удобрения, химикаты, тракторы, транспорт) взамен на обещание продать им определенную часть всего урожая, собранную 15-25 фермерами. Подобные договоренности позволили им обеспечить доставку сырья, немногим больше, чем они могут произвести в своих фермерских хозяйствах, а также избежали высоких колебаний цен, которые возникают вовремя переизбытка и нехватки урожая. В отличие от производства хлопка, производство фруктов, овощей, ягод, мяса и семян уже составляют большую часть цепочки поставок, но данный потенциал еще не исчерпан. Некоторые ключевые цифры относительно контрактных соглашений показаны на таблице ниже.

Таблица 7: Поставки согласно условиям фермерских договоров (2005)

Продукт	№ компании	№ фермеров, работающих по контракту	Поставки в год, тонн	Ср. Количество поставок на 1 фермера, кг	Ценность поставки, '000 KGS	Ср. ценность поставки на 1 фермера, KGS
Ягоды	5	1,133	9	8	242	213
Зерновые культуры	3	13	1,138	87,538	4,496	345,815
Хлопок	3	2,008	513	255	188,000	93,625
Флуоресцирующий агент	1	1	20	20,000	200	200,000
Фрукты	7	1,189	711	598	671	564
Дыни и тыквы	3	18	72	4,000	9	500
Скот	7	3,060	129	42	2,614	854
Домашняя птица	1	1	1	800	62	62,400
Семена	1	10	2	200	14	1,440
Овощи	6	1,033	4,562	4,416	20,249	19,602
Всего	37	8,466	7,156	117,857	216,557	25,580

3.31 Во многих случаях финансы являются основным фактором для составления соглашения. У многих фермеров нет необходимых финансовых средств для оплаты за сырье (удобрения, семена и химикаты) и услуги (тракторы, склады и транспорт), либо они предпочитают использовать свои небольшие фонды для других целей. Основным приоритетом для переработчиков является получить необходимое количество сельскохозяйственного сырья определенного качества, в то время как своевременность поставок и стоимость являются задачами второстепенной важности. Однако контрактные соглашения, очевидно, имеют позитивное влияние на производственные издержки переработчиков, которые считают оценивают покупку сырья на открытых рынках и базарах неудобной и дорогой. Там, где существует уверенность между сторонами, самым важным органичивающим фактором являются финансовые средства, необходимые для досрочного финансирования этих операций и оплаты после доставки или вовремя переработки. Переработчикам также необходимо комбинирование кредитных условий, включая кратко- и среднесрочных ссуды и возможности по превышению кредитного лимита. Однако, банки, очевидно, расценивают превышение кредитного лимита с гибкой системой выплат как сравнительно высокий риск и не готовы предоставлять такие условия. В других случаях развитие продукта и операционные принципы для предоставления возможности по превышению кредитного лимита являются недостаточными.

3.32 Интерес в и внимание к сектору сельскохозяйственной обработки несомненно растет. С января 2006 правительством был основан Центр Конкурентоспособности Сельского хозяйства, который финансируется Всемирным Банком с целью помочь сельскохозяйственным переработчикам повысить их

эффективность, производительность и прибыль посредством улучшения методов управления и методов переработки.

3.33 «Ассоциация производителей фруктов и овощей Кыргызстана» оказывает некоторую ограниченную помощь около 20 малым и средним предприятий по переработке фруктов и овощей. Ассоциация предлагает своим членам тренинги по маркетингу фруктов и овощей, а также разработала новый бренд для консервированных фруктов и овощей под названием «Вкус солнца». Ассоциация разрешает своим членам использовать данный бренд при условии, что они следуют критериям качества. Общая сумма продаж продуктов под данным брендом составила 20 миллионов сомов в 2005 году.

3.6 Выводы

3.34 Сектор сельского хозяйства в Кыргызской Республике достаточно мал по сравнению с его масштабом в соседних странах, как, например, Узбекистане или Казахстане. Он в основном удовлетворяет местный рынок и в меньшей степени другие рынки (Россия, Казахстан, Турция) сырой/свежей продукцией или полуфабрикатами. Производители и переработчики часто удовлетворяют маленькие рынки, так как у них нет сырьевой базы и производительных мощностей для удовлетворения больших рынков, в частности России, либо не имеют организационных навыков и финансов для улучшения производительности.

Производство в целом разрознено и распределено по нескольким областям. Довольно слабые внутренние рынки не позволяют делать широкомасштабные инвестиции в технику и оборудование для того, чтобы достичь экономии масштабов производства. Это относится и к фермерам - поставщикам сырья, так и к перерабатывающим компаниям. В пределах обозримого будущего Кыргызстан окажется не в состоянии поставлять сельхозпродукцию центральной России, Уральскому или Сибирскому регионам в требуемом объеме еженедельно. Вместо этого Кыргызстан, возможно, будет поставлять сегменту мелких и средних рынков продукцию, качество которой будет выше среднего либо высоким, которая будет производиться и перерабатываться согласно стандартам международного качества и гигиены.

3.35 Согласно полученным данным по производительности и производственным издержкам, большинство сельскохозяйственных предприятий являются прибыльными, и фермеры не занимались бы данной деятельностью, если не существовало такого положения. Более того, некоторые секторы и выращивание зерновых являются достаточно прибыльными, даже если производство частично финансируется при помощи банковских кредитов с настоящими процентными ставками, поскольку не возникает трудностей при их реализации. Эти отрасли включают:

- Сезонные культуры: хлопок, табак, ячмень, сахарная свекла, семена люцерны, семена картофеля;
- Фрукты и овощи: томат, огурцы, томаты «Черри», ягоды, свежие бобы, лечебные травы;
- Животноводство: крупный рогатый скот, выращивание коз и овец для мясо-молочной продукции, кумыс, выращивание яков и свиней;
- Производство шелка и шерсти;
- Свежая рыба.

3.36 Что сельскохозяйственной переработки, то достаточно сложно делать какие-либо общие выводы, поскольку ситуация в одной компании может сильно отличаться от ситуации в другой. Однако существует хороший потенциал для расширения производства и экспорта такой продукции, как молоко, мясо и колбасы, лекарственные растения из горных регионов, соки, овощи, соленья, облепиха, фрукты и ягоды и др. Однако основной проблемой реализации зерновых культур и сельскохозяйственной продукции является маркетинг, и это касается всех видов продукции – сырой/свежей, полуфабрикатов и готовой продукции. Перенасыщение на рынке несколько раз приводило к спаду цен, что негативно повлияло на прибыль фермеров и их возможность выплатить ссуды. Это говорит о том, что финансовые институты, проводящие оценку ссуд, должны принимать во внимание не только производство, но и анализ рынков.

4. ФИНАНСОВАЯ ЧАСТЬ

4.1 Обзор

4.1 **Институты.** Финансовый сектор Кыргызской Республики составляет 19 коммерческих банков, один из них государственный институт по развитию сельского хозяйства, Кыргызская Сельскохозяйственная Финансовая Корпорация (КАФК), 106 микрофинансовых институтов, около 306 кредитных союзов, около 20 частных страховых компаний, Кыргызская Фондовая Биржа, два пенсионных фонда, 116 ломбардов¹ и 266 бюро по обмену валют.

4.2 **Центральный банк.** Национальный Банк Кыргызской Республики (НБКР), центральный банк страны, занимается регулированием и надзором за финансовыми институтами. НБКР также формирует денежную и валютную политику и обеспечивает стабильность национальной валюты (сома). Он также гарантирует продажу валюты на межбанковском рынке и продает с аукциона казначейские векселя коммерческим банкам.

4.3 **Значение финансового сектора.** Несмотря на достаточно большое количество финансовых институтов, значение данного сектора невысоко. Общая сумма ссуд, выданных всеми лицензированными финансовыми институтами к концу 2005 года составила 12,5% от ВВП². По данной причине Кыргызстан попадает в категорию наименее развитых стран, в которых финансовый сектор является одним из главных препятствий для дальнейшего экономического роста. Как и во многих других странах, доля наличных внутри банковского сектора как в местной, так и в иностранной валюте составляет 38,9% от денежных запасов напротив 61,1%³ вне него; в последнее время уровень роста наличных вне банковского сектора был медленнее, чем рост банковских вкладов.

4.4 **Регулирование и надзор.** Как было указано выше, все действия по регулированию и надзором за финансовыми институтами являются прерогативой НБКР. Несмотря на то, что он является абсолютно независимым от государства⁴, центральный банк строго соблюдает принципы надзора за банками и небанковскими финансовыми институтами (НФИ). Центральный банк закрыл несколько обанкротившихся банков и кредитных союзов в течение последних нескольких лет и проводит строгий надзор за несколькими банками.

4.5 Некоторое количество законов и положений были приняты в течение последних нескольких лет для создания более благоприятных условий для роста финансового сектора, включая законы о коммерческих банках, кредитных союзах (1999), залогах и поручительству (2005) и микрофинансовых институтах (2002).

¹ К концу 2004.

² На основе данных НБКР о банках и небанковских финансовых институтах, данные основаны на данных, предоставленных кредитными институтами и микрофинансовыми институтами, и собственных подсчетах. Данная доля ссуд по отношению к ВВП была равна 10,2% к концу 2004 года и 7,3% к концу 2003. См. НБКР: Тенденции развития банковской системы, первая половина 2005 года, Бишкек, 2005.

³ НБКР: Отчет по инфляции 4 (18). Бишкек, февраль 2006 года, стр. 10.

⁴ НБКР главным образом является подотчетным парламенту.

4.6 **Процентные ставки** варьируются в зависимости от института и внутри подсекторов. Коммерческие банки принимают депозиты и дают ссуды как в национальной валюте, так и в иностранной (в большинстве случаев – в долларах США). К марту 2006 года средняя процентная ставка банковских кредитов составляла 25,1% в кыргызских сомах и 18,2% в долларах США. Соответствующая средняя процентная ставка банковских кредитов, выплаченных в марте 2006 года, была немного выше для кредитов, выданных в национальной валюте, (25,4%) и немного ниже для кредитов, выданных в иностранной (16,5%). В течение последующих пяти месяцев, разница между кредитами в сомах и долларах США к концу месяца составила 9,0-11,5%¹. Коммерческие банки обычно выдают предприятиям малого и среднего бизнеса кредиты под 18-20% в долларах США и 25-33% в кыргызских сомах, но сокращают процентные ставки до 13-14% годовых на кредиты в более 50 000 USD.

4.7 Коммерческие банки до настоящего времени являются единственным институтом, которому разрешено принимать депозиты от населения². Средние процентные ставки по депозитам, выплачиваемые банками, составили 4% для сомовых счетов и 1,6% для валютных (доллары США/форекс) счетов. Однако, банки выплатили по новым депозитным счетам в среднем 2,1% в сомах и 0,3% в долларах США.

4.8 КАФК вынуждена была снизить процентные ставки по кредитам до 12%, несмотря на то, что она выдавала кредиты под 14% в 2005 году и около 16% в 2004 году. На рынке, безусловно, существует общая тенденция снижения процентных ставок, и ожидается, что данная тенденция будет оставаться стабильной, если будут стабильные инфляционные и денежные условия и стабильная политическая ситуация. Процентные ставки на неформальном финансовом секторе не известны, однако могут быть не слишком высокими в некоторых случаях³.

4.9 Микрофинансовые институты назначают процентные ставки по кредитам согласно общей стратегии: те, которые имеют целью устойчивое производство, высокий рост и прибыль назначают 25-35% годовых, в то время как те, которые не имеют целью достижения высокой прибыли, выдают кредиты под 10-15% годовых. Кредитные союзы также имеют различные процентные ставки, которые могут варьироваться от 18 до 35% годовых.

4.2 Коммерческие банки

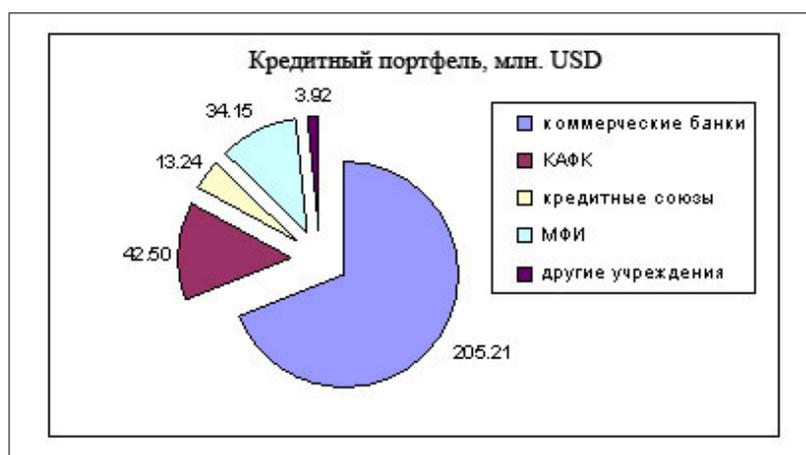
4.10 **Значение.** Коммерческие банки, безусловно, являются самым важным финансовым институтом. К концу 2005 их доля составляла 69% из всех ссуд, выданных финансовой системой, и 100 % всех депозитов. Полная стоимость активов, выданных ссуд и депозитов среди всех 19 коммерческих банков была эквивалентна 484 205 долларам США и 312 миллионам. Самые большие три банка объединили счета и собрали 50% всех фондов, 48 % всех выданных ссуд и 51% всех депозитов банковского сектора. Приложение 2 показывает основной бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках коммерческих банков на 31 декабря 2005 года.

¹ См. <http://stat.kg/nsdp/index.htm>

² НБКР отозвал у кредитных союзов лицензию по мобилизации депозитов. Два либо три микрофинансовых института планируют подать заявки для лицензию по мобилизации депозитов, однако, до настоящего времени им не было предоставлено такое право центральным банком.

³ 5 из 53 фермеров, которые подали заявки на кредиты в течение последних 12 месяцев занимали деньги у частных лиц. Процент годовых составил 13-25% со средним значением и медианой, равными 21-22%.

4.11 К январю 2005 года, 19 лицензированных коммерческих банков имели 160 работающих филиала, или 179 точек для заключения сделок, включая головные офиса, по всей стране. 26 филиалов из общего количества были сосредоточены в Бишкеке, 26 – в Чуйской области, 23 – в Иссык-Кульской, 13 – в Нарынской, 8 – в Таласской, 28 – в Жалалабатской, 27 – в Ошской и 9 – в Баткенской областях.



кредитные союзы – 4%.

4.13 Характеристика. Капитализация банков была традиционно низкой. Капиталовложения в страховой полис и взаимный фонд 10 банков составляет менее 3 миллионов USD. Однако, в последнее время замечен некоторый прогресс. К концу 2005 года капиталовложения в страховой полис и взаимный фонд составили 16% от всех активов, и только 5 из 19 банков имеют фонды акционеров менее 12% от всех активов. Доходы, за несколькими исключениями, были достаточно скромными с доходом на активы в 2,4% и прибылью на акционерный капитал в среднем в 15,1%. Низкая доходность в совокупности с большой разницей между процентными ставками на депозиты и кредиты (23,3% в сомах и 16,2% в долларах США) указывает на довольно высокий уровень неэффективности, связанный с возвратом кредитов либо административными издержками.

4.14 Предоставление ссуд/кредитов. Вместе с приемом депозитов, коммерческие банки также предоставляют ссуды/кредиты как в сомах, так и в долларах США. Недавний сильный рост депозитов в долларах США также подтолкнул банки предоставлять ссуды в долларах США, на что повлиял увеличивающаяся разница в процентных ставках для ссуд в сомах и долларах США, как показано выше. К концу 2004 года ссуды в иностранной валюте составили 70,1% от всего объема выданных ссуд. В соответствии со структурой депозитов ссуды, выдаваемые многими коммерческими банками, являются краткосрочными. Однако доля срочных заемов в общем портфолио выросла от 21,7% до 27,5% в 2004 году. В результате средний срок ссуд увеличился от 12,7 до 14,8%.

4.15 Выдача ссуд была основной проблемой коммерческих банков с времени распада советского союза. Многие банки стали несостоятельными и были закрыты НБКР. Одной из причин была неспособность совершать оценку ссуд в соответствии с классическими банковскими стандартами. Как следствие, ставки на посреднические услуги были традиционно высокими. С обретением уверенности, новыми банковскими положениями, соглашениями о приемлемых принципах, растущей конкуренцией, банки постепенно увеличили кредитное портфель и его качество. Как указано выше, кредитное портфель и его качество до сих пор остаются на низком уровне, поскольку доля выданных кредитов составляет только 8,6% по отношению к ВВП в 2005 году.

4.12 Что касается предоставления ссуд, то коммерческие банки не только конкурируют между собой, но также имеют других конкурентов. На диаграмме показано, что портфолио КАФК по выдаче ссуд составляет 42,5 миллионов USD, что эквивалентно 14% от общего числа ссуд, выданных к концу 2005 года, в то время как микрофинансовые институты выдали – 11% и

4.16 **Цели кредитов.** Большая часть портфолио коммерческих банков традиционно была нацелена на торговые компании (49% от всех кредитов выданных в 2004) и промышленность (18%). Совокупная доля других кредитов составила: 9% - потребительские ссуды, 6% - на строительство и 4% - на недвижимость. Кредиты на сельское хозяйство составили 1,3% от всех кредитов, выданных к концу 2004 года.

4.17 **Доходность кредитов.** В отсутствии сравнительного анализа, основанного на данных о прибыльности кредитов, можно предположить, что предоставление кредитов сектору малого бизнеса намного прибыльнее, чем выдача кредитов корпоративным клиентам. Некоторые данные, полученные от коммерческих банков, демонстрируют плохие выплаты по ассигнованиям (6-8% для корпоративных клиентов), в то время как для малых кредитов данный показатель равен 2%, что является нормой¹. Процентные ставки для кредитов для малого бизнеса на 3-4% выше, чем для корпоративных клиентов, высокие производственные расходы для выдач данных кредитов ставятся в противовес высоким процентным ставкам и меньшим рискам по сравнению с выдачей кредитов корпоративным клиентам.

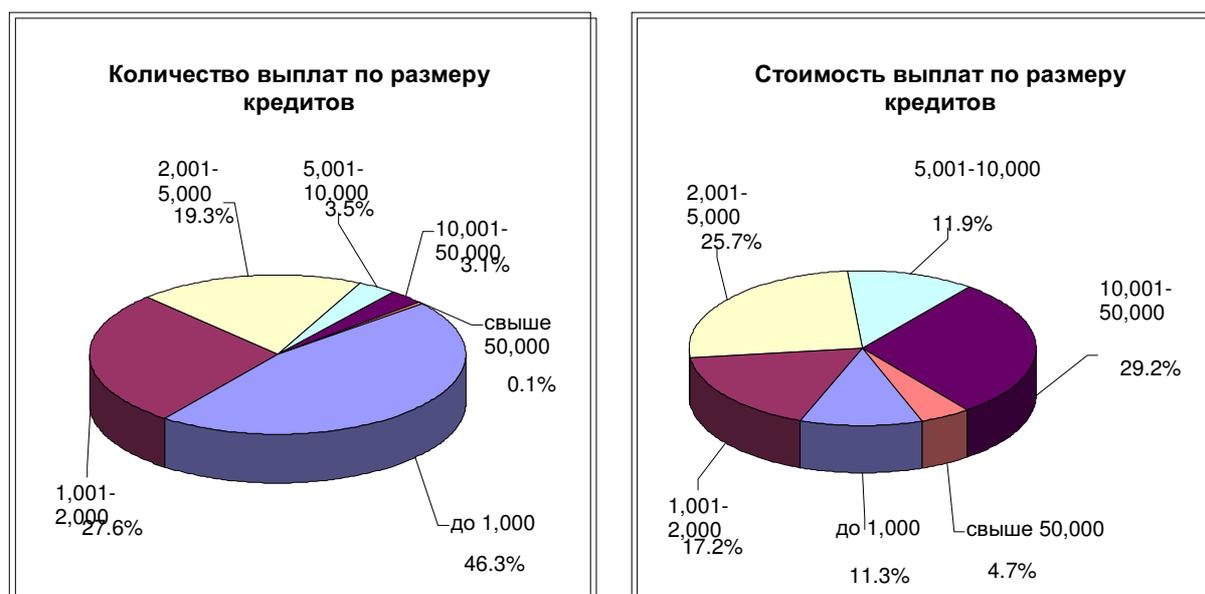
4.18 **Кредиты для малых предприятий.** Успех на рынке кредитов для малого бизнеса может быть обусловлен существованием Программы по Микро и Малому Финансированию, которая обеспечивает сочетание дополнительных фондов и технической помощи для улучшения системы предоставления кредитов согласно так называемому «down-scaling» подходу, характеризующемуся тем, что банки опускаются до уровня микрофинансовых клиентов. Данный проект финансируется ЕБРР, Международным Финансовым Институтом, Американским Агентством по Международному Развитию, Швейцарским Государственным Секретариатом по Экономическим Вопросам и Коммисией Европейского Союза (программа ТАСИС). Основой проекта является 1) квалифицированная подготовка и обучение персонала, 2) четкие процедуры выдачи кредитов, 3) быстрая выдача кредитов согласно банковским стандартам, 4) закрытый мониторинг клиентов кредитными экспертами, 5) гибкие условия соглашений. Большинство кредитов были выданы частным лицам, только несколько кредитов были выданы фермерским ассоциациям. Проект охватывает шесть партнерских банков, среди которых есть два из трех самых больших. Выдача кредитов началась в апреле 2002 года. Кредиты предоставляются на срок от 3 до 36 месяцев, также возможно продление льготного срока до 6 месяцев. К марту 2006 года месячные издержки достигли 3 528 кредитов стоимостью в 8,4 миллионов США. В то же время количество и стоимость выданных кредитов составили 19 564 кредитов и 36 609 856 USD, соответственно. 44 349 человек получили кредиты, стоимостью в 87,1 USD, в течение четырех лет. К концу марта 2006 года количество кредитов по долгам составило 0,93%, в то время как портфель по долгам за каждый день и более – 0,9%. Самый высокий уровень задолженности по кредитам с начала программы составил 1,26% от количества и 1,25% от стоимости от выданных кредитов. Самое высокое количество долгов по кредитам со сроком в более чем 90 дней, за последние четыре года составил 0,65% от общего портфеля. Данные задолженности не подвергаются общим положениям риска, согласно законодательству (2%).

4.19 Среднее количество выданных кредитов за месяц, показатель достижения низкодоходных групп в обществе, варьировался от 1287 до 2952 USD. С ноября 2002 года средняя стоимость составляла 2 000 USD. Средняя стоимость снизилась до 1 300 USD в феврале 2005 года и постепенно повысилась до 1 871 USD в настоящее время.

¹ Показатель по задолженности для Программа по Микро и Малому Финансированию составляет менее 1% для выданных кредитов.

Настоящее количество и стоимость кредитов, выдаваемых ежемесячно по объему кредита, показаны на диаграммах ниже. Кредиты стоимостью в менее 2 000 USD составили почти три черверти от общего количества и почти 30% от стоимости всех кредитов, выданных в марте 2006 года. Диаграммы ниже демонстрируют количество и стоимость кредитов, выданных MSFF к марту 2006 году.

Диаграммы 1 и 2: Количество и Стоимость выплат по размеру кредитов (Март 2006)



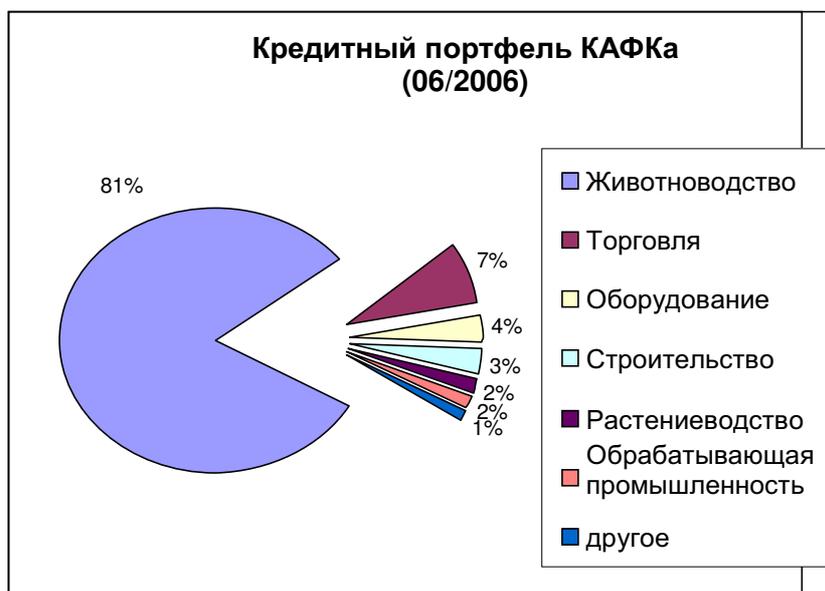
4.20 Программа по Микро и Малому Финансированию была очень успешна в отношении: 1) увеличения количества и стоимости кредитов, 2) переговоров с банками относительно принятия новых подходов в предоставлении кредитов, 3) принятия других форм залога (не только недвижимость), 4) информировании банков о потенциале данного сектора, 5) приобретении клиентами уверенности о вмешательстве коммерческих банков, 6) прибыльности банков. Все шесть партнерских банка подготовлены для расширения своего портфель по сектору малого и среднего бизнеса.

4.3 КАФК

4.21 **История.** КАФК была основана в декабре 1996 года при помощи Всемирного Банка с целью предоставления ссуд фермерам и агробизнесу с ориентацией на прибыль. С самого начала другие доноры, такие как Азиатский Банк Развития, Международный Фонд Развития Сельского Хозяйства и Отдел по Международному Развитию также поддерживали корпорацию. Она является государственной организацией. В 2005 году было создано соглашение о приватизации КАФК, были также проведены переговоры с некоторыми потенциальными покупателями. Однако, во второй половине 2005 года и в 2006 году появились некоторые сомнения по поводу принципов и особенностей приватизации, которые остановили процесс переговоров.

4.22 Характеристики. Корпорация основана как небанковский финансовый институт без лицензии на мобилизацию депозитов. В середине 2005 года корпорация имела общие активы стоимостью 46,1 миллион USD. Ее общее портфолио составило 41,5 миллионов USD, что эквивалентно 90% от общих активов. Общая стоимость акций составила 16,8 миллионов США от стоимости общих активов. Доходы на активы варьировались от 5,4 до 7,8% с 2002 до середины 2005 года, в то время как рентабельность капитала составила 15-21% в течение того же периода. Задолженность по кредитам составила 1,7% к концу 2005 года, в то время как ассигнования по бенадежным и сомнительным долгам составили 3%.

В течение последних пяти лет корпорация всегда получала прибыль к концу года. По этой причине корпорация занимает второе место по кредитному портфелю, четвертое – по общим активам, и восьмое – по рентабельности капитала в финансовом секторе. Большинство кредитных средств поступает от международных финансовых институтов (в основном от международных агентств по развитию) через линию Министерства Финансов. Большая часть кредитов в прошлом выдавались под 14-18% годовых, но данные ставки были снижены в 2005 и составили 12% годовых. Данные ставки стали возможными только благодаря достаточно низкой стоимости привлеченных ресурсов, высокой эффективности кредитных экспертов, низким общим и административным издержкам¹, относительно широкой сети филиалов² и низким ассигнованиям по безнадежным долгам.



4.23 Предоставление кредитов.

Корпорация предоставляет кредиты для любых проектов в сфере сельского хозяйства, переработке пищевых продуктов бизнесу в сельской местности. Более 80% портфолио корпорации было нацелено на животноводство – сектор, который был достаточно стабильным и не подвергался высоким рискам. Как показано на диаграмме

слева, покупка оборудования и растениеводческая продукция составили 4% и 2% от суммы выданных кредитов. В секторе животноводства, разведение коров до настоящего момента было самым распространенным видом животноводства (65%), овцеводство – 25%, разведение лошадей – 5%, и разведение коз – 3%. Количество предоставленных кредитов на разведение яков и птиц было незначительным – 0,3 и 0,1% от кредитного портфеля, соответственно. КАФК, как и большинство других финансовых институтов, проводит простую и консервативную оценку кредитов.

¹ В июне 2005 года расходы на зарплату, производственные расходы и амортизацию составили 3,3% от общей суммы кредитов.

² У корпорации 11 филиалов, которые проводят мониторинг 47 представительских офиса.

Однако выдача даже малых кредитов может занять 3 недели. Получатели микрокредитов не готовы тратить столько времени на получение кредита, и это является относительным конкурентным преимуществом для коммерческих банков.

4.24 Региональное распределение. Кредитные портфели корпорации сконцентрированы в Ошской и Жалалабатской областях – 24 и 20%, соответственно. Кредитные портфели Чуйской, Иссык-Кульской, Таласской и Нарынской областей составили 13%, 12%, 9% и 9%, соответственно, от общего кредитного портфеля¹.

4.25 Клиенты. У корпорации было 33 494 клиента на июнь 2005 года, т.е. средняя стоимость кредита составила 1239 USD. Эти данные не сильно отличаются от среднего количества выданных коммерческими банками кредитов в рамках down-scaling Программы Микро и Малому Финансированию от ЕБРР. Что касается размеров кредитов, то 49% от количества и 9% от стоимости всех выданных кредитов составили кредиты стоимостью менее 1 000 USD. Кредиты стоимостью выше 1 000 и менее 5 000 долларов составили 49% от количества и 27% от стоимости выданных кредитов, в то время как кредиты в 50 000 составили менее 1% от количества и 5% от стоимости всех выданных кредитов. Самый большой остаток непогашенной суммы был немногим меньше 0,2 миллионов USD. Выше указанные средние величины также включают выдачу кредитов группам, состоящим из 5-6 человек, которые рассматриваются КАФК как одна подотчетная организация, поэтому они были бы немного ниже, если бы рассчитывались только для кредитов, выданных частным лицам².

4.26 Перспективы. Будущее корпорации будет сильно зависеть от ее способности привлекать дешевые средства из различных источников – доноров или посредством мобилизации депозитов, что, в свою очередь, потребует ее превращения в самостоятельный банк.

4.4 Микрофинансовые институты

4.27 Обзор. Микрофинансовые институты появились в Кыргызстане в середине 1990-ых и являются довольно важными в финансовом секторе и для групп с низкими доходами. К концу 2005 года все 106 микрофинансовых институтов в целом имели кредитное портфолио в 34, 1 миллион USD, что было эквивалентно 11% от всего финансового сектора, предоставляющего кредиты, или 1,4% от ВВП. Три микрофинансовых института являются достаточно большими и стабильными, чья совокупная доля составляет четверть от общего для всех микрофинансовых институтов портфеля. Данные МФИ также находятся в процессе подачи заявки на лицензию для мобилизации депозитов.

4.28 Юридическая справка. Согласно закону о МФИ от 11 июля 2002 года, МФИ специализируются как кредитные учреждения, созданные как юридические лица с целью предоставления микрокредитов определенным категориям людей и юридическим лицам. Для того, чтобы начать данный бизнес МФИ необходима лицензия от НБКР. Согласно законодательству существуют три вида МФИ:

- (a) Микрокредитные агентства – некоммерческие организации, которые предоставляют ссуды из различных источников, включая свои

¹ Кредитный портфель по Бишкеку составил 7%.

² Групповые кредиты составили 5% от количества выданных корпорацией кредитов к середине 2005 года.

собственные фонды либо средства, полученные от доноров и местных либо международных финансовых институтов;

- (b) Микрокредитные компании – коммерческие организации, основанные как юридические лица любого типа, которые предоставляют ссуды из различных источников, включая свои собственные фонды либо средства, полученные от доноров и местных либо международных финансовых институтов;
- (c) Микрофинансовые компании – специализированные финансовые и кредитные институты, основанные как акционерные общества, предоставляющие ссуды из собственных фондов, фондов доноров и местных и международных финансовых институтов, а также срочных вкладов заемщиков в виде не прямых выплат, которые могут быть возмещены только после оплаты. МФИ также могут предлагать своим клиентам услуги финансового лизинга. Другие формы сбора сбережений требуют одобрения НБКР.

4.29 МФИ осуществляют свою деятельность независимо от государства. Государственные органы и их сотрудники не имеют право вмешиваться во внутренние дела МФИ. МФИ разрешено основывать филиалы при условии, что они не регистрируются как отдельные юридические лица. МФИ разрешено также реализовывать и распродавать заложенное имущество, предоставлять консультационные услуги своим клиентам, открывать банковские счета и заимствовать фонды из других источников. Все микрофинансовые институты должны принять набор положений, сформированных НБКР, в частности обязаны установить резерв на случай ссуд с потерями для кредитора, должны иметь резерв на покрытие безнадежных долгов и списывать просроченные кредиты. Все микрофинансовые институты обязаны проводить внешний аудит ревизорских счетов.

4.30 К середине 2005 года у 78 микрокредитных ассоциаций и 26 микрокредитных компаний имели валидные лицензии от НБКР, что касается микрофинансовых компаний, то они не нуждались в лицензировании. Две либо три микрокредитные организации находятся в процессе реорганизации в микрофинансовые компании для расширения своих полномочий.

4.31 **Основные показатели.** К концу 2005 года микрофинансовые институты имели кредитный портфель стоимостью 34,1 миллионов USD. Общее количество клиентов было приблизительно 58 000. Сектор является очень гетерогенным, характеризующимся присутствием четырех больших организаций с портфелем в более 2 миллионов долларов, приблизительно 20 средних микрокредитных компаний с кредитным портфелем стоимостью от 0,1 и 2 миллионов США и приблизительно 80 довольно маленьких микрокредитных компаний с кредитными портфелями стоимостью не более 50 000 долларов. Таблица ниже показывает некоторые показатели трех основных микрофинансовых институтов.

Таблица 8: Основные показатели микрофинансовых институтов за июнь 2005 года

Показатель	Бай Тушум	Компанион	Финка
Общая сумма дебиторской задолженности	4.4	3.658	10.223
Количество клиентов	2500	11059	24805
Суммарные активы	5.4	4.284	11.183
Количество лиц, выдающих кредиты	25	58	125
Продукты кредитования	Сельскохозяйственные культуры, крупный рогатый скот, МСБ, ссуды на техники, кредиты для групп	Группа, выдающая ссуды женщинам, частные ссуды	Коллективные и индивидуальные кредиты для бизнеса
Полный штат служащих		181	250
Филиалы и региональные отделы	8	28	100
Средний размер ссуд	1760	331	412
% женщин среди клиентов		99%	
Риск портфеля	1.6%	4.4%	0.7%
Производственная независимость		122%	
Финансовая независимость		89%	
Доход на активы	10%	28%	10%
Ссуды на количество одного кредитного эксперта	100	191	198

4.32 **Перспектива.** По крайней мере два микрокредитных института имеют хороший потенциал для мобилизации депозитов, что в среднесрочной перспективе будет иметь позитивный эффект на их устойчивость. Эти два института также уже получают внешние кредиты из различных источников, включая ЕБРР. Будущее многих малых и микро агентств зависит от их способности привлекать фонды, управлять ими и публиковать прозрачную отчетность. В среднесрочной перспективе большинство малых микрофинансовых институтов потеряют грантовую поддержку до того, как они станут устойчивыми. Можно ожидать, что в долгосрочной перспективе будет восходящее развитие нескольких МФИ, очень мало объединений и приобретений других организаций и исчезновение многих малых агентств.

4.5 Кредитные союзы

4.33 **Обзор¹.** Кредитные союзы являются другим важным финансовым институтом, в частности, для низкодоходного населения. К концу 2005 года около 306 кредитных союзов имели общий кредитный портфель, равный 13,2 миллионов USD, что эквивалентно 4% от общего финансового сектора, или 0,6% от ВВП. Кредитные союзы находятся между вторым и третьим уровнем, с основными кредитными союзами у основания, региональными ассоциациями в центре и Финансовой Компанией по Поддержке и Развитию Кредитных Союзов на вершине. ФКПРКС полностью принадлежит НБКР, что является нелогичным для развития кредитных союзов. НБКР отозвал лицензию по мобилизации депозитов по причине плохих показателей основных союзов.

4.34 **Юридическая справка.** Закон о кредитных союзах от 30 сентября 1999 года определяет кредитные союзы как некоммерческие финансовые институты, объединяющие доли и сбережения своих членов и обеспечивающие выдачу кредитов своим членам с приемлемыми процентными ставками. Перед началом своей законной деятельности кредитные союзы должны были получать лицензию от НБКР. Модель, адаптированная в Кыргызстане, следует обычным стандартам: общее собрание является высшим органом кредитного союза, который ведет политику, выбирает членов комитетов и принимает все основные решения. Вся работа ведется управленческой командой, которая делает ежедневную работу. Кредитный комитет занимается кредитными заявками и решениями. Наблюдательный комитет занимается внутренним аудитом. Все комитеты должны иметь хотя бы трех членов, которые отбираются генеральной ассамблеей в определенное время. Очень важны положения об аудите. Законодательство говорит о том, что можно проводить аудит счетов кредитных союзов, но проведение аудита не является чем-то обязательным. В дополнение, если не проводится внешний аудит, то наблюдательный совет принимает полномочия внешнего аудитора и проводит ежегодный аудит. Это позволяет снизить издержки на аудит и способствует созданию доверия и уверенности в системе. Кредитным союзам можно занимать средства из различных источников при условии, что общая сумма долгов не должна превышать 100% доли оплаченных сбережений. Внешние кредиторы защищены законом от дефолта кредитного союза; в случае если кредитный союз является задолжником, он по закону не может получать кредиты, платить дивиденды и отзываться сбережения до тех пор, пока все долги не будут полностью выплачены. Многие из положений о кредитных союзах уже устарели и являются препятствием для сильного роста.

4.35 **Ключевые показатели.** К середине 2005 года существовало 310 кредитных союзов с валидными лицензиями, членами которых были 28 972 человека, что составляет 5% роста в течение шести месяцев. Их общий капитал составил 7,2 миллиона USD, сумма выданных кредитов составила 547 миллионов сомов (13,2 миллиона USD). Средняя сумма кредитов составила 23 656 сомов (577 долларов). Общая задолженность кредитных союзов составила 15,4 миллиона сомов, или 2,8%². То же самое количество было сохранено кредитными союзами как резерв для сомнительных долгов. Общее сумма депозитов нескольких кредитных союзов, которым было разрешено мобилизовать депозиты, составила 2,1 миллион сомов, что эквивалентно 51 000 долларам США.

¹ Все данные получены к 30 июня 2005 года.

² Неизвестно, какие стандарты для измерения задолженности используются в кредитных союзах и используются ли одинаковые стандарты всеми кредитными союзами.

4.36 **Перспектива.** Будущее кредитных союзов очень сомнительно. Менеджмент в большинстве кредитных союзов до сих пор является слабым, также необходимы серьезные инвестиции для создания технически и финансово сильного института. С окончанием финансирования со стороны Немецкого Общества Технического Сотрудничества в 2005 году, не было других внешних источников финансирования для устойчивого развития кредитных союзов. АБР, который традиционно поддерживал кредитные союзы, также решил не продолжать финансирование. Другим препятствием является недостаток дополнительных источников финансирования, что раньше обеспечивалось главным финансовым институтом. Необходимо изменить ситуацию с тем, что центральный банк является владельцем главного финансового института, однако найти какое-либо решение данной проблемы представляется трудным. Наиболее крупные общества не имеют достаточных средств для покупки основного органа, а передача безвозмездно также невозможна по причине долгов, которые принадлежат государству (АБР). Реструктуризации главного финансового органа было бы недостаточно. Более того, настоящее законодательство о кредитных союзах, согласно которому кредитные союзы предоставляют дешевые финансовые средства, должно рассматриваться как ошибка, однако настоящее положение, очевидно, изменить очень сложно. В заключение, без существования главного финансового института, который предоставляет хотя бы финансовые услуги, будущее кредитных союзов невозможно. Также является сомнительным, что кредитные союзы могут выжить без индикаторов для создания потенциала.

4.6 Предоставление кредитов предприятиям сельского хозяйства

4.37 Общий объем кредитов сельскому хозяйству не известен. Суммы, которые указаны в отчетах для НБКР, относятся к производству сырых материалов и не отражают сельхозпереработку, как, например, мельницы, переработка кожи или производство пищевых масел, которые обычно указываются в категории промышленных кредитов.

4.38 Общая сумма кредитов, выданных сельскому хозяйству, к концу 2005 года, составляет примерно 54.1 миллионов USD или 2.2 миллиарда сомов, что эквивалентно 18 % от общей суммы кредитов, или 2% от ВВП. Интерес коммерческих банков к сектору сельского хозяйства значительно увеличился. В 2003 году сельское хозяйство составляло приблизительно 3% от общей суммы кредитов, к концу 2005 года эти данные увеличились до 4.9%. Эти данные показывают, что сектор сельского хозяйства важен для коммерческих банков.

4.39 В рамках Программы по Микро и Малому Финансированию предоставление кредитов сельскому хозяйству началось в январе 2005 года. До марта 2006 года 2 747 кредитов стоимостью 4,2 миллиона USD были распределены между шестью банками-партнерами. На начальной стадии количество выдаваемых кредитов ежемесячно было достаточно низким (28 кредитов стоимостью 52 000 USD), но к марту 2006 года количество выданных кредитов стало равно 657 кредитам ежемесячно.

4.40 К концу марта 2006 года 2 204 кредитов стоимостью в 2,96 миллионов USD были выданы сельскохозяйственному сектору. Это составило 11,3% от количества и 8,1% от стоимости кредитов, выданных в рамках Программы по Микро и Малому Финансированию. Около 80% кредитов, выданных до настоящего времени, были

предназначены для оборотного капитала и 20% для инвестиций. Среди кредитов на оборотные средства 20% от общего количества кредитов были выданы на животноводство и 60% - на производство зерновых. Кредиты были выданы на покупку смазочных материалов для тракторов, запасных частей, инструментов, плугов, тракторов, комбайнеров, удобрений, скота, ремонт ферм, конюшен, сараев и др.

4.41 Эволюция стала возможной благодаря усилиям, предпринятым провайдером технических услуг в сфере обучения менеджмента банков для выполнения задач и проведении технического обучения кредитных экспертов специфике оценки сельскохозяйственных кредитов. Банки, в свою очередь, обеспечили одним кредитным экспертом филиалы, где наблюдается наибольший спрос на сельскохозяйственные кредиты. Данная ситуация также была вызвана временным ограничением деятельности КАФК во время переговоров о предложенной приватизации, что позволило фермерам увидеть другие альтернативы.

4.42 Настоящий уровень проникновения финансовых институтов в сельской местности не известен, но он, возможно, достиг 15-20% уровня во всех частных фермах, за исключением всех домохозяйств, которые ведут некоторую сельскохозяйственную деятельность. Данный уровень относительно низок и позволяет банкам и другим финансовым институтам расширять свою деятельность.

4.7 Основные проблемы

4.43 **Мобилизация сбережений.** Финансовые институты Кыргызской Республики неликвидны, за исключением Сберегательной Компании, которая не предоставляет ссуды. Это относится как к коммерческим банкам, так и кредитным союзам. Рост кредитного портфеля за последние два года был за счет роста депозитов.

4.44 Коммерческие банки, однако, не очень активны в увеличении базы для мобилизации депозитов. Они обычно имеют два вида клиентов, вкладчиков и заемщиков, и эти роли обычно не меняются. Усилия банков для перекрестных продаж были незначительными.

4.45 Доступ к долгосрочному капиталу на внутреннем рынке или в пределах межрегиональных рынков легок только для банков, принадлежащих иностранным владельцам, но не для киргизских банков. Доступ к капиталу доноров также очень ограничен, поскольку он привязан к проектам и являются предметом тщательной оценки, к которой международные финансовые институты обычно применяют более строгие критерии, чем требования в соответствии с национальным законодательством или регулированием НБКР. Микрофинансовые институты не имеют лицензии для того, чтобы мобилизовать депозиты на внутреннем рынке и полностью зависят от внешних кредитов и грантов. Кредитные союзы были ограничены для мобилизации депозитов, и большинству из них разрешено только продавать своим членам, что ограничивает их способность расширить их кредитные ресурсы. Их основной институт, ФККУ, также замедлил рефинансирование кредитных союзов, поскольку он обязан возместить часть капитала, заимствованного у АБР.

4.46 **Сдерживающие факторы для мобилизации сбережений.** Одной из ключевых проблем, как для городского, так и для сельского населения является сохранность вкладов. Люди в большинстве своем не верят коммерческим банкам или

финансовым институтам в целом, и некоторые из них потеряли свои депозиты в обанкротившихся банках. Банки, со своей стороны, сделали очень мало для поднятия уровня доверия населения. Банки также еще не начинали проводить значительные маркетинговые исследования, создавать новые продукты (не только «классические 3», т.е. спрос, сбережения, фиксированные депозиты), проводить сегментацию между вкладчиками и заемщиками. Не существует концепций по объединению сбережений и кредитов.

4.47 На национальном уровне страхование банковских вкладов является одним из обязательных составляющих для увеличения уверенности вкладчиков и объема депозитов. Очень важно создать такой механизм как независимая компания, работающая на основе законодательстве о частном секторе, будучи под контролем либо НБКР, либо наблюдательного агентства для страховых компаний. Маловероятно, что модель создания связи и сохранения сбережений как самостоятельный механизм среди банков работает в виду гетерогенности в банковском секторе. Более того, вклад в чрезвычайный фонд, управляемый НБКР, как в некоторых странах, также не сможет создать желаемый результат так как обычный гражданин не сможет понять как такой механизм сможет защитить ее или его сбережения.

4.48 **Имущественный залог.** Отличные результаты, достигнутые коммерческими банками в выплатах кредитов даже там, где не требовался никакой имущественный залог, подтверждают, что в категории микро и малых кредитов, имущественный залог не играет особо важную роль. Гибкие сопутствующие меры, принятые банками, более важны как психологические сигналы о том, что банки не позволят, чтобы случился дефолт. Для того, чтобы открыть больше сегментов для такого типа кредитов, было бы уместно увеличить порог для беззалоговых кредитов до 2 000 USD. Что касается ссуд свыше 2 000 долларов, банки обычно настаивают на залогах. Однако, залог недвижимости не подходит для жителей отдаленных областей. Земельный участок, даже там, где фермеры имеют документ, подтверждающий право на земельный участок, является в большинстве случаев не подходящей формой имущественного залога из-за многих юридических ограничений и их довольно ограничительных толкований через суды. У банков, получивших такой документ, есть только три месяца для распродажи заложенного участка, что является достаточно коротким сроком. Несомненно, некоторые идеи по поводу удаления барьеров для предоставления таких кредитов достаточно медленно приобретают формы, и положения относительно залогов, равно как и процедуры для лишения прав находятся на рассмотрении правительства. В дополнение необходимо решать вопрос с жалобами на плохую администрацию и коррупцию в Госрегистре.

4.49 Крупные изменения в секторе предоставления кредитов для малого бизнеса привели к повышению эффективности относительно издержек на оценку кредитов, обработка кредитов между филиалом и головным офисом и ассигнованиях безнадежных долгов. Данные изменения только частично дошли до клиентов, и банки сократили процентные ставки по кредитам для того, чтобы не отставать от рыночных тенденций. Проблемой для финансовой системы в целом и для коммерческих банков в частности, следовательно, является найти путь ускоренного роста для развития экономики и уменьшения кредитных тарифов.

5. СПРОС НА ФИНАНСЫ ДЛЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

5.1 Что касается спроса на финансы для сельского хозяйства, существует потребность различать количественные аспекты (разница между поставками и спросом, не удовлетворенная финансовыми институтами) и качественными аспектами (вид предложенных услуг и условия).

5.1 Количественная оценка спроса

5.2 Что касается количественных аспектов, не существует прогнозов относительно спроса на финансовые средства для предприятий сельского хозяйства. Следующее может служить предварительной оценкой средств, необходимых для уменьшения разницы между спросом и предложением.

5.3 Согласно официальным оценкам, общий «спрос» на удобрение составляет 320 000 тонн против потребления 95 000 тонн. Эта оценка, очевидно, была основана на широкой распространенности и использовании неорганических удобрений в полном согласии с техническими рекомендациями Министерства Сельского Хозяйства и Водных Ресурсов. Предполагая, что фермеры интересуются и желают купить приблизительно 50% от существующего спроса, дополнительные поставки составили бы приблизительно 110 000 тонн ежегодно стоимостью приблизительно 3,3 миллиона долларов или 1,35 миллионов сомов. Согласно более консервативному допущению о среднем потреблении удобрений в 100 кг/га, стоимость дополнительных поставок составила бы 14 миллионов долларов или 567 миллионов сомов. Дополнительный спрос на сельскохозяйственные химикаты (гербициды, пестициды, фунгициды, инсектициды) оценивается в 4 миллиона USD или 170 миллионов сомов.

5.4 Параллельный опрос 200 фермерских домохозяйств показал, что 27% фермеров подали заявки в финансовые институты в течение последних 12 месяцев. В целом 125 фермеров указали, что желают занять средства для финансирования своего бизнеса. С другой стороны, 52% фермеров указали, что они предпочли бы занять средства в банке вместо того, чтобы делать сбережения. По этой причине можно было бы предположить, что около 40% фермеров имеют определенный интерес к финансированию своих запланированных инвестиций посредством кредитов. Среднее значение, медиана и мода показывают, что в среднем спрос фермеров из всех четырех районов на средства для их бизнеса составляют 150 000 сомов или 3 700 USD¹. При допущении, что только частные фермеры могут быть подходящими заемщиками, исключая фермы и колхозы, общий рынок для сельскохозяйственных кредитов в этом сегменте может составить 300 миллионов США² или 12,3 миллиарда сомов. Если в настоящее время предложение оценивается в 54 миллиона долларов, то дефицит будет составлять 250 миллионов долларов или 10,25 миллиардов сомов.

¹ Этот пример исключает один случай, в котором фермер искал 500 миллионов сомов для инвестирования в животноводство.

² Допуская, что 40% от 250 000 частных ферм получили бы кредиты стоимостью в 3 000 долларов США.

5.2 Качественный анализ спроса

5.5 200 опрошенных фермеров предложили свои рекомендации относительно сроков и условий банковских кредитов для получения максимальной выгоды из инвестиций. Самой важной из всех рекомендаций была снижение процентной ставки (более трети респондентов согласились с этим). Средняя процентная ставка, предложенная ими, составляет 8-10%. Таблица ниже показывает самые важные рекомендации фермеров относительно ссуд.

Таблица 9: Рекомендации фермеров для финансовых институтов

РЕКОММЕНДАЦИИ	NO.	%
Снизить процентные ставки	69	34.5
Предоставлять долгосрочные кредиты	21	10.5
Упростить процесс сбора и регистрации документов	15	7.5
Минимум три года для кредитов	14	7.0
Выдавать кредиты на семена, удобрения, другие затраты и оборудование	14	7.0
Консалтинг/ информирование	8	4.0
Подтвердить оценку гарантии	7	3.5
Другое	42	21.0

5.6 Многие фермеры считают, чтобы срок ссуд должен быть достаточно долгим. Только 6% фермеров были заинтересованы в краткосрочных ссудах (менее 12 месяцев), но 25% респондентов нуждаются в среднесрочных ссудах (1-3 года), 31% - на период 4-6 лет и 15% отметили, что нуждаются в ссудах на срок более 6 лет.

5.7 Что касается метода выплат, то 10% фермеров предпочли ежемесячные выплаты без отсрочки платежей, 31% - ежемесячные выплаты с отсрочкой, 32% - единичные выплаты средств по окончании срока кредита. Те, кто пожелали делать выплаты с отсрочкой предпочли срок в 1 год и в течение 6-30 месяцев.

5.8 В дополнение к данным рекомендациям относительно сроков и условий предоставления кредитов, сельские жители воспринимают получение кредита как обременительный процесс. Многие фермеры, по-видимому, не понимают банковскую терминологию и часто не понимают, как заполнять кредитные заявки, и насколько точная информация нужна коммерческим банкам. Поэтому неудивительно, что 14% фермеров хотели бы получить некоторую помощь в подготовке необходимых документов для получения кредита. Другие 5% фермеров нуждаются в помощи в написании бизнес-планов, 4% желают поучаствовать в тренингах по экономической части и написанию бизнес-плана. Эта группа опрошенных, готовая принять трудности, связанные с написанием бизнес-плана, составила четверть от числа всех фермеров, что является подтверждением общей политики, принятой программой по микро и малому финансированию, о том, что кредитные эксперты тщательно разрабатывают планы для консультантов, при этом клиент не платит за данные услуги.

5.9 Взятничество и коррупция, очевидно, не являются проблемой в случае с коммерческими банками и микрофинансовыми институтами, предоставляющими кредиты предпринимателям и фермерам. Единственным случаем, демонстрирующим взяточничество, является плата за получение кредита в КАФК, филиал которой расположен в Чуйской области.

6. ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

6.1 Выводы

5.10 Коммерческие банки не только предоставляют кредиты для сельского хозяйства, но также конкурируют с некоторыми микрофинансовыми институтами, кредитными союзами и особенно с КАФК, вторым большим кредитным учреждением в Кыргызстане и в настоящий момент самым большим институтом по предоставлению сельскохозяйственных кредитов. Конкурентным преимуществом коммерческих банков на настоящий момент являются:

- Более быстрая обработка кредитов: малые экспресс-кредиты могут быть выданы в течение недели после подачи заявки, в некоторых случаях можно получить кредит в течение 24 часов, в то время как в КАФК нужно больше времени (возможно, до трех недель в случае нового клиента);
- Возможность получать кредиты как в кыргызских сомах, так и в долларах США в зависимости от предпочтений клиента;
- Возможность предлагать банковские услуги, такие как депозиты до востребования, сбережения, переводы и платежей;
- Предоставление кредитов до 1 000 USD без поручительства, предоставление кредитов до 2 000 USD без залога, принятие любого материальной или психологической ценности в качестве залога без необходимости регистрировать залоги и заклады;
- Доступность источников кредитов¹.

5.11 Существует большой спрос на кредиты со стороны сельскохозяйственного сектора, который далек от удовлетворения. На одного сельского клиента всех финансовых институтов приходится пять, которые не обслуживаются, и в настоящее время спрос на кредиты составляет минимум 300 миллионов USD напротив выданных кредитов на сумму 54 миллионов. Эти грубые подсчеты говорят не только о том, что потенциальные заемщики не только кредитоспособные, но это также говорит о величине рынка для финансовых услуг, который будет расти некоторое время. Используя сравнительные преимущества и изменив свои продукты, коммерческие банки могут заработать больше на потенциале этого рынка. Опыт программы по микро и малому финансированию демонстрирует, что предоставление кредитов малому и среднему бизнесу является более прибыльным, чем корпоративное кредитование, а также то, что сельскохозяйственные кредиты выплачиваются также вовремя, как и другие кредиты, и являются такими же прибыльными, как и кредиты, выдаваемые для других секторов.

¹ Во время приватизации КСФК остановило или значительно уменьшило количество выдаваемых кредитов во многих филиалах. Некоторые эксперты ожидают, что 50-60% клиентов бывшего КСФК, перешедшие в коммерческие банки, вернулись бы в КСФК при условии, что КСФК сократит процентные ставки на выдаваемые кредиты. Если разница между процентными ставками банков и КСФК не будет больше 2-3%, большинство клиентов, возможно, останутся клиентами коммерческих банков.

5.12 Небольшая подготовка кредитных экспертов провайдером технических услуг и назначение специализированных экспертов коммерческими банками с полномочиями контролировать и оценивать клиентов сельскохозяйственных кредитов, привела к более быстрому росту портфеля сельскохозяйственных кредитов по сравнению с общим портфелем. Вместе с тем, что спрос на сельскохозяйственные кредиты не был удовлетворен, и сельские филиалы, готовые к обслуживанию клиентов, можно ожидать, что нормальный рост доли сельскохозяйственных кредитов, возможно, составит четверть или пятую часть всего портфеля кредитов для малого и среднего бизнеса.

6.2 Рекомендации для коммерческих банков

4.4. Финансовый сектор еще не проник в группу частных фермеров, и требования на сельскохозяйственные ссуды все еще далеки от того, чтобы быть удовлетворенными. При этих обстоятельствах опыт программы по микро и малому финансированию и предпосылка о расширении в сельскохозяйственный сектор с некоторой основной подготовкой и довольно маленькими инвестициями в обучение и создание потенциала, все еще валидны. Это позволяет сделать вывод о том, что на этот путь роста коммерческие банки могут быть нацелены в течение еще нескольких лет без больших инвестиций.

4.5. **Имущественный залог.** Коммерческие банки могли бы улучшить уровень проникновения в сельскую местность и уменьшить издержки на транзакции посредством увеличения порога для имущественного залога от 1 000 до 2 000 USD для добросовестных клиентов и сделать это официальной политикой. Очень возможно, что данная мера позволит обслуживать большее количество клиентов без риска для банка. Такая трансформация, однако, потребует поддержки со стороны НБКР. Более того, банки должны постепенно уменьшать залоговое обеспечение (выраженное как общая рыночная стоимость всего залогового имущества) для добросовестных клиентов с кредитной записью до 150% на первом этапе и до 130% в дальнейшем.

4.6. **Изменение схемы выплат.** Продукты и услуги коммерческих банков не являются достаточно конкурентоспособными и привлекательными по сравнению с международными стандартами. Коммерческие банки могли бы стать конкурентоспособнее при условии, что их услуги станут привлекательнее. Установленные схемы выплат могут сыграть очень важную роль в данном случае. Это позволило бы решить проблему беспокойства существующих и потенциальных клиентов. Во-первых, банки должны стать менее строгими по отношению к срокам выплат кредитов, и кредитные эксперты должны быть в праве устанавливать схемы выплат не только на основе управления активами и пассивами, но также в соответствии с потоками наличных проекта. Во-вторых, банки должны поощрять своих кредитных экспертов вносить льготный период в схему выплат, где это будет требованием для получения реальных потоков наличных. Хотя большинство банков позволяют вносить льготный период в общую схему выплат, это делается очень редко. Оба изменения настоящих процедур являются поводом для беспокойства многих фермеров, которые чувствуют, что они обязаны сократить потребление в семье ради выполнения стандартных банковских положений.

4.7. **Предоставление кредитов частным фермерам.** В прошлом коммерческие банки выдавали кредиты частным лицам, предприятиям и компаниям. Частные

фермеры обычно являются наиболее естественными клиентами банков. При обычных обстоятельствах домохозяйства производят больше для домашнего потребления или корма скота, и размер земельного участка не позволяет им делать какие-либо значительные инвестиции. Исключением является, когда домохозяйства желают инвестировать в технику или бизнес-деятельность, не требующую большого земельного участка, например, птица, шелкопрядство, пчеловодство и др.

4.8. Предоставление кредитов кредитным союзам. Кредитные союзы появились как альтернативная поддержка сельского финансового сектора и обслуживают существенное количество членов. Однако их операции по выдаче кредитов относительно незначительны, у них также недостаточно средств на выдачу кредитов для расширения своих услуг. Поэтому возникает вопрос: «Могут ли коммерческие банки дополнительно финансировать кредитные союзы?». По разным причинам это невыполнимая задача для коммерческих банков. Во-первых, закон не налагает на кредитные союзы обязанность проводить аудит при помощи квалифицированных бухгалтерами, в крайнем случае, специализированной группой аудиторов. Поэтому данные, содержащиеся в их годовых отчетах, не обязательно достоверны, что подразумевает, что банки должны были бы проводить довольно дорогостоящую индивидуальную оценку кредитов. Во-вторых, тарифы на кредиты, выдаваемые кредитным союзам, составляют 18-25% годовых. При том, что настоящие тарифы банков на кредиты в национальной валюте выдаются клиентам с относительно высоким риском, высоким уровнем операционных расходов и ассигнациями на безнадежные долги, кредитные союзы не смогли бы получать прибыль от данных кредитов. В-третьих, кредитные союзы больше интересовались долгосрочными, а не краткосрочными проектами. Однако средства ЕБРР нельзя использовать для того, чтобы предоставлять их в качестве кредитов другим посредникам, и маловероятно, что коммерческие банки использовали бы свой скудный капитал для этой цели. В-четвертых, качество менеджмента во многих кредитных союзах достаточно низкое, и маловероятно, что коммерческие банки будут сотрудничать с кредитными союзами, пока ситуация с менеджментом не достигнет удовлетворительного уровня. В-последних, проблема с конкуренцией или соперничеством с основной структурой ФККУ должна быть решена до того, как будут проведены какие-либо мероприятия. До тех пор, как выше указанные проблемы не будут решены, и не будет обеспечена адекватная техническая поддержка кредитным союзам, данные мероприятия будут бессмысленными.

4.9. Предоставление кредитов сервисным кооперативам. Другой опцией для обеспечения дополнительного финансирования являются торговые и сервисные кооперативы. За последние 2-3 года, около 36 таких обществ были созданы при помощи двухстороннего донора (Немецкое общество технического сотрудничества). На начальном этапе не проводилась оценка качества обслуживания и прибыли от поставок сырья или маркетинга, что позволяет сделать предварительные выводы. Однако, об экономическом потенциале свидетельствует несколько случаев инвестирования из внешних источников, в частности КАФК. В настоящий момент большинство кооперативов испытывают недостаток финансирования, и доступ к финансированию является одной из основных проблем для обеспечения материалом, покупки сырья у фермеров-производителей и строительства складов и холодильных помещений. Так как у банков нет собственных ценных активов, они не могут предоставить кредиты под имущественный залог. Возможным решением является создание многоуровневого механизма гарантии, согласно которой первичные и вторичные общества могли бы делать вклад в пределах собственного контроля, но

хранить их на банковских счетах. Вместо использования существующих кредитных средств, полученных от донора, их использование как гарантийного фонда с декларацией первичных и вторичных общества о взаимной гарантии могли бы увеличить их потенциал. Поэтому Международной Финансовой Корпорации как провайдеру технической поддержки, в рамках программы по микро и малому финансированию необходимо обсудить данный вопрос с донором (Немецкое общество технического сотрудничества) и представителями кооперативного сектора и продолжать обсуждать данный вопрос с банками, при условии, что они будут заинтересованы. Так как около трети обществ имеют ячейки неформальных групп в рамках формальной организации, которая до сих пор получает средства из других финансовых институтов, таких как Бай Тушум, КАФК, Центр Тренинга и Расширения, необходимо решить вопрос о дублировании кредитов.

4.10. Предоставление кредитов ассоциациям. В рамках программы по микро и малому финансированию кредиты были продлены для фермерских ассоциаций, одна из которых подверглась дефолту. Причиной этому послужило то, что группа фермеров взяла в аренду комбайнер, несмотря на то, что у нее была плохая внутренняя организация с выходом старых членов из организации и появлением новых, что, в свою очередь, привело банк в замешательство по поводу того, кто является заемщиком. Отсрочка выплат кредита привела к тому, что фермеры так и не воспользовались техникой в тот же самый год. Так как у нее не было прибыли от аренды техники, ассоциация не получила доход, из которого она делает ежемесячные выплаты. Данный случай показывает как сложность таких кредитов, так и возможности для успеха. Такие фермеры не могут позволить себе приобрести трактор или комбайнер при других условиях, если бы подобные услуги не предоставлялись в сельской местности, производственные издержки были бы высокими, а производительность осталась бы низкой. Одна единица такой техники могла бы использоваться достаточно выгодно членами ассоциации. В то же самое время, как кооперативы, так и фермерские ассоциации нуждаются в отличных навыках управления для рационального использования оборудования, правильного использования, объективном обслуживании членов и правильного финансового менеджмента. Оценка кредитов, выданных кооперативам и ассоциациям, отличается от оценки кредитов, выданных частным лицам, поскольку она требует оценки нескольких факторов, неприменимых в другой сфере, таких как, например, хорошие лидерские навыки и управленческие навыки, точная отчетность, функционирование внутренних и внешних механизмов контроля. Многие коммерческие банки и банки развития предоставляли такие кредиты в своих странах, и не существует причин, по которым такие кредиты не могли бы выдаваться в Кыргызской Республике. Однако нет достаточных знаний об оценке групповых кредитов (ассоциации, кооперативы). Перед выдачей такого кредита необходимо провести подготовительную работу на двух уровнях: 1) подготовка основного руководства о предоставлении кредитов формальным и полуформальным ассоциациям, 2) надлежащее обучение кредитных экспертов, заинтересованных в данном виде бизнеса.

4.11. Первым делом провайдер технических услуг в рамках программы по микро и малому финансированию должны провести краткий опрос банков-партнеров об их заинтересованности в данном проекте, и при получении позитивного ответа, создать краткое руководство для операций. Обучение кредитных экспертов можно провести силами провайдера технической поддержки от проекта по микро и малому финансированию.

4.12. **Лизинг.** Особенностью киргизской финансовой системы является почти полное отсутствие лизинговой системы. В ситуации, когда несколько сельских жителей имеют достаточный имущественный залог для приобретения техники и оборудования, лизинговые средства обслуживания являются классическим подходом для преодоления имущественного пробела. Очевидно, законодательство, связанное с арендой средств обслуживания было изменено недавно, в особенности посредством Закона о Залогах, который говорит, что нет никаких принципиальных юридических препятствий для финансовых институтов. В дополнение финансовым институтам разрешено предлагать материалы для лизинга. Предложение клиентам материалов для лизинга без предоставления залога, следовательно, могло бы быть логическим шагом для улучшения кредитования сельского населения.

4.13. Существует два критических вопроса, которые необходимо обсудить перед тем, как предоставлять подобные услуги. Первый относится к доступности среднесрочных и долгосрочных средств, поскольку банки в большинстве случаев имеют только краткосрочные средства, и поскольку нет внутреннего источника финансирования в стране. Второй вопрос касается знаний и навыков кредитных экспертов, которые не имеют достаточного опыта в лизинге. Первый вопрос может быть решен принятием лизинговых услуг программой по микро и малому финансированию, второй же – посредством предоставления тренинговых услуг для персонала филиалов. Перед этим банкам необходимо объяснить все «за» и «против» лизинга и последствия предоставления лизинговых материалов. А также будут необходимы тренинговая программа для отобранных менеджеров среднего звена банков-партнеров и некоторая техническая помощь консультантов для создания отделов по лизингу в банках.

4.14. **Связь сбережений и кредитов.** Другой отличительной чертой киргизской финансовой системы является четкое разделение между заемщиками и вкладчиками: заемщики не делают сбережений, а вкладчики не получают кредиты. В то же самое время сельское население в южных частях Кыргызстана, Чуйской и Таласской областях случайно оказались в ассоциации со смешанной системой сбережений, где члены делают фиксированные вклады в течение определенного интервала. Опрос домохозяйств показал, что 10% фермеров были членами таких ассоциаций и остальные 5% были членами таких организаций в прошлом. Средний вклад на каждого члена составил 717 сомов в месяц. Это показывает, что фермеры заинтересованы в сбережениях и используют данные неформальные операции там, где нет доступа к банкам. Поэтому будет логично, если предложить сельскому населению специальный продукт, который объединил бы сбережения с процентной ставкой по кредитам на индивидуальной основе. Клиент устанавливал бы, какую сумму от готов регулярно вкладывать в качестве сбережений и частоту их выплат на его банковский счет. В большинстве случаев частота бывает ежемесячная, в исключительных случаях – раз в две недели. Минимальный срок сбережений составляет два месяца, а максимальный – 6. Если клиент делал вклады регулярно в течение периода, который он выбрал, его сбережения удвоятся. После этого клиент выплатит кредит, полученный в течение того же периода, что и выбран для сбережений. В последний месяц клиенты делают дополнительную выплату, которая является общей суммой процентов. Преимуществами такого продукта будут: 1) клиенты будут привлечены банками с маленькими издержками либо без них, 2) будет мало бумажной работы и мониторинга, 3) банк мог бы финансировать почти все операции, начиная с мобилизации сбережений, 4) банки могли бы получать информацию о финансах клиентов, не тратя на это средства банка, 5) клиенты могут получать кредиты на большую сумму при условии своевременных выплат. Клиенты, возможно, будут привлечены быстрым

продуктом, легким для понимания, который будет таким же как и в неформальном секторе, где они могли бы не беспокоиться о залоговом имуществе. Данный продукт, скорее всего, был бы распространенным там, где банки начали мобильный банкинг. Некоторые детали указаны в приложении 1.

6.3 Другая техническая помощь и поддержка

4.15. Некоторые кредитные эксперты и сотрудники головного офиса банков подняли вопрос о недостаточных знаниях кредитных экспертов о сельскохозяйственном производстве, поскольку большинство кредитных экспертов, занимающихся выдачей сельскохозяйственных кредитов, являются неподготовленными агрономами или экономистами в сельском хозяйстве. Поскольку нереально их переквалифицировать в таких специалистов, необходимо рассмотреть другие альтернативы. Одной альтернативой может стать подготовка так называемых «технических карт», которые будут содержать подходящую информацию о различных зерновых и видах сельскохозяйственной деятельности, включая примеры культивации почв, требований для сырья, урожая под различными условиями и планами, издержек производства и вопросов маркетинга. Подобные карты могли бы помочь кредитным экспертам выносить решения о заявках на кредиты быстрее. В отраслях, где примеры производства и маркетинга являются достаточно однородными, такая информация была бы ценной поддержкой для кредитных экспертов. С другой стороны, не существует готовых экономических данных о сельском хозяйстве Кыргызстана, которые могли бы использоваться в таких картах. Как следствие, создание таких карт было бы дорогостоящим проектом, и дополнительные выгоды не могут гарантировать такие инвестиции. В дополнение у некоторых кредитных экспертов достаточно знаний о фермерских системах, и данные карты не будут необходимы для их работы. В заключение ключевой сдерживающий фактор часто не является вопросом производства, а является проблемой маркетинга. Без проведения короткого опроса кредитных экспертов банков-партнеров, невозможно будет выявить необходимость данного проекта.

4.16. Другое информационное требование, согласно менеджменту банка, относится к 1) наличию и стоимости сельскохозяйственной техники и оборудования, 2) статистике относительно цен на сельскохозяйственные товары. Так как эти данные могут изменяться еженедельно, было бы достаточно дорого организовать четкое, своевременное и достоверное получение такой информации на постоянной основе.

4.17. Некоторые из банков-партнеров отметили основную слабую сторону кредитных экспертов, ответственных за сельскохозяйственный портфель, - способность оценивать различные виды сельскохозяйственных инвестиций. Список необходимых тренингов и руководств для потенциальной оценки составляют: 1) методы и урожаи пчеловодства, 2) использование парникового разведения растений, 3) скотоводство, 4) фермерский календарь и методы культивации основных зерновых культур, включая селекцию видов, сырьевых требований, сбор урожая и производственные издержки, 5) методы складирования, издержки и потери зерновых, 6) основные насекомые и паразиты и методы борьбы с ними, 7) методы мониторинга за перемещениями скота, 8) методы оценки микро-кредитов для приусадебных хозяйств с различными источниками доходов, 9) соответствующие схемы выплат для кредитов на животноводство, включая оценку требований к льготным кредитам.

4.18. Однако еще нет стандартной картины относительно тренинговых требований, и подготовка тренингов по выше указанным темам для малого количества кредитных экспертов была бы достаточно дорогостоящим мероприятием. По этой причине необходимо провести опрос среди кредитных экспертов и менеджеров среднего звена в банках по данному вопросу перед тем, как предпринимать определенные шаги.

4.19. По данной причине рекомендуется, чтобы ИРС как технический провайдер услуг подготовил вопросник по выше указанным двум вопросам и представил результаты ЕБРР. Последующие шаги будут зависеть от результатов данного опроса и наличных средств.

6.4 Финансирование цепочки поставок

4.20. Анализ сельскохозяйственного сектора показал, что маркетинг и финансы являются самыми большими сдерживающими факторами для расширения. Фермеры более или менее управляют производством, но их основная слабая черта - в продаже своих товаров. Поскольку рынками для сельскохозяйственной продукции являются городские центры, дополнительные продажи зависят от роста населения и покупательной способности городского населения. Показатели роста продаж по данной причине могут быть достигнуты при условии, что будут изучены внешние рынки.

4.21. Оценка существующих связей и отношений между производителями и переработчиками показывает, что существует некоторый прогресс относительно хлопка, мяса, мельниц, овощей и фруктов. Дальнейший прогресс, видимо, будет зависеть от трех критических вопросов: 1) механизма ценообразования, 2) легитимизация контрактов, 3) наличие адекватных финансовых услуг. Шансы Кыргызстана для расширения производства и экспорта в соседние страны будут зависеть от его способности обеспечить более высокие стандарты качества, которые, в свою очередь, позволят сократить операционные расходы.

4.22. Опыт показывает, что в условиях рыночной экономики мелкие внутренние производители и переработчики испытывают большие трудности с производством и доставкой необходимого объема продукции, а также с соответствием требованиям качества. Опыт также показывает, что выше указанные проблемы разрешимы при использовании подхода «цепочки поставок», который включает всех игроков цепочки поставок. Случай с экспортом облепихи демонстрирует, что даже при незначительной поддержке, которая заключалась в модерировании процесса принятия групповых решений, финансировании покупки и строительства оборудования для холодильного склада, стали возможны экспорт продукции фермеров с низким доходом и достижение более высокой прибыли.

4.23. Ключевой проблемой является создание и поддержка финансового сектора совместно с производителями и переработчиками, поскольку банки не имеют опыта и не испытывают интереса в организации цепочек поставок. Самым очевидным первым шагом было бы установление связей между Программой по микро и малому финансированию, банков-партнеров и Центра Конкурентоспособности Агробизнеса, посредством которого банки могли бы получать информацию о потенциале некоторых сельхозпереработчиков и через который переработчиков информировали бы об услугах банков-партнеров. Для начала связи были установлены с Центром и Программой по микро и малому финансированию, и некоторые банки положительно отреагировали на данную инициативу.

4.24. Однако существуют некоторые ограничения относительно возможностей Центра Конкурентоспособности Агробизнеса и Программы по микро и малому финансированию. Неиспользованный потенциал может быть использован только при наличии дополнительных консультантов для того, чтобы установить связь между банками и управляющими цепочкой поставок – с тем, чтобы оценивать потенциальную ценность цепи поставок, организовывать их должную организацию и связывать участников цепочки с заинтересованными банками, необходимы два специалиста на полную ставку. Банки должны обучить менеджеров среднего звена для предоставления финансовых средств для обеспечения поставок и кредитных экспертов для анализа заявок, поступающих от участников цепи поставок. Как те, так и другие будут играть важную роль в модерировании переговоров между фермерами и переработчиками, что в прошлом было проблемой для обеих сторон. Очевидно, эти взаимоотношения были несбалансированными и сроки и условия в основном были продиктованы производителями. Производители могли сократить количество поставщиков или отказаться от поставок, либо ничего не поставляли. Во многих случаях контрактные отношения затруднены неспособностью как производителей, так и переработчиков согласовать экономические принципы и методы определения цен на продукцию. Определение цен происходило непредусмотрительно и ограничивалось только настоящим сезоном. Поскольку у фермеров в настоящее время существуют различные возможности реализации своей продукции, основным вопросом является обеспечение общего для всех игроков видения о сбалансированном и объективном разделении обязанностей и выгод данного процесса. Внешнее и нейтральное модерирование процесса, скорее всего, поспособствует получению лучших результатов по сравнению с ситуацией, когда игроки остаются одни решать свои проблемы.

4.25. Начальный период в два года будет достаточным для оценки достигнутых результатов как гарантии будущих инвестиций в цепочку функциональной ценности.

6.5 Рекомендации для НБКР

4.26. Вместе с выше указанными рекомендациями относительно положения об имущественном залоге, ЕБРР рекомендуется вносить данный вопрос в повестку дискуссий с центральным банком, а НБКР 1) установить увеличение размера беззалогового кредита от 1 000 до 2 000 USD, 2) подтвердить принятие персональной гарантии как залог для кредитов, выдаваемых малым предприятиям. Поддержка данных изменений, возможно, приведут к открытию банковского сектора и увеличению его доступности в сельской местности.

6.6 Рекомендации для ЕБРР

4.27. Основной рекомендацией для ЕБРР является продолжение программы по предоставлению кредитного капитала для коммерческих банков. Коммерческие банки не имеют достаточно средств, а дальнейшая работа Программы по Микро и Малому Финансированию позволит банкам продолжать расширять свои операции по микро и малым кредитам.

4.28. Вместе с выше указанными рекомендациями относительно имущественного залога, ЕБРР рекомендуется обсудить с центральным банком вопрос об увеличении размера беззалогового кредита от 1 000 до 2 000 USD и принятие персональной гарантии как залог для кредитов, выдаваемых малым предприятиям на регулярной основе. В случае если будет достаточно рекламного материала о лизинговом

оборудовании, банк должен попытаться предоставить необходимую помощь банкам-партнерам; это также разрешение использовать средства кредита, выданного программой по микро и малому финансированию, для лизингового оборудования и финансирования издержек на техническую поддержку.

4.29. Данная матрица демонстрирует основные рекомендации и стороны, для которых они написаны.

№.	Рекомендация	Ориентирована на	Примечания
1	Увеличить порог для беззалогового кредита до 2 000 USD	Коммерческие банки	Может быть введена банками без посторонней помощи
		НБКР	Требует изменения политики
2	Установить схемы выплат (сроки кредитов, льготный период) согласно потокам наличных	Коммерческие банки	Требует четких формулировок от топ-менеджмента
3	Предоставлять кредиты сервисным кооперативам, работающим при поддержке доноров	Коммерческие банки	Требует некоторой поддержки (руководства, обучение персонала)
		IPС как провайдер технических услуг Программы по микро и малому финансированию и Немецкое общество технического сотрудничества как агентство технической поддержки, поддерживающее кооперативы	<ul style="list-style-type: none"> • Необходимо соглашение о преобразования кредитных средств в гарантийные механизмы • Мониторинг членов кооперативов для исключения многократного получения кредитов
4	Предоставлять кредиты ассоциациям фермеров	Коммерческие банки	Требует некоторой поддержки (руководства, обучение персонала)
		IPС как провайдер технических услуг	Требуются создание руководств и обучение кредитных экспертов

№.	Рекомендации	Для	Примечания
5	Предоставление услуг лизинга	Коммерческие банки	Необходимы обширные дискуссии перед тем, как банки примут решение, и значительная помощь (руководства, обучение персонала)
		ЕБРР	<ul style="list-style-type: none"> • Утвердить сотрудничество Программы по микро и малому финансированию с организациями, заинтересованными в лизинге • Финансирование технической поддержки и обучения сотрудников банков, заинтересованных в предоставлении лизинговых услуг
6	Внедрять продукты, комбинирующие сбережения и кредиты	Коммерческие банки	Возможна самостоятельная разработка, без помощи внешних организаций
7	Создать технические карты	ЕБРР (как финансирующее агентство)	<ul style="list-style-type: none"> • Необходимо провести опрос для определения спроса перед принятием решения • Дорогостоящее мероприятие с ограниченными возможностями
8	Провести оценку необходимости обучения среди кредитных экспертов	ЕБРР (как финансирующее агентство)	Оценка потребности в обучении будет проводиться Международной Финансовой Корпорацией
9	Обеспечить финансовые средства для цепи поставок	Коммерческие банки	Требует некоторой поддержки (руководства, обучение персонала)
		ИРС + Центр Конкурентоспособности Агробизнеса	Необходимо соглашение о подходах, отборе потенциальных клиентов и методах оценки
		ЕБРР (как финансирующее агентство)	Соглашение на финансирование дополнительных издержек
10	Улучшить потенциал программа по микро и малому финансированию	ЕБРР	

КЫРГЫЗСТАН

**РАСШИРЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ В
СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ**

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

ПРЕДЛАГАЕМЫЙ ПРОДУКТ: МИКРО-КРЕДИТ “БЕЛАЯ КАССА”

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

ПРЕДЛАГАЕМЫЙ ПРОДУКТ: МИКРО-КРЕДИТ “БЕЛАЯ КАССА”

- 1. Логическое обоснование и основные причины:** в некоторых районах южной части Кыргызстана, Чуйской и Таласской областях существует множество «черных касс». Члены данных ассоциаций через установленный период времени вносят определенные суммы, а затем эти вложения, скопленные на оборотной основе, распределяются среди вкладчиков. В декабре 2005 года, в рамках договора с ЕБРД, ФАО заказали исследование 200 домохозяйств в сельской местности. Результаты выявили, что 10% фермеров входят в подобные ассоциации в настоящее время, а еще 5% состояли в них ранее. Средний взнос одного человека составляет 717 KGS в месяц. Это указывает на то, что сельское население остро нуждается в сбережениях и заключает рискованные неофициальные соглашения из-за отсутствия банков в округе. В то же время, банкам необходимо усиливать мобилизацию сбережений, чтобы увеличить сумму займов и сократить стоимость привлеченных ресурсов.
- 2.** Существует возможность упростить процедуру подачи заявок на предоставление микро-кредитов и сократить затраты на мониторинг. Некоторые коммерческие банки Кыргызстана недавно стали предоставлять экспресс кредиты¹-клиенты кладут в банк 30% от размера займа и после завершения соответствующих процедур в ближайшее время получают кредит.
- 3. Описание продукта:** микро-кредит «белая касса» будет учитывать стремление сельского населения копить, и интегрировать это желание в банковскую систему, внося лишь небольшие изменения в уже существующую практику. Важным аспектом здесь является замена оплаты в рассрочку на регулярный процесс, посредством которого банки легко смогут определить кредитоспособность клиентов. Общеизвестно, что бережливые люди, готовые копить для какой-то определенной цели, будут продолжать это делать и после получения кредита.
- 4.** Клиент будет устанавливать сумму регулярных накоплений и частоту вложений на его/ее банковский счет. В большинстве случаев, это будет происходить ежемесячно, но иногда - раз в две недели. Минимальный срок накопления - два месяца, а максимальный- 6 месяцев. Если клиенты будут регулярно вносить сбережения в течение установленного периода времени, то они получают кредит, вдвое превышающий накопленную сумму. Клиенты будут погашать полученный заем за тот же период времени, что был установлен для сбережений. В последний месяц они сделают последнее вложение, соответствующее размерам процентной ставки.
- 5. Пример на практике:** за 3 месяца клиент решает сберечь 1000 KGS на месячной основе. Сберегательный баланс, включая начисленные проценты², будет составлять 3008 KGS. Клиент получит сумму 6 000 KGS, 50% из которых - обеспечены.

¹ Например, экспресс-кредит ипотека

² Предполагаемая процентная ставка- 5 %

Затем, клиент выплачивает 1000 KGS в течение следующих 3-х месяцев и вносит последнюю сумму 162,07 KGS, чтобы свести баланс к нулю³. Если клиент предпочитает сберегательный период длительностью 6 месяцев, выплаты будут продолжаться в течение 6 месяцев, и последняя выплата будет вноситься на 13-й месяц в размере 608,15 KGS.

6. **Преимущество для банка** состоит в том, что эти процедуры требуют меньше бумажной работы и практически не требуют мониторинга. Необходимо будет только посещать тех клиентов, которые отказываются выплачивать долги. Другой плюс заключается в том, что если клиенты примут эту систему, практически вся сумма кредита будет собрана из поступающих сбережений, особенно во время фазы оживления. Существует еще одно преимущество – эти кредиты могут быть собраны из депозитов до востребования, тогда как первоначальный вклад является сберегательным - небольшая игра слов. Недостаток состоит в том, что число сделок на местах значительно увеличивается, т.к. увеличивается количество клиентов. Однако эти постоянные контакты снабжают банк дешевой и достоверной информацией о финансовом состоянии потенциальных клиентов, а также предоставляют возможность для перекрестной продажи услуг.

7. **Преимуществом для клиента** служит легкодоступный кредит с ясными несложными условиями, не сильно отличающимися от неформальных сделок. За исключением последней выплаты, сумма взноса всегда остается неизменной. Таким образом, финансовое планирование для домохозяйств значительно упрощается. Например, если человек нуждается в 6000 KGS в июне, и он может скопить 600 KGS в месяц, то начинать откладывать сбережения ему следует в январе. А если человеку необходимо скопить, например, 1000 KGS в месяц, то он может начать копить в марте.

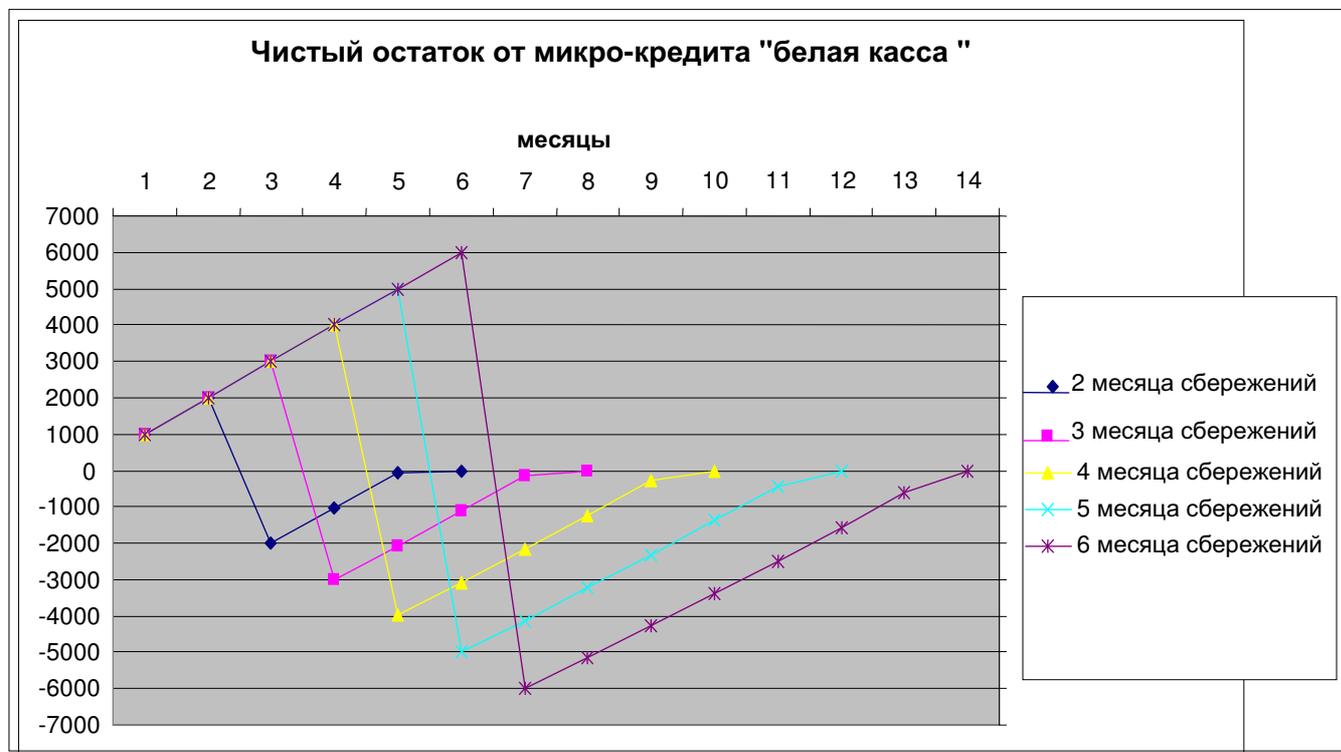
8. **Реализация:** рекомендовано ограничивать размер сбережений до 1000 KGS в месяц в первом круге, а длительность- до 3 месяцев, чтобы позволить клиентам получить быстрые результаты. В последующих циклах, это число может быть постепенно увеличено до максимума, установленного соответствующим банком. Кредиты, сумма которых меньше 20 000 KGS, а 10 000 KGS из которых уже в сбережениях, не требуют дополнительного согласования. Также рекомендовано протестировать этот продукт в сельской местности с высокой плотностью населения и разносторонней экономикой, где сельские домохозяйства проводят множество различных операций, приносящих доход, и, соответственно, имеют постоянные поступления наличности. Хорошие клиенты, исправно и быстро совершающие выплаты, могут рассчитывать на получение в 2,5 раза больше сбережений в третьем круге, а в дальнейшем утроить свои сбережения в четвертом или пятом круге.

9. **Место для тестирования:** существует большая вероятность того, что данный продукт заинтересует множество женщин, как только они поймут, что это работает, т.е. что банки ценят их вложения. Данный продукт также можно выгодно продавать через мобильный банковский союз. Также он будет пользоваться успехом у фермеров.

10. Диаграмма, представленная ниже, показывает поток средств от начальных сберегательных вложений до заключительных выплат за сберегательный период в 2-6 месяцев, приравненный к периоду выплат в 4-12 месяцев, как для кредита, так и для

³ Предполагаемая процентная ставка- 33%

сбережений. Это предполагает, что месячный сберегательный вклад и часть выплат составляют 1000 KGS во всех случаях.



КЫРГЫЗСТАН
РАСШИРЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ В
СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

ПРИЛОЖЕНИЕ 2
БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС И ДЕКЛАРАЦИЯ О ДОХОДАХ
КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ КЫРГЫЗСТАНА
ОТ 31 ДЕКАБРЯ 2005 Г.

КЫРГЫЗСТАН И ТАДЖИКИСТАН: Расширение возможностей финансирования в сельской местности
 Приложение2: Балансовый отчет и отчет о прибылях и убытках коммерческих банков в Кыргызстане от 31 декабря 2005 г. (в USD '000)

№	Название банка	Денежные средства и денежный эквивалент	Гарантия	Заем	Другие активы	Весь капитал	Депозиты	Кредиты	Другие ссуды + начисленные проценты	Капитал (собственный капитал)	Задолженность и капитал	Чистый процентный доход за вычетом РППУ	Чистая прибыль (убыток)
1	Азия Универсал Банк	83,352	14,964	19,088	1,245	118,649	90,976	13,364	3,613	10,696	118,649	1,024	1,051
2	Инексим	8,063	1,435	58,027	4,706	72,231	49,437	8,756	682	13,357	72,231	3,613	1,760
3	Кыргызстан	17,177	3,707	22,583	3,382	46,849	18,740	10,104	13,743	4,262	46,849	3,235	888
4	ДКИБ	20,280	1,214	4,895	2,428	28,817	22,404	83	579	5,751	28,817	1,106	1,416
5	Казкоммерцбанк	11,967	320	17,392	2,095	31,774	9,490	16,785	1,816	3,683	31,774	947	612
6	Энергобанк	4,274	1,944	17,679	2,078	25,975	16,010	4,180	345	5,440	25,975	2,121	902
7	Сэйвингс компании	11,566	11,614	0	2,249	25,429	21,308	0	1,434	2,686	25,429	667	173
8	КПСВ (КИКБ)	13,904	225	17,108	421	31,658	14,259	2,564	6,962	7,873	31,658	1,560	904
9	Промстрой	4,308	4,376	9,806	3,326	21,817	16,788	0	1,961	3,068	21,817	2,021	283
10	Бакай	5,627	0	3,999	1,887	11,514	8,474	0	381	2,659	11,514	757	722
11	Нацбанк Пакистана	6,421	262	2,331	548	9,563	6,056	0	3,186	321	9,563	300	227
12	Экобанк (31 декабря 2004)	5,009	150	5,635	1,820	12,614	7,405	7	1,794	3,408	12,614	884	987
13	Халык Банк Кыргызстана	4,919	2,105	7,321	446	14,791	11,585	20	766	2,421	14,791	381	243
14	Толубай	868	224	4,688	708	6,488	4,237	495	160	1,596	6,488	731	393
15	Банк Азии	1,217	0	2,719	904	4,841	2,864	0	45	1,932	4,841	477	404
16	КыргызКредит	810	943	4,738	477	6,968	3,163	461	406	2,938	6,968	497	315
17	Аман	1,270	299	2,489	703	4,761	2,620	0	511	1,631	4,761	432	150
18	Доскредо	1,311	2	2,605	1,036	4,955	3,015	165	222	1,553	4,955	422	106
19	Иссык-Куль	1,826	26	2,104	510	4,466	2,741	0	201	1,523	4,466	264	38
	Итого	204,170	43,810	205,209	30,970	484,158	311,570	56,984	38,806	76,799	484,158	21,440	11,574

ТАДЖИКИСТАН

**РАСШИРЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ В
СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ**

ТАДЖИКИСТАН
РАСШИРЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ В СЕЛЬСКОЙ
МЕСТНОСТИ

СОДЕРЖАНИЕ

Денежные эквиваленты /Сокращения.....	lxi
КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ.....	lxx
1. ВВЕДЕНИЕ.....	81
2. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ЭКОНОМИКИ.....	83
3. СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ СЕКТОР И ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКИХ РАЙОНОВ	87
3.1 Основы Сельскохозяйственного Производства.....	88
3.2 Региональная Динамика.....	90
3.3 Недавние Тенденции в Сельскохозяйственном Секторе	91
3.5 Хлопковый Подсектор	103
3.6 Фруктовый и Плодоовощной Подсектор.	109
3.7 Животноводческий подсектор и подсектор производства молочных продуктов.....	116
4. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА.....	121
4.1 Прогресс в области разумного регулирования и контроля.	122
4.2 Структура и работа банковской системы.	122
4.3 Небанковские Финансовые Учреждения.....	131
4.4 Микрофинансовые Организации.	133
4.5 Лизинг.	137
4.6 Банковское Кредитование Сельского Хозяйства.....	138
4.7 МФО, предоставляющие кредиты для сферы сельского хозяйства.....	142
4.8 Согдийская служба сельского хозяйства (СогдАгроСерв) – поставщик услуг, принадлежащий фермерам.....	145
5. ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ РЫНОК ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ В СЕЛЬСКИХ РАЙОНАХ	146
5.1 Сельскохозяйственный сектор, страдающий от недостатка финансирования	146
5.2 Потенциал и трудности расширения возможностей финансирования в сельской местности.....	147
5.3 Несоответствия между текущим спросом и предложением.....	149
5.4 Типы и размеры спроса	150

6. ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРЫ СЕЛЬСКОГО ФИНАНСОВОГО	
УЧРЕЖДЕНИЯ	90
6.1 Общие особенности структуры.....	90
6.2 Ключевые особенности продукта.....	91
6.3 Механизмы Выдачи.....	93

ССЫЛКИ:

РИСУНКИ:

1	Общий ВВП и сельскохозяйственный ВВП, 2000-2005
2	Зоны Выращивания Хлопка и Зерновых
3	Валовой внутренний продукт и Темпы роста Сектора
4	Тенденции в выпуске продукции по типом хозяйств.
5	Блок-схема Финансирования Хлопкового сектора в Хатлонской области
6	Общее текущее и запланированное производство фруктов и овощей(1 000 тонн), 1985-2010
7	Период промышленной переработки
8	Развитие владения рогатым скотом
9	Рост кредитного портфеля ТППМСП

ТАБЛИЦЫ:

1	Выбранные макроэкономические индикаторы
2	Ключевые индикаторы текущих транзакций
3	Использование пахотной земли ('000 га), 1988 - 2005
4	Посевная площадь ('000 га), 1988-2004
5	Производство основных сельхоз культур (000 тонн), 1988-2004
6	Изменения в составе домашнего скота
7	Доля различных типов сельхоз предприятий в производстве урожая, 2004 (000 тонн)
8	Ежегодный темп роста производства, капитала, труда и TFP
9	Реорганизация сельхоз структур на 1 января 2006
10	Распределение земли на различные участки на 1 января 2006
11	Производство фруктов в Таджикистане и отобранных странах (тонны), 2003
12	Региональное распределение производства фруктов и овощей в Таджикистане, 2003
13	Характеристики садоводческих производителей по типам сельхоз предприятий, 2003
14	Доходы животноводческой фермы с 50 молочными коровами
15	Традиционные молочные продукты, получаемые с 10 литров молока
16	Структура депозитов, 2001-05
17	Основные индикаторы деятельности банков в 2004

- 18 Банковские акции, активы, адекватность капитала, ликвидность на 31 декабря 2005
- 19 непогашенные кредиты по срокам погашения, 2004
- 20 Средние процентные ставки – депозиты, кредиты, банковская система, 2000-2003
- 21 Типы депозитов по валюте, сентябрь 2005
- 22 Процентные ставки на депозиты по валюте и срокам погашения, 2002-2005
- 23 Процентные ставки по кредитам по валюте и срокам погашения, 2002-2005
- 24 Структура микрофинансового рынка
- 25 Кредитный портфель и количество активных клиентов - членов АМФОТ
- 26 Сеть филиалов коммерческих банков
- 27 Затраты и валовая маржа на различные сельхоз продукты в Согдийской области

ПРИЛОЖЕНИЯ:

- 1 Разумные Предписания НБТ
- 2 Согдийская АгроСлужба
- 3 Финансовые сметы по производству сельскохозяйственных культур
- 4 GENA Food – Новая фабрика по переработке томатов
- 5 Проекты в сельскохозяйственном секторе
- 6 Примеры Дехканских Хозяйств

Эквиваленты валют (2005)

USD 1 = TJS 3.2

Сокращения

АБР	Азиатский Банк Развития
АИБ	Агроинвестбанк
АИМТ	Ассоциация Институтов Микрофинансирования Таджикистана
Млрд.	Миллиард
ФФЛЦА	Фонд Финансирования Лизинга в Центральной Азии
ФПМПЦА	Фонд Поддержки Малых Предприятий в Центральной Азии
АОЗТ	Акционерное Общество Закрытого Типа
ДХ	Дехканское хозяйство
ЕIU	Международное консалтинговое агентство «Economic Intelligence Unit»
СРПП	Страны Раннего Переходного Периода
ФАО	Организация по вопросам продовольствия и сельского хозяйства ООН
ПТ	Правительство Таджикистана
ГТЦ	Германское Общество Технического Сотрудничества
Га	Гектары
МФК	Международная Финансовая Корпорация
МЕДА	Ассоциация по экономическому развитию Меннонит
МФО	Организации микрофинансирования
Млн	Миллион
ППРВС	Проект поддержки развития высокогорных сообществ
ММП	Микро и Малые Предприятия
НБФУ	Небанковские финансовые учреждения
НБТ	Национальный Банк Таджикистана
БНК	Безнадежный кредит
АООТ	Акционерное Общество Открытого Типа
ПОР	Портфельный риск
ФФС	Фонд Финансирования Села
ROA	Коэффициент рентабельности активов
ROE	Коэффициент отдачи собственного капитала
СЕКО	Швейцарский Секретариат по Экономическим Вопросам
ПМСБ	Предприятия Малого и Среднего Бизнеса
TJS	Таджикский Сомони
ТППМСП	Таджикский Проект Поддержки Микро и Средних Предприятий
ТСОБ	Точиксодиротбанк
ПРООН	Программа Развития ООН
СССР	Союз Советских Социалистических Республик

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

(i) *Таджикистан - маленькая, не имеющая выхода к морю страна, с населением в 6.7млн. человек. Скучно населенный горный ландшафт составляет 70 % всей территории страны, разделяя ее на три области, и затрудняя транспортное сообщение между ними. В зимний период прерывается движение между югом и севером страны. Весь железнодорожный и автотранспорт, который отвечает за 95% экспорта, вынужден проходить через Узбекистан. Это приносит дополнительные издержки Таджикской экономике, что делает ее очень чувствительной к изменениям в региональной политике.*

(ii) **Последние экономические тенденции.** *Из-за этих невыгодных естественных условий, Таджикистан в прежнем Советском Союзе был самой бедной страной, и сейчас далеко позади стран СНГ по валовому внутреннему продукту (ВВП) на душу населения. Падение экономики после независимости было далее усилено гражданской войной, которая закончилась только в 1996г. Экономика начала восстанавливаться в 1997г, и росла двухзначными темпами с 2000г. Этому росту содействовали политическая, макроэкономическая и финансовая стабильность. Уровень инфляции снизился от 38 % в 2001 к 7.1 % в 2004. Обменный курс остается устойчивым, имея лишь небольшую тенденцию к девальвации. Недавний экономический рост остается очень хрупким из-за высокой зависимости экономики от экспорта алюминия и хлопка, и от притока денежных переводов от рабочих, которые в значительной степени подвержены внешним экономическим и политическим рискам. Экономический рост ограничен непривлекательной деловой средой из-за чрезмерных требований к лицензированию, высоких налогов и бюрократизма. Несмотря на режим свободной торговли в Таджикистане, для диверсификации экспорта и торговли препятствуют различные нетарифные барьеры, такие как географическая изоляция страны, напряженные отношения с соседними странами, высокие транзакционные издержки и задержки на таможне.*

(iii) **Сельскохозяйственный сектор.** *В целом, приблизительно 70 % населения живут в сельских районах. Сельское хозяйство остается важным сектором экономики, отвечающим за 24 % ВВП, 66 % занятости, 26 % экспорта, и 39 % налоговых поступлений. Сельская экономика, в особенности малые и средние компании с множественными связями в сельскохозяйственном производстве (за исключением фермерских хозяйств), все еще плохо развита. Это происходит главным образом из-за медленных темпов реформ и реорганизации государственных и коллективных хозяйств (колхозов), а также из-за доминирующей роли нескольких дюжин больших компаний в переработке и продаже хлопка.*

(iv) *Таджикистан имеет хорошие климатические условия для выращивания широкого диапазона зерновых культур. В Таджикистане континентальный климат, с горячими и сухими летними периодами в низменных, но более холодными и влажными периодами в горных и предгорных местностях. Почва довольно хорошая на юге и на верховьях долин, но менее плодородная в северных долинах. Однако сельскохозяйственная ресурсная база характеризуется ограниченной пахотной землей, незначительным наличием постоянных пастбищ, и сильной зависимостью от ирригации для производства продукции растениеводства. Гористая характеристика территории Таджикистана*

ограничивает потенциал производства сельхоз культур. Только 30 % всей территории Таджикистана, приблизительно 4.1 млн. га могут использоваться для сельскохозяйственного производства. Из этой земли, приблизительно 800 000 га являются пахотными, что соответствует только 0.21 га/чел сельского населения. Оставшиеся 3.3 млн. га - пастбища.

(v) **Тенденции в производстве сельхоз культур и разведении скота.** После обретения независимости, и вслед за ним острого снижения в растениеводстве и разведении скота, с середины 1990-ых уровни производства и производительности увеличились. С 2000, сельскохозяйственный сектор рос двухзначными цифрами. Производство урожая увеличилось на 65 % между 1999 и 2003, что соответствовало 81 % роста всего сектора в течение этого периода. Этот рост главным образом был вызван производством нехлопковых зерновых культур. Однако общие уровни производительности и производства продукции остаются все еще ниже показателей до переходного периода.

(vi) **Общая структура растениеводства и разведения скота** значительно изменилась в последние годы после независимости, вследствие изменений в системе земледелия, и численности поголовья скота. Самые известные тенденции включают: а) сильное увеличение доли земель для посева пшеницы, часто используются малопродуктивные земли; б) снижение объемов производства кормов и уменьшение пастбищ; в) увеличение выращивания картофеля, фруктов и овощей. Хлопок остается самой важной сельхоз культурой, составляя одну треть посевных площадей, две трети всей стоимости растениеводческой продукции, и 75 – 90 % всего экспорта. Он также отвечает за 85% объема всех удобрений, используемых в стране. Поголовье скота и его разведение упало больше чем даже производство сельхоз культур в периоды после независимости. Однако, численность поголовья рогатого скота, овец и коз возросло в последние годы, ведя к увеличению производства молочной продукции и мяса. Наличие в зимние периоды корма для скота является главным фактором, ограничивающим увеличение уровня производительности и производства.

(vii) **Земельная реформа.** Земельная реформа и процесс реорганизации ферм в Таджикистане идут медленно и неравномерно, и еще не привели к значительному изменению в методах их работы. Официально, земельная реформа почти закончилась после преобразования 662 из 850 колхозов и совхозов в 27 000 так называемых дехканских хозяйств, которые отвечают за 60 % всей сельскохозяйственной земли. Однако эти хозяйства основаны на наследственных правах использования, которые могут быть изъяты под рядом расплывчато определенных условий, включая "иррациональное" использование земли. Это дает достаточные возможности для вмешательства местного органа власти и бюрократии. Кроме того, права земли не могут быть проданы или заложены, за исключением земли под зданиями.

(viii) **Процесс реорганизации ферм** имел различные результаты в отношении улучшения управления и побудительных мотивов среди существенной доли недавно созданных фермерских хозяйств. Чтобы достичь цели приватизации, Правительство использовало массовый подход к реорганизации ферм, преобразовав большие государственные фермы в меньшие коллективные хозяйства, часто по предыдущим структурам бригад. Многие из преобразованных Коллективных Дехканских Хозяйств управляются прежними главами бригад, и члены бригад часто не знают об их новом статусе как об акционерах частных фермерских хозяйств. В целом, процесс земельной

реформы был непрозрачным, и только относительно маленькая часть сельского населения сумела разделить их собственные Дехканские Хозяйства от коллективных структур.

(ix) **Вклад различных типов ферм в сельскохозяйственное производство.** Сельскохозяйственный сектор состоит из трех основных типов ферм: а) Большие, капиталоемкие государственные и коллективные фермы, перенесенные от Советской системы; б) Дехканские Хозяйства, образовавшиеся вследствие земельной реформы; и в) крошечные домашние участки 0.1-0.3 гектаров. Хотя домашние участки имеют меньше чем 2 % всей сельскохозяйственной земли, в 2003г. они отвечали за 54 % объема продукции сельхоз сектора. Их доля в садоводческом производстве и разведении скота еще выше. Продукция на домашних участках увеличилась на 56 % между 1999 и 2003 и отвечала за 51 % роста всего сектора в течение этого периода. Сильный рост производства на домашних участках, также отражает лучшую побудительную структуру, поскольку домашние хозяйства свободны от государственного вмешательства в принятии решений в земледелии и не должны платить налоги.

(x) Продукция Дехканских Хозяйств также заметно увеличилась. Однако, большая часть этого роста могла бы быть отнесена к увеличению их количества и сопутствующей передаче земли и других хозяйственных активов, а не к увеличению уровня производительности. Этот сегмент сельского хозяйства является весьма неоднородным, состоя из, как и больших колхозов, так и малых и средних семейных фермерских хозяйств, с различающимися уровнями управления и побудительными структурами. Несмотря на имеющимся доступ к значительным земельным и водным ресурсам, росту Дехканских Хозяйств препятствуют ухудшающиеся ирригационные системы, здания и машины фермерских хозяйств, также ограниченный доступ к качественному сырью, услугам служб по распространению сельхоз знаний, и к финансам, особенно вне хлопкового сектора. Дальнейшие ограничения включают высокие косвенные издержки из-за налоговых и других платежей. Хлопковый долг также влияет на существенную часть этих ферм. Однако, в будущем, сельскохозяйственный рост главным образом будет обеспечен этим сегментом сельского хозяйства.

(xi) **Хлопковая долговая проблема.** Ограниченные результаты процесса земельной реформы очень взаимосвязаны с торговлей и принятой политикой в хлопковом секторе и связанной с ним долговой проблемой. Из-за важности хлопка для экономики, правительство отказалось оставить управление этим подсектором. Хотя сферы продажи и переработки были приватизированы, правительство все еще поддерживает неофициальную долю производства, предписанную местным органам власти. Во многих районах, где выращивают хлопок, фермеры вынуждены отдать 70 % или больше их земель под хлопок, иначе их свидетельство на право пользование землей может быть аннулировано.

(xii) Из-за невозможности финансирования из внутренних источников огромного оборотного капитала, требуемого для хлопка, Правительство начало мобилизацию внешних ресурсов от международных торговцев хлопка в середине 1990-ых. Эта система финансирования производства продукции базируется на форвардных контрактах, которыми международные торговцы предварительно финансируют затраты на производство, взамен на некоторый объем хлопка, который будет поставлен в будущем. Учитывая, что единственной гарантией возврата ссуды, будет служить будущий урожай хлопка, местные посредники (так называемые "инвесторы") становятся

критической связью в системе. Эти частные компании, каждая из них, имеют фактическую монополию по продаже и переработке хлопка в нескольких районах. Эти меры действуют с молчаливым одобрением органов местной власти, которые должны выполнить свои соответствующие части цели национального производства.

(xiii) Эта система вступила в кризис, когда, по ряду причин, производство хлопка упало и больше не покрывала стоимость затрат на его производство, продажу, переработку и на проценты в течение последующих лет. В результате, накопился огромный долг, оцениваемый более чем US\$200 млн. Размеры долгов значительно варьируются среди фермерских хозяйств. Согласно оценке АБР хлопкового долга (АБР, 2004а), большая часть долга, кажется, сконцентрирована среди ограниченного числа очень больших ферм, в то время как 15 % в основном малых фермерских хозяйств вообще не имеют никакого долга. Хотя сумма и структура этого долга могут быть оспорены, все заинтересованные стороны теперь признают, что продолжение существования этой системы является невозможным. Правительство создало Независимую Комиссию, которая должна была определить точную сумму и структуру долга, и выработать такие стратегии разрешения проблемы, которые являются выполнимыми и приемлемыми для всех заинтересованных сторон.

(xiv) **Возможности и ограничения диверсификации.** Обзор плодоовощного, животноводческого, молочно-сырьевого подсекторов иллюстрирует некоторые возможности и проблемы диверсификации от хлопка. Несмотря на подходящие агроэкологические условия для садоводческого производства и обширных ресурсов пастбищ для разведения рогатого скота, оба подсектора имеют низкие показатели уровней производительности и эффективности. Производство и торговля распределены среди огромного числа небольших участников, что в свою очередь приводит к высоким транзакционным издержкам в продажах и доступе к услугам. Участники на различных уровнях цепочки создания ценности плохо объединены, поэтому преобладают небольшие рыночные сделки. Фермеры сталкиваются с трудностями получения ресурсов нужного количества и качества, в то время как переработчики испытывают недостаток в надежном и постоянном доступе к сырью, необходимого качества. Перерабатывающая промышленность в обоих подсекторах состоит из нескольких средних и больших участников, и огромного числа мелких производителей. С одним исключением, иностранные прямые инвестиции отсутствуют. Устарелое оборудование по переработке, так же как и плохие санитарно-гигиенические условия, упаковка и маркировка снижают конкурентоспособность обработанных садоводческих и молочных продуктов, в обеих как на экспортных рынках, так и на вышестоящих сегментах внутреннего рынка.

(xv) Эти многочисленные ограничения на различных уровнях могут быть бы лучше всего решены через концепцию цепи создания добавленной стоимости, нацеленную на лучшую интеграцию и координацию различных участников, вовлеченных в производство, продажу, переработку и торговлю. Консолидация подсекторов была бы облегчена улучшенным доступом к финансовым услугам. Однако, ввиду текущих уровней доходности, такие финансы должны быть выделены с осторожностью.

(xvi) **Банковский сектор.** В Таджикистане существует 2-уровневая банковская система, состоящая из 12 банков, 6 кредитных обществ и 7 небанковских финансовых института. Национальный банк Таджикистана занимается регулированием и надзором за

банковской системой, включая коммерческие банки, нефинансовые институты и микрофинансовые институты.

(xvii) В последние годы произошли позитивные изменения в системе банковского регулирования и надзора при помощи различных доноров. Изменилась ситуация относительно регулирования и надзорная функция Национального Банка Таджикистана усилилась. Увеличение минимального капитала до 5 миллионов долларов США вместе с более строгим надзором привели к серьезной консолидации банковской системы за последнее время. В настоящий момент 9 из 12 банков отвечают требованиям НБТ о регулировании. Закрытие слабых банков привели к улучшению качества и прибыльности банковского сектора. Отношение просроченных кредитов уменьшилось с 32% в 2001 году до 11% в сентябре 2004 года. В сентябре 2004 года средние показатели суммарной прибыли и прибыльности составили 3,4% и 12%, а отношение общего капитала к активам, взвешенных по риску, составило 37,5%. К концу 2004 года Агроинвестбанк, Орионбанк, Тожиксодиротбанк и Амонатбанк имели 85% от общей суммы депозитов и 75% от количества выданных кредитов в банковской системе.

(xviii) Несмотря на улучшение показателей макроэкономической и финансовой стабильности банков, финансовая система остается неокрепшей. Монетизация экономики, измеряемая совокупной денежной массой по отношению к ВВП, является низкой, колеблющейся около 8% начиная с 2000 года. Общее количество депозитов колебалось от 4 до 5% от ВВП между 2000 и 2004 гг. Общий портфель выданных кредитов остается низким – 14%, 19% и 17% по отношению к ВВП в 2000, 2002 и 2004 годах. Однако, данные по общему количеству выданных кредитов в банковском секторе, взвешены большим долгом производителей хлопка, который составляет примерно 60% от общего кредитного портфеля. До настоящего момента деятельность коммерческих банков была сфокусирована на краткосрочных торговых кредитах, часто предоставляемых своим сотрудникам и сторонам, имеющим отношение к банкам, и транзакциям с иностранной валютой. В 2004 году заявки на стоимость кредитного портфеля варьировались от 43 до 74% от общих банковских активов и доход в виде процентов составляет только 23% от общей банковской прибыли (МВФ, 2005). Однако, предоставление кредитов и мобилизация кредитных ресурсов увеличились в объемах за последние два года.

(xix) **Микрофинансовый сектор.** Микрофинансовый сектор в Таджикистане до сих пор остается на стадии зарождения. Он состоит из микрокредитных НПО, которые открылись как часть многосекторных программ по предоставлению помощи при чрезвычайных обстоятельствах и развитию, финансируемых донорами. Многие программы по развитию и НПО начали с выдачи кредитов в натуральном виде, т.е. обеспечения сельскохозяйственных материалов, таких как улучшенных семян. Кредиты были также дополнены нефинансовыми услугами – услугами по развитию бизнеса. Новый закон о микрофинансировании, принятый в апреле 2004 года, рассеял двусмысленное понимание закона, согласно которому работали микрофинансовые организации. Он также требует от НПО разделения их финансовой и нефинансовой деятельности и реорганизации их микрокредитного портфеля в отдельные организации для лицензирования и супервизии со стороны Национального Банка Таджикистана.

(xx) Общий портфель микрофинансового сектора составляет 8 миллионов долларов США. Сектор состоит из нескольких крупных, небольшого количества средних, и

большого количества мелких институтов. Международный Инвестиционный Фонд «Имон», самая большая микрофинансовая организация, имеет портфель в 2 миллиона долларов США, околии четверти общего портфеля в секторе. Совокупный портфель 4 самых крупных микрофинансовых организаций составляет около половины общего микрофинансового портфеля. Только 8 микрофинансовых организаций имеют более 1 000 активных заемщиков. Остальные состоят из большого количество малых и децентрализованных институтов, в основном расположенных в сельской местности. Они включают в себя сотни сельских организаций, основанных Сетью Развития Ага Хан в рамках Программы Развития Горных Регионов, расположенных в основном ГБАО в Раитской долине. Несколько сотен фондов, управляемых жамоатами, были основаны ПРООН.

(xxi) В ближайшие несколько лет планируется объединение микрофинансового сектора. Закон о микрофинансовом секторе создал микрофинансовым организациям возможность доступа к большему количеству финансовых источников, включая депозиты и коммерческие кредиты, таким образом, устраняя препятствия для дальнейшего роста. Заимствование финансовых средств будет в основном доступно для более крупных микрофинансовых организаций. Что касается настоящего момента, то только несколько микрофинансовых организации имеют такую возможность.

(xxii) **Лизинг.** Сфера лизинга до сих пор находится на стадии зарождения. Закон о лизинге был принят в апреле 2003 года при помощи Международной Финансовой Корпорации в рамках первой фазы проекта Центрально-Азиатского Лизингового Учреждения. Закон устанавливает рамки для финансового лизинга и бухгалтерского учета согласно международным стандартам. Международный Инвестиционный Фонд «Имон» является единственной микрофинансовой организацией, которая начала программу по микролизингу. Согласно Международной Финансовой Корпорации, только 7 лизинговых операций было проведено банками и 4-5 «Имон». На второй фазе данного проекта три выше указанные банка получают помощь в развитии и улучшении процедур лизинга. Медленное развитие лизинговых операций может быть связано с задержками в действующих положениях относительно бухгалтерского учета и налогообложения со стороны Национального Банка Таджикистана и Министерства Финансов, равно как и отсутствием осведомленности среди клиентов и банков о новом финансовом инструменте.

(xxiii) **Предоставление кредитов банками и микрофинансовыми организациями сельским жителям.** Банк, выдающий кредиты в сельской местности и в особенности для сельскохозяйственных целей, ограничен в своей деятельности. Хотя согласно официальной статистике, 60% от всех выданных кредитов в 2005 году были выданы на сельскохозяйственные проекты. Данная цифра включает большую долю кредитов, выданных производителям хлопка (настоящие и просроченные), выданные Кредитинвестом. Коммерческие банки также выдают ограниченное количество кредитов производителям хлопка, которые не являются должниками банков, равно как и другим фермерам и переработчикам. Большое количество кредитов выдаются крупным фермерам и юридическим лицам. В рамках таджикской программы по микро и малому финансированию только 0,25% совокупного объема выданных к концу 2005 года кредитов были выданы сектору фермерских хозяйств. Другие 1,8% были выданы производителям пищевой продукции и напитков. Ограниченное количество филиалов банков в сельской

местности является важным сдерживающим фактором для дальнейшего вовлечения в финансовое посредничество в сельской местности.

(xxiv) Микрофинансовые организации, согласно своего опыта, имеют гораздо широкий доступ к сельским районам. Было оценено, что почти половина общего портфолио микрофинансовых организаций используется для производителей зерновых и животноводов. Животноводство и овощеводство в парниках на приусадебных участках являются сферами деятельности, которые часто финансируются посредством микрокредитов.

(xxv) **Потенциал рынка для сельского финансирования.** Генеральная совокупность финансовых услуг включает в себе 700,000 производителей, имеющие подсобные хозяйства, 27,000 – дехкан-фермеров и неопределенное количество сельских нефермерских хозяйств. Мелкие и среднего размера дехканские фермерские хозяйства, вероятно, являются группами, имеющие наименьший доступ к займам. Спрос на производителей, имеющие подсобные хозяйства или арендующие землю видимо, также далек от насыщения с точки зрения их высокой доли в сельскохозяйственном производстве и развитии..

(xxvi) Размер этого потенциального рынка зависит в значительной степени от результатов реформаторских инициатив, проводимые нынешним донором, нацеленные на решение ключевых политических вопросов, которые препятствуют росту сельской экономики и расширению финансовых услуг в селе. Наиболее значительными вопросами, которые надо решать, являются: i) реформа сектора производства хлопка и реструктуризация «хлопкового» долга; ii) дальнейший прогресс в земельной реформе, для того чтобы усилить гарантии и рыночные отношения земельных прав и ввести жизнеспособные фермерские структуры; iii) предоставление возможностей легальных и институциональных рамок для гарантированных (застрахованных) сделок включая ипотеку (заклад) земли в селе. Хотя шаги и результаты этих реформ и инициатив трудно предугадать, существенный прогресс, вероятно, должен быть достигнут в последующие три года.

(xxvii) Дальнейшие неопределенности относительно масштаба по увеличению кредитования в сельской местности связаны с неизвестностью размера внутреннего рынка на свежие и переработанные сельхоз. продукты и со способностью увеличить и диверсифицировать экспортный потенциал. Эти неопределенности призывают к постепенному подходу в расширении предложения сельского кредитования.

(xxviii) **Текущие несоответствия между спросом и предложением.** Не смотря на эти предупреждения, все еще существует огромный разрыв между текущим спросом и предложением на финансовые услуги в сельской местности. Этот разрыв относится не только к количеству, но также и к качеству существующих финансовых услуг относительно их способности соответствовать особенностям спроса. Навыки банков в кредитовании по-прежнему остаются неразвитыми. Продукты и процедуры хорошо не адаптированы к нуждам фермеров, а также к нуждам малого и среднего бизнеса в сельской местности. Кредиты в большинстве являются краткосрочными и имеют высокие процентные ставки. Эти особенности банковских продуктов не подходят к более длительным производственным циклам для большинства сельскохозяйственной деятельности, а также для длительного амортизационного периода инвестиционных

вложений. В случае с сезонным кредитованием, быстрая обработка заявок на получение ссуды и своевременная выдача кредитных фондов являются критическим из-за зависимости сбора урожая от погодных условий и календаря сельхозработ. Задержки для фермеров быстро оборачиваются в потери, если затраты на производство или услуги на сельхозмашины не приобретаются вовремя. Однако, процесс заявки на получение ссуды и его одобрения очень медленен и бюрократичен. Чрезмерная опора на заем, основанный на обыкновенном залоге, официальных отчетах и наличие бизнес планов являются обременительным и зачастую трудно выполнимым для представителей сельского малого и среднего бизнеса. Расстояния до филиалов банка также в дальнейшем увеличивает издержки по транзакциям заемщика.

(xxix) Эти недостатки останавливают многих фермеров и других сельских предпринимателей от обращения в банк за ссудой. Более того, банки имеют негативный имидж среди сельских клиентов. Существует широкое мнение, что банки не заинтересованы иметь дело с сельскими клиентами. Волокита, связанная с процедурой обращения за ссудой является еще одной часто озвучиваемой проблемой. Согласно Исследованию Бизнес Среды в Малом и Среднем Бизнесе, проведенная МФК, около 25% респондентов, которые получили банковские ссуды, указали, что они вынуждены были давать «шапку»(взятку) банковским работникам, в среднем до 12% от суммы кредита (IFC, 2003).

(xxx) Микро кредитные организации (МКО) имеют лучший имидж и обрабатывают заявки на ссуду быстрее. Однако, большинство ссуд являются маленькими по сумме, краткосрочными и подлежат выдаче по процедуре строго группе. Эти продукты позволяют финансировать небольшую по масштабу сельхоз деятельность с быстрой оборачиваемостью, такие как откорм скота, выращивание овощей и домашняя переработка сельхозпродукции, но они менее пригодны для деятельности с длительным периодом созревания и требующие больших капиталов.

(xxxii) Доступ к таким продуктам как сбережения является еще одной областью, которая требует улучшения. Широко распространенный вид инвестиции в животных, не смотря на их чрезвычайно низкий уровень продуктивности, указывает на значительный спрос на депозитные услуги. В сельских областях мобилизация депозитов сдерживается ограниченностью филиальной сети банков. Ограничения по обналичиванию денег в сочетании с нехваткой денежной наличности в банках снижают привлекательность у клиентов к банковским депозитам. МКО по-прежнему являются только кредитными учреждениями, и никто из них не имеет еще лицензии на мобилизацию депозитов. Сберегательные учреждения, такие как кредитные союзы пока отсутствуют из-за отсутствия соответствующего законодательства.

(xxxiii) **Основные целевые рынки для услуг сельского финансирования.** Сельские Финансовые Услуги (СФУ) могли бы быть нацелены на два разных слоя спроса. Первый слой состоит из сельских домохозяйств и малых дехканских фермерских хозяйств с менее чем 5 га земли или фермеров, работающие на арендуемой земле. Потенциальные клиенты в этом рыночном сегменте в основном заняты интенсивным производством высокоценных зерновых культур, тепличных овощей, откормом скота, картофеля, молочных продуктов, а также меда, целебных трав и т.д. Далее этот уровень включает мелких переработчиков и торговцев. Размер ссуды в этом случае будет варьироваться в пределах от \$300 до \$5,000 США. Недавние тенденции показывают устойчивый спрос на

индивидуальные ссуды чуть большего размера от \$1,000 до \$3,000 США. Дополнительное поглощение потенциала в последующие несколько лет может легко достичь размера \$2-3 млн. долларов США. Кредитный портфель, однако, должен географически распределен, с тем чтобы избежать насыщения местного рынка. Более того, инновационные продукты будут ключом в поддержании роста кредитного портфеля и качества, а также избежания насыщения определенных местных продуктов рынка (таких как крупный рогатый скот, овощи).

(xxxiii) Второй пласт состоит из малого и среднего размера дехкан-фермеров (имеющие 5–50 га земли), а также из малых и средних предпринимателей, занятые переработкой сельхозпродукции и торговлей. Оценка размера потенциального кредитного рынка для этого хозяйствующего сегмента является несколько проблематичной из-за его многообразия и недостатка дезагрегированных данных по структуре менеджмента, ресурсам вклада, моделям аренды, издержкам и доходам. Беспокойство относительно ограниченных рынков для сельхозпродукций применимо больше к этим фермерским сегментам, т.к. возросшее кредитное предложение может иметь более значительное влияние на общий уровень продукции. Производственные издержки и валовая прибыль показывают важные изменения по всем различным хозяйствам и месторасположениям. Поэтому, потенциальный размер рынка консервативно высчитывается предполагая, что требуемый оборотный капитал на сезон составляет в среднем от \$300-\$500 долларов США на гектар.

(xxxiv) Спрос на кредиты под оборотный капитал будет варьироваться от \$3,000 до 5,000 долларов США на 10 гектаров хозяйства и от \$15,000 до 25,000 долларов США, в случае если площадь фермы составляет 50 гектаров. С точки зрения выше перечисленных неопределенностей, видимо, разумно будет предположить, что только ограниченное количество дехкан-фермеров являются достаточно рентабельными, чтобы воспользоваться ссудой в последующие три года. Если эти условия применимы к 10% всех дехкан-фермеров, то получается спрос на оборотный капитал будет от \$3 до \$5 млн. долларов США, плюс еще \$3 млн. на ссуды под инвестиции. Эти цифры не включают спрос на крупный рогатый скот и обработку.

(xxxv) **Ключевые характеристики проекта СФУ.** Принимая во внимание структуру спроса и предложения кредитов, рекомендуется, что СФУ должны работать в двух разных направлениях. Первое направление (Направление А) будет работать через отобранные коммерческие банки как расширение существующего ТППМСП. Второе направление (Направление Б) будет работать через микро финансовые институты с присутствием в сельских районах и с проверенным стажем и опытом работы в кредитовании сельского хозяйства и связанных с ним деятельности. Так в случае с ТППМСП, в обоих окнах будут требоваться комбинация долгосрочного финансирования и технической помощи.

(xxxvi) Фокус направления «А» является поддержка банков в развитии кредитных продуктов, нацеленные на малый и средний фермерский сегмент (5–50 га), также как и поддержка других мелких и средних сельских предпринимателей занятые в торговле, переработке и доставке сырья. Размеры ссуд будут первоначально варьироваться от \$5,000 до \$20,000 долларов США, но некоторые ссуды могут быть выше или ниже этого диапазона.

(xxxvii) *Направление «Б» будет поддерживать микро кредитные организации в расширении их существующих кредитных операций в микро и малом кредитном сегменте от \$300 до \$5,000 долларов США. Первостепенный фокус – это введение и расширение диапазона больших индивидуальных кредитов с более длительными сроками погашения под оборотный капитал и инвестиционные цели. Более того, будут также поддерживаться инновации, которые позволяют клиентам финансировать новые виды деятельности отличные от тех как откорм скота, производство овощей и т.д.*

(xxxviii) **Продукты и процедуры.** *При обслуживании будет представляться ассортимент продукции, включая краткосрочные ссуды под оборотный капитал, среднесрочные кредиты под инвестиции, лизинг и сельские депозитные услуги. Основные планируемые характеристики услуг – это быстрый и без бюрократических проволочек доступ к ссудам, особенно к постоянным заемщикам и максимальная гибкость в отношении залогового обеспечения, графика выплат и погашения ссуды.*

(xxxix) *План сельских кредитных продуктов должен быть приспособлен к сезонности денежных потоков и начала сельскохозяйственных работ. Спрос на ссуды и способность выплаты его сельскими клиентами в большей степени зависит от соответствия между графиком выплаты кредита и движением денежных средств заемщика. Это может быть достигнуто через различные кредитные модели, включая срок отсрочки платежей. Могут также потребоваться нерегулярные выплаты или сумма выплаты с каждым траншем может изменяться в соответствии с сезонностью денежного потока. Это предполагает отклонение от принципа равных месячных платежей, которые в настоящий момент практикуется ТППМСП. Очевидно, такая гибкость должна применяться осторожно в отношении нравственной возможности риска. Это определенно повышает сложность кредитных операций и управление ликвидностью.*

(xl) *Фермеры и переработчики сельхозпродукции имеют устойчивый спрос на срочные кредиты, для того чтобы обновить или усовершенствовать оборудование и производственную инфраструктуру. Увеличение предложения срочных кредитов должно определенно стать задачей СФУ. Однако, ввиду ограниченности опыта банков и МФО в предоставлении таких кредитов, рекомендуется постепенный подход. Банки должны сперва овладеть сезонным кредитованием в выше указанных сегментах, а МФО нужно полностью ознакомиться с индивидуальным кредитованием более крупных размеров ссуд. Как только продукты и процедуры достаточно хорошо разработаны и установлена критическая масса надежных клиентов, сроки погашения могут быть продлены.*

(xli) *Осуществимость предоставления срочных кредитов будет также зависеть от дальнейшего улучшения законодательных и институциональных рамок по безопасности кредитования. Новый закон о залоге и регистрации движимого имущества являются важными шагами в этом направлении. Лизинг может преодолеть некоторые ограничения связанные с займом, основанные на обыкновенном залоге, чтобы облегчить изъятие за не возврат ссуды и продажу лизингового предмета. Новая услуга могла бы поддержать проект и ввести агро-лизинговые продукты для фермеров и переработчиков сырья через банки и МФО. Она могла бы основываться на общей технической помощи по лизингу, которая будет предоставляться новым проектом МФК по лизингу через два ТППМСП банка-партнера.*

(xlii) *АгроИнвестБанк в направлении «А» будет основным кандидатом по выполнению проекта в сельской местности. Кроме своей филиальной сети и опыта работы в финансировании сельского хозяйства этот банк выразил сильную заинтересованность в расширении своих кредитных услуг в селе с фокусом на малые и средние фермерские хозяйства. Однако, чтобы поощрить конкуренцию СФУ следует работать через банки-партнеры (ТППМСП) или даже быть открытым для других заинтересованных банков.*

(xliii) *Принимая во внимание специфические особенности сельской экономики и высокую сложность сельского кредитования, а также другие предлагаемые инновации, будут востребованы и другие виды технической помощи. По крайней мере, один специалист по агроэкономике, специалист по агробизнесу и один специалист по финансам будут поддерживать существующую команду в последующих исследованиях рынка, разработке первоначальных продуктов, а также в проведении тренингов и поддержке кредитных офицеров и кредитных комитетов. Они также понадобятся в аккумулировании и распространении знаний по услугам в банках-партнерах по таким ключевым параметрам, как основание прибыльности сельскохозяйственного производства и переработки, а также в развитии рынков.*

(xliv) *В направлении «Б», ЕБРР может напрямую открывать кредитные линии большим МФО и дополнять их технической помощью по развитию услуг. «Оксус» и «Хумо» могли бы стать кандидатами в прямом финансировании по линии ЕБРР. Некоторые МФО средних размеров имеют опыт в сельском кредитовании и существующую клиентскую базу, но сталкиваются с большими трудностями к доступу коммерческих фондов. Из-за данных ограничений ЕБРР в прямом финансировании малых МФО, некоторые жизнеспособные учреждения могли бы рефинансироваться через коммерческие банки. Под СФУ заинтересованным коммерческим банкам могла бы предлагаться техническая помощь в оценке МФО и возможность рефинансировать часть их деятельности (скажем до 50%) через долгосрочные кредиты по линии ЕБРР. Подобный подход, хотя и в ограниченном виде, уже практикуется Проектом ГТЦ по Микрофинансированию через Первый Микрофинансовый Банк.. Хотя это добавляет сложность в СФУ, такой подход стимулировал бы конкуренцию среди МФО и внес бы вклад в укреплении разнообразия кредитных услуг и механизмов его доставки.*

1. ВВЕДЕНИЕ

1.1 Европейский Банк Реконструкции и Развития (ЕБРР) поддержал программу коммерческих банков по выделению кредитов для микро и средних предприятий через Таджикское Предприятие Финансирования Микро и Среднего Предпринимательства (ТППМСП). В рамках этого проекта, который начался в октябре 2003 г., подходящие коммерческие банки, заинтересованные в расширении своих услуг для сектора микро и среднего предпринимательства получили поддержку в виде (i) ссуд, чтобы расширить свои собственные кредитные базы и (ii) технической помощи, чтобы отрегулировать свои кредитные операции в соответствии с требованиями данного сектора и модернизировать их в соответствии с хорошей международной практикой.

1.2 К середине 2005, приблизительно после двух с половиной лет после начала проекта, ТППМСП значительно улучшил ситуацию в сфере предоставления кредитов и повышения качества кредитного портфеля. Однако, количество и значимость кредитов, выделенных на сельское хозяйство и смежные отрасли, были недостаточными. Учитывая важность и потенциал сельского хозяйства в Таджикистане, высокий уровень бедности в сельских районах и потребность поддерживать видение Правительства для увеличения поддержки сельскохозяйственного сектора, ЕБРР обратился к Организации по вопросам продовольствия и сельского хозяйства ООН (ФАО) с просьбой провести технико-экономическое обоснование других вариантов развития, чтобы увеличить размер кредитования, предоставляемый фермерам и другим микро, малым и средним предприятиям в сельских районах Таджикистана.

1.3 Данный отчет главным образом основан на данных, собранных в течение двух миссий в Таджикистан в декабре 2005 и марте 2006 г. В течение этих миссий были проведены встречи с сотрудниками банков, микрофинансовых организаций, проектов в сфере финансов и сельского хозяйства, финансируемых донорами, правительственными чиновниками и фермерами. Были организованы несколько выездов в различные регионы и районы для получения более ясной картины о разных условиях для сельскохозяйственного производства и маркетинга и так же о спросе и предложении финансовых услуг в сельских районах. В ходе второй миссии более раннюю версию этого отчета представили на обсуждение ЕБРР и провайдеру технических услуг, а полученные комментарии были включены в существующую версию. Данные мнения – являются мнениями автора и никак не отражают мнение ни ФАО, ни ЕБРР, ни любых других правительственных учреждений.

1.4 Данный отчет структурирован следующим образом: первая глава дает краткий обзор ключевых особенностей и недавних тенденций общей экономики. Вторая глава исследует различные аспекты сельской экономики и сельскохозяйственного сектора. Автор отчета сначала даёт краткий обзор агроэкологического потенциала и региональных особенностей, анализирует полные тенденции в производстве сельхоз культур и животноводческой продукции, начиная с периода после приобретения независимости. Затем в отчете обсуждаются два ключевых вопроса, которые сильно влияют на рост сельской экономики и расширения

возможностей финансирования в сельских регионах, а именно, земельная реформа и процесс реструктурирования ферм, и проблема с задолженностью в хлопковом подсекторе. Следующие две секции выделяют ключевые особенности фруктового, овощного, животноводческого и молочных подсекторов, включая производство, маркетинг, переработку и экспорт. Цель состоит в том, чтобы проиллюстрировать потенциал и проблемы направление деятельности сельской экономики не в хлопковую, а в другую область.

1.5 Третья глава рассматривает финансовую систему. дается краткий обзор структуры и тенденций в банковском деле, сектор микрофинансирования и небанковских финансовых учреждений (НБФУ), включая правовую и регулируемую сферу. Далее в отчете обсуждаются сильные и слабые стороны банков и микрофинансовых организаций (МФО), и так же сложности дальнейшего выхода в сельские районы. Основанная на первых трех главах, четвертая глава описывает вопросы расширения возможностей финансирования в сельской области, а также типы и размеры различных сегментов рынка. Глава 5 заканчивается представлением некоторых общих особенностей проекта Сельского Финансового Учреждения (СФУ), включая ключевые особенности продуктов и механизмы поставки.

2. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ЭКОНОМИКИ

2.1 Таджикистан - маленькая, открытая страна, не имеющая выхода к морю; с общей численностью населения - 6.7 млн. жителей. В её узконаправленной экономике доминируют алюминий, хлопок, электричество и значительные притоки денежных переводов от трудовых мигрантов. Малонаселенная гористая территория, составляющая 70 % от общей площади государства, разделяет страну на три региона и чрезвычайно затрудняет транспортировку товаров между ними. Зимой прямое дорожное сообщение между севером и югом прерывается. Весь железнодорожный и автомобильный транспорт должен проходить через Узбекистан, на долю которого приходится 95 % экспорта. Это прибавляет расходов Таджикской экономике и делает страну чрезвычайно уязвимой перед превратностями региональной политики.

2.2 Из-за этих неблагоприятных естественных условий, Таджикистан являлся самой бедной страной в бывшем Советском Союзе и получал самые большие дотации из федерального бюджета, которые составляли 47 % от всего государственного дохода. Эти переводы вместе с субсидированным импортом из других стран бывшего СССР были прерваны в 1991 г. после распада Советского Союза. К 1992 г., экономика составляла только 60 % от ее размера в 1988 г. Гражданская война в течение 1992-1997 гг. привела к дальнейшему разрушению экономики, и большая часть производительной инфраструктуры была повреждена или ухудшена ее работа. Между 1991 и 1996 гг. экономика сокращалась в среднем на 17 % в год, и в 1997 г. ВВП упал на 60 %. Восстановление экономики началось в 1997 г. благодаря растущей политической стабильности, улучшающейся макроэкономической среды и существенной поддержке доноров и международных финансовых институтов (МФИ). После начального периода небольшого роста, приблизительно 4 % в год в течение 1997-1999 гг., после 2000 г. экономика сильно выросла, со средними темпами роста приблизительно 10 % в год (EIU, 2005, Всемирный Банк, 2005а, ПТ, 2005).

Таблица 1: Избранные Макро-Экономические Индикаторы

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Реальный ВВП (млн. сомони)	1,806.7	2,528.8	3,365.4	4,757.8	6,157.5	7,201.1
Реальный ВВП (млн. долл. США)	986.9	1,066.0	1,217.7	1,554.1	2,072.9	2,322.3
Рост ВВП (%)	8.3	10.2	9.5	10.2	10.6	6.7.
ВВП Сельхоз Сектора (млн. сомони)	486.0	670.1	888.5	1,184.7	1,330.0	1,541.0
ВВП Сельхоз Сектора (млн. долл. США)	265.5	282.5	321.5	387.0	447.7	497 .1
Рост Выпуска Сельхоз Продуктов (%)	12.9	11.2	15.0	9.6	11.3	6.3
Официальный Курс Обмена Валют TJS/USD	1.83	2.37	2.76	3.06	2.97	3.1
Индекс Потребительской Цены	60.60	12.50	14.50	13.70	5.70	7.1

а) Средний показатель за первые 9 мес.

Источник: НБТ, Статистический Бюллетень, сентябрь 2005.

2.3 С 2001 г., государственный показатель расчетливой макроэкономической и фискальной стабилизации улучшился. Рост инфляции снизился от 38 % в 2001 г. до 7.1

% в 2004 г., и обменный курс остался устойчивым, показывая только очень небольшую тенденцию к девальвации. Иностранный долг был сокращен от 80 до 42.8 % от ВВП (ПТ, 2005). Страна имеет довольно открытый торговый режим с тарифами, составляющими в среднем приблизительно 7.5 %. Однако, нетарифные условия создают огромные трудности для расширения и диверсификации торговли. Они вызваны географической изоляцией, напряженными отношениями с соседними странами, чрезмерными требованиями к лицензированию и широко распространенной коррупцией.

2.3 Экономический рост, отмеченный в последнее время, все еще остается нестабильным из-за высокой зависимости экономики страны от экспорта алюминия и хлопка, а также притока денежных переводов от рабочих, которые в значительной степени подвержены внешним экономическим и политическим рискам. Увеличение возможностей компании по плавлению алюминия (TADUZ) и расширение площади под выращивание хлопка стали главными факторами роста экономики в послевоенный период (Хемоникс [Chemonics], 2003, ПТ 2005). Как показано в Таблице 2, экспорт алюминия и хлопка составил в 2004 г. приблизительно 80 % от общего экспортного дохода. По оценкам Международного валютного фонда, в 2004 г. денежные переводы составили до 20 % от ВВП. В настоящее время перспектива для стабилизации инфляции и обменного курса благоприятна, но она, в конечном счете, будет зависеть от дальнейшего воздействия денежных переводов и торговых потоков на дефицит внешнего текущего счета (ВБ 2005а). Это подчеркивает потребность в экономической диверсификации.

Таблица 2: Ключевые Индикаторы Текущих Трансакций

	2000	2001	2002	2003	2004
Экспорт (US\$, млн.)	784	652	734	798	914
% доля экспорта в ВВП	80	59	56	51	44
Экспорт алюминия (в % от общего экспорта)	53.8	61.1	57.0	53.8	62.6
Экспорт хлопка (в % от общего экспорта)	11.7	11.0	18.3	24.1	17.7
Денежные переводы от рабочих (US\$, млн.)	3.5	47.5	65.4	189.3	312.7
Импорт (US\$ mn)	675	682	721	881	1372
Внешний долг в % от ВВП	128	99	82	73	42

Источник: Всемирный Банк (2005а), основанный на данных ГосКомСтат, Министерства финансов, оценки сотрудников МВФ и Всемирного Банка, ПТ, (2005)

2.5 Несмотря на интенсивный рост, Таджикистан остается самой бедной страной в Центральной Азии. Общий ВВП в 2004 г. составил 2.1 миллиард USD, и ВВП на душу населения составил 329 USD, по сравнению с 357 USD в Узбекистане, с 431 USD в Кыргызстане и 2708 USD в Казахстане (EIU, 2005). Фактический объем производительности в 2004 г. составил приблизительно половину от уровня 1989 г. Бедность по уровню доходов снизилась с 81% до 64% в период с 1999 по 2003 гг., если рассматривать в целом по стране. Уровень бедности в сельских районах выше, чем в городах, он составляет 64% и 45%, соответственно (Всемирный Банк, 2005а).

2.6 Рост Малых и Средних Предприятий (МСП) был ограничен слаборазвитой деловой средой, характеризующейся высокими налогами (эквивалентными приблизительно 30 % прибыли) и чрезмерным регулированием, которые заставляют искать другие пути и возможности. Согласно опросу о деловой среде для МСП, проведенному МФК в 2003 г.¹, половина респондентов рассматривала административные требования как трудновыполнимые, из-за их сложности и недостаточно хорошего состояния общественных агентств, управляющих ими. Такие требования включают лицензирование, сертификацию, стандартизацию, документацию импорта и экспорта и налоги. Согласно опросу, проведенному Международным банком, 80 % главных менеджеров, опрошенных в Таджикистане, должны были заплатить взятки, чтобы защитить контракты или получить лицензии. Таджикистан находится в низшей десятке из 145 стран в Глобальном Индексе Восприятия Коррупции Трэнспэрэнси Интернэшнл (Transparency International) с октября 2004 г. (EIU, 2005; МФК, 2003).

2.7 Несмотря на только зарождающийся частный сектор, большая часть рабочей силы все еще работает на государство и получает чрезвычайно низкую заработную плату. Средняя заработная плата на государственной службе в 2004 г. составляла 74 сомони в месяц (\$25), а преподаватели и служащие здравоохранения зарабатывали 43 сомони и 25 сомони в месяц соответственно (EIU, 2005, основанный на данных Международного валютного фонда).

2.8 Уровень инвестиций низок, и страна испытывает недостаток в иностранных инвестициях. Это происходит из-за небольшого размера рынка, бедной инфраструктуры, географических и институциональных барьеров для торговли и бедного делового климата. Низкий уровень внутренних сбережений препятствует внутренним инвестициям.

2.9 Доходы от налогов остаются низкими и составляют немногим больше 15% от ВВП (EIU, 2005). Новый налоговый кодекс был введен в ноябре 2004 г. Он установил двухъярусный (пропорциональный) подоходный налог, со ставкой в 8 % для тех, кто зарабатывают меньше чем 100 сомони в месяц (\$33), и 13 % для людей с более высоким доходом (EIU, 2005). Единый налог был введен для производителей сельскохозяйственной продукции, которые прежде должны были платить до 7 различных налогов. Несмотря на это упрощение, полная налоговая ставка увеличилась.

2.10 Миграция - важная стратегия для Таджикского народа, позволяющая им справиться с бедностью, ненадежностью и нехваткой рабочих мест. В течение 1991-1995 гг., почти 285 000 человек оставили страну, и эмиграция продолжается до сих пор. По оценкам Международной Организации по Миграции, 600 000 - 800 000 Таджикских подданных работают за границей, а это приблизительно 17 % экономически активного населения (EIU, 2005). Главные направления - Россия, Узбекистан, Кыргызстан и Казахстан. Мигранты включают в себя сезонных рабочих, некоторые из которых остаются за границей в течение нескольких лет, изредка навещая свои семьи. Другие -

¹ Опрос охватывал 700 случайно выбранных представителей МСП и 600 дехканских ферм.

торговцы, которые занимаются челночным бизнесом и приезжают несколько раз в год. Доход от миграции - важный источник средств для сельских и городских семей.

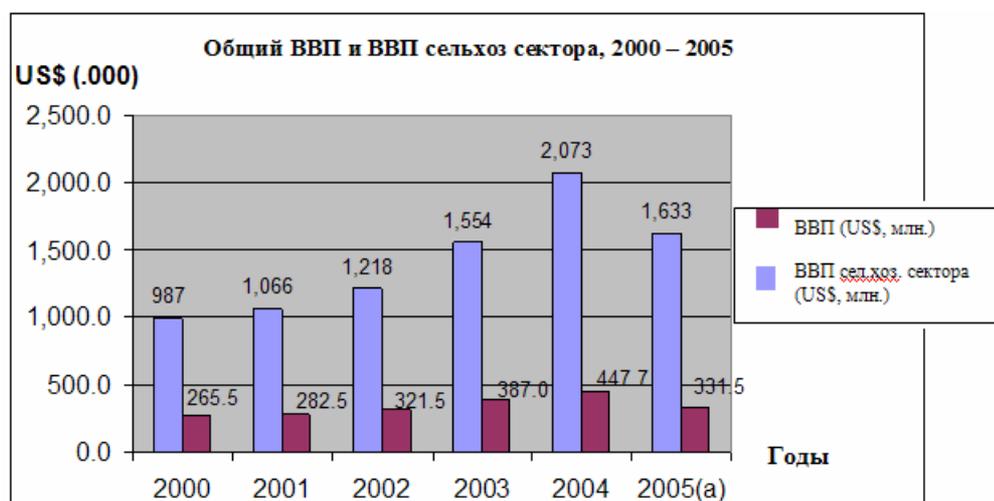
2.11 Таблица 2 показывает увеличивающееся количество денежных переводов, отправленных в Таджикистан через банковскую систему. Кроме того, предполагается, что большие суммы втекают в страну через неофициальные каналы. Мигрирующие рабочие привозят иностранные товары в страну на пути домой, а «челноки» - товары для продажи. Общая сумма денег и товаров, текущих в страну через эти каналы была оценена в \$200-230 млн. в 2002. (АБР, 2004с). В 2004 г., денежные переводы через банковскую систему увеличились до \$312.7 млн., что составляет 15 % от ВВП. Система денежных переводов через банковскую систему была облегчена отменой 30%-ого налога на банковские переводы из-за рубежа в 2001 г. Мигранты могут перевести деньги через любой коммерческий банк без открытия счета.

3. СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ СЕКТОР И ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКИХ РАЙОНОВ

3.1 Сельское хозяйство - второй по величине сектор экономики, после сферы услуг. В 2004 г., оно составляло 24% ВВП, предоставляя 66% рабочих мест, составляя 26% от экспорта, и 39% налогового дохода (Всемирный Банк, 2005а). Хлопок - главный сельскохозяйственный экспортный продукт, на его долю приходится 90% от всего объема экспорта сельскохозяйственных продуктов. Этот объем составил 24.2% от общего экспортного дохода в 2003 г. и 17.3 % в 2004 г. Другие экспортные сельскохозяйственные продукты включают сырые и переработанные фрукты и овощи (приблизительно 9% сельскохозяйственной экспортной ценности), а также шелк и товары из шелка (приблизительно 1%).

3.2 В целом, приблизительно 70% населения живет в сельских районах. Несмотря на отсутствие сведений о структуре сельской экономики, доступные данные указывают на доминирующее положение сельскохозяйственного сектора в производстве и занятости населения. Согласно опросу по оценке жизненного уровня, проведенного в 2003 г., в общей сложности из 689288 домохозяйств в сельских районах, 407029 рассматривались как фермерские хозяйства и 282259 - как нефермерские. Из фермерских хозяйств 310616 были главным образом заняты в хлопковом секторе (Всемирный Банк, 2005а). Сельская нефермерская экономика, особенно малые и средние фирмы, имеющие отношение к сельскохозяйственному производству, все еще плохо развиты. Это происходит главным образом из-за медленного темпа осуществления реформы, реструктурирования колхозов и доминирующей роли нескольких десятков больших компаний в маркетинге хлопковой отрасли и обработке продукции (АБР, 2004с).

Рисунок 1: Общий ВВП и ВВП сельского хозяйства, 2000-2005



а) за первые 9 месяцев.

Источник: Национальный Банк Таджикистана, Статистический Бюллетень за сентябрь 2005

3.3 Средняя плотность населения - 43 человека на км² - является низким показателем, по сравнению со многими азиатскими странами, но в тоже время высоким, по сравнению с несколькими Центрально азиатскими странами. Большинство населения и самая производительная часть сельскохозяйственной отрасли страны находятся в западной части страны, где 7% земли определяется как низменность, пригодная для сельскохозяйственной деятельности. В отличие от большинства развивающихся стран, здесь сельское население растет быстрее, чем городское население. Средний размер семьи в сельских областях больше чем в городских: 6,5 человек в среднем по сравнению с 4,5. Многие сельские семьи очень большие. Семьи с 10 членами или больше составляют 14,1% сельских семей по сравнению с 4,6% в городских семьях (АБР, 2004).

3.4 Уровень бедности сельского населения упал с 84% до 64% в период между 1999 и 2003 гг. Однако, уровень бедности остается высоким в областях, где выращивают хлопок - Согд и Хатлон, у 66% и 78% их сельского населения соответственно. Чтобы выжить, люди, прежде всего, выращивают продукты в огородах, размер которых составляет в среднем приблизительно 0,15 га, содержат домашний скот, и зачастую уезжают в соседние страны в поисках работы.

3.1 Основы Сельскохозяйственного Производства

3.5 Таджикистан имеет хорошие климатические условия для выращивания многих видов зерновых культур. Страна имеет континентальный климат, с горячим и сухим летом в низменностях, но более прохладным и влажным в долинах гор и предгорьях. Почва достаточно плодородна на юге и в плоскогорных долинах, и менее плодородна в северных долинах. Однако, база сельскохозяйственных ресурсов характеризуется ограниченной территорией пахотных земель, большой зависимостью от ирригации, необходимой для растениеводства, и большой площадью для постоянных пастбищ. Гористая топография Таджикистана ограничивает возможности для сельскохозяйственного производства. Только 30% общей территории Таджикистана, приблизительно 4.1 млн. га, могут использоваться для сельскохозяйственного производства. Из этой земли, приблизительно 800 000 га являются пахотными, что составляет приблизительно 0,21 га/чел для сельского населения. Оставшиеся 3,3 млн. га - пастбища.

Таблица 3: Использование Пахотной земли ('000 га), 1988 – 2005 гг.

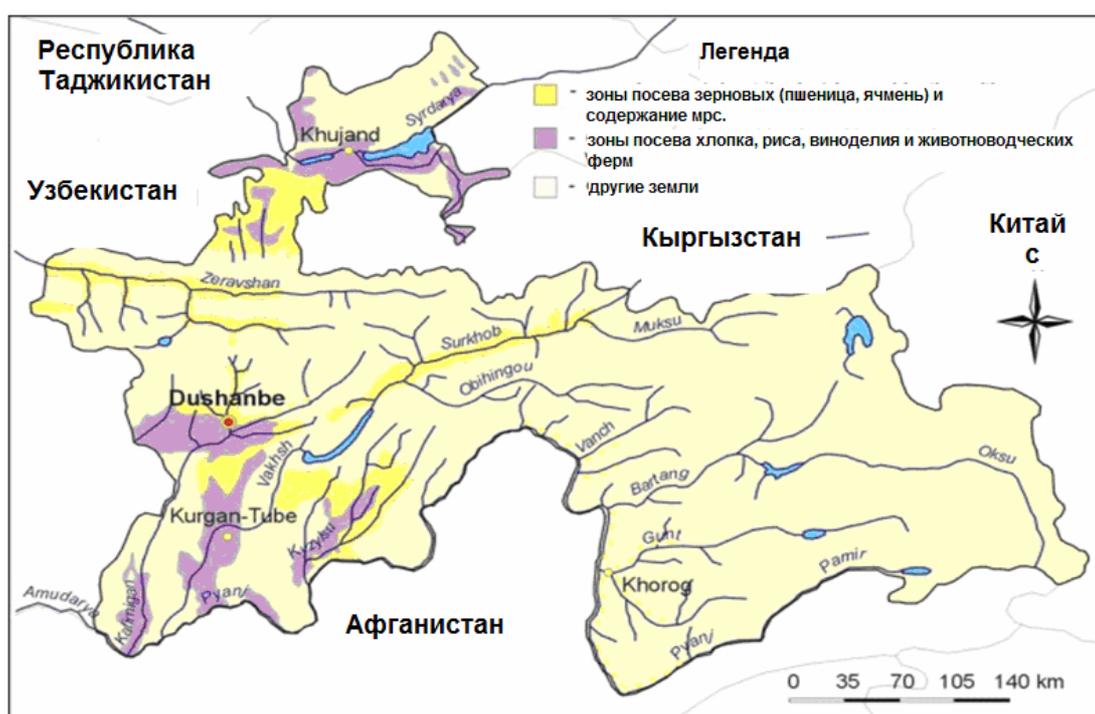
Использование земли	1998	1992	1999	2003	2004	2005
Пашня	857	803	735	714	718	699,2
Зерновые культуры	101	103	98	98	98,6	98,6
Луга	27	22	19	17	17,6	17,6
Пастбища	3259	3236	3258	3065	3064,4	3064,4
Паровой	25	19	17	23	22,3	22,3
Общая площадь пахотной земли	4269	4181	4127	3917	3921,0	3902,1

Источник: Краткий статистический доклад по сельскому хозяйству, Таджикистан, 2005.

3.6 Главные сельскохозяйственные области расположены в высотах между 300 и 1500 м, хотя на Памире такие сельхоз культуры как овощи, картофель и ячмень выращиваются на высоте 3900 м. Эрозия почвы - главная проблема, включающая эрозию от ветра на прежних пастбищах, ныне используемых для выращивания пшеницы; водной эрозии и оползней земли, особенно в высотных областях. В целом, площадь пахотной земли уменьшается. Это относится как к пастбищам, так и к пахотной земле.

3.6 Низкий уровень осадков ограничивает возможности производства для сельского хозяйства, где важно дождевое питание, и увеличивает зависимость от ирригации, необходимой для растениеводства. Однако, водные ресурсы присутствуют в достаточном количестве, и около 85% всей пахотной земли (720 000 га) расположены в пределах ирригационной системы. Не до конца продуманное проектирование и недостаток надлежащего управления ирригационной, дренажной сетью и насосной системой в последние годы привели к уменьшающейся эффективности использования водных ресурсов, повышению уровня грунтовых вод и к увеличению солености в некоторых областях. Только приблизительно 515000 га орошаемой земли используется в настоящее время. Дешевые по себестоимости речные системы питают около 2/3 орошаемой земли, в то время как насосные системы охватывают остальную часть. Хлопок, пшеница, фрукты и овощи - главные орошаемые зерновые культуры. В отличие от высокого давления на пахотной земле, 3,3 млн. га постоянных пастбищ мало используются из-за сокращения численности домашнего скота, наблюдающейся после обретения независимости (Всемирный Банк. 2005а).

Рисунок 2: Зоны выращивания хлопка и зерновых культур



Источник: Министерство сельского хозяйства.

3.2 Региональная Динамика

3.8 Таджикистан разделен на четыре региона, которые отличаются по агро-экономическим условиям, плотности населения и доступу на рынок.

- Хатлонская область, расположенная на юго-западе страны, занимает приблизительно 17% от общей площади, и насчитывает приблизительно 35% населения (около 2,2 млн. человек), из которых 83% являются сельскими жителями. Плотность населения - почти 90 человек на км², а в некоторых районах эта цифра достигает почти 300 чел.. Орошаемые долины речного бассейна Хатлона вокруг Курган-Тюбе и Куляба являлись одними из самых производительных областей по выращиванию хлопка в СССР. Ирригационные системы занимают более 320000 га земли, или 16% общей площади области. Во время гражданской войны, в этом районе происходили одни из самых ожесточенных сражений, и большая часть инфраструктуры была разрушена. Хлопок остается главной культурой в орошаемых областях Хатлона. Среди других важных зерновых культур, выращиваемых в этой области, можно выделить пшеницу, рис, картофель, овощи, люцерну и субтропические фрукты (лимон, апельсин). В данной области также развита животноводческая сфера. Нехлопковые культуры главным образом выращивают в агроэкологических зонах предгорья, расположенных на высоте 800 - 2000 метров над уровнем моря.
- Согдийская область, расположенная на северо-западе страны, занимает приблизительно 18% от общей площади, и насчитывает приблизительно 30% населения (почти 2 млн. человек) с плотностью населения в 75 человек на км². Приблизительно 75% населения – сельские жители. Второй по величине город в Таджикистане, Худжанд¹, расположен в этой области. Ферганская долина, разделенная между Таджикистаном, Узбекистаном и Киргизской Республикой, имеет огромные орошаемые низменные территории. Хотя хлопок является доминирующей культурой, также выращиваются абрикосы, яблоки, виноград, груши, орехи, картофель и бобы. В гористой долине Зеравшан выращивается пшеница, табак, картофель, лук, некоторые зерновые культуры, фрукты, а так же крупно и мелко рогатый скот. Область имеет один большой сельский район Пенджикент, с плотностью населения более чем 400 человек на км². В данной области также находится самая большая шелковая фабрика в Средней Азии, работа которой поддерживается выращиванием тутовых шелкопрядов.
- Районы Республиканского Подчинения (РРП) разделяют Хатлонскую и Согдийскую область и насчитывают приблизительно 1,4 млн. человек, из которых почти 90% - сельские жители. Они занимают приблизительно

¹ Иногда встречается как Ходжент.

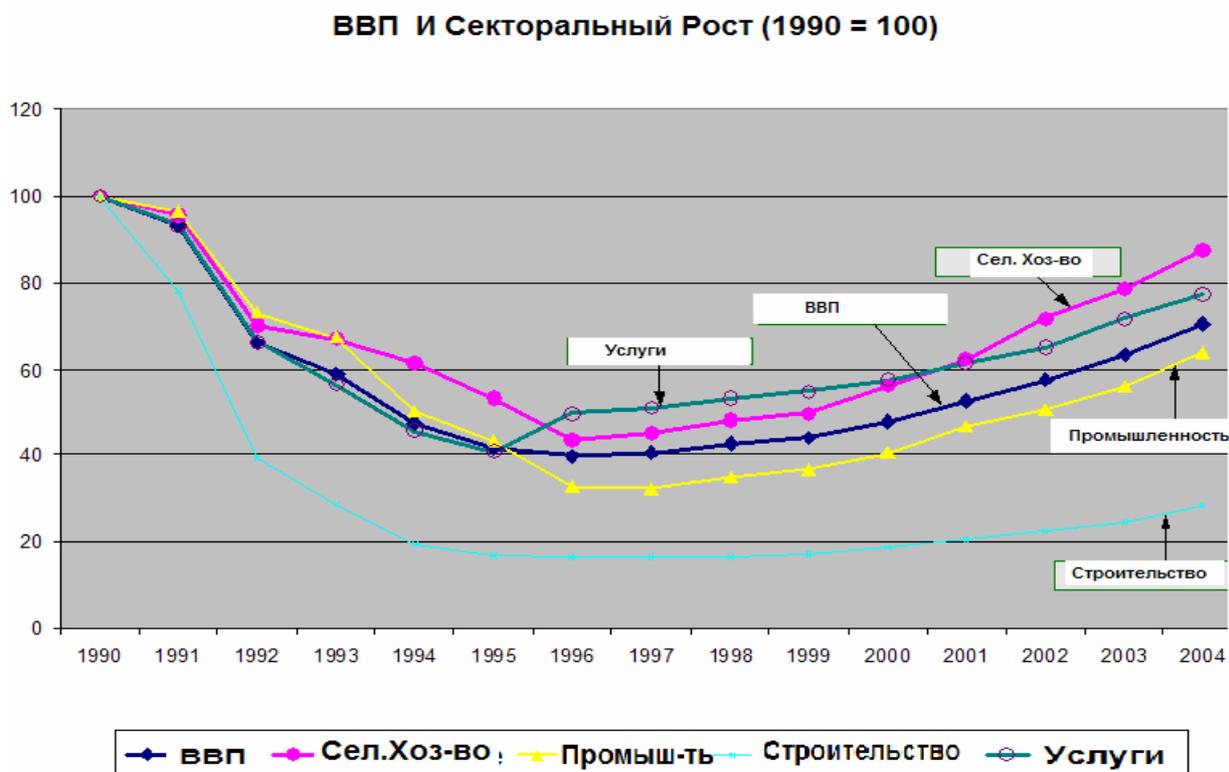
20% общей площади страны с плотностью населения около 50 человек на км². Большая часть территории является весьма гористой, но орошаемые равнины вокруг Душанбе имеют высокий потенциал производства с хорошим выходом на рынок. В этих районах выращивается пшеница, картофель, овощи, виноград и другие культуры, а так же содержится большое количество домашнего скота.

- Восточная Горно-Бадахшанская Автономная Область (ГБАО) занимает 45% общей площади страны, но там проживает только 3% общего населения. Гористый ландшафт, низкий уровень осадков и чрезвычайно короткие вегетационные периоды ограничивают возможности для растениеводства. В ГБАО находятся важные участки пастбищ. Во время советского периода, корм для скота на зиму в область импортировался. Количество выращиваемого домашнего скота уменьшилось после того, как завоз комбикорма был прерван.

3.3 Недавние Тенденции в Сельскохозяйственном Секторе

3.9 Одновременно с появлением ограничений в общей экономике после обретения независимости, объем сельскохозяйственной продукции и производительность резко снижались, пока не кончилась гражданская война. Эта тенденция возникла благодаря комбинации нескольких факторов, включая резкое окончание поступления субсидий из Советского Союза, потерю традиционных рынков и ухудшение ирригационной системы и сельхоз техники. Ситуация только усилилась из-за гражданской войны, а затем из-за плохого управления сельским хозяйством и медленным темпом реструктурирования этой отрасли, а также из-за земельной реформы. Как следствие, многие сельхозпредприятия были не в состоянии своевременно выполнить сельхоз работы или эффективно использовать имеющиеся ресурсы.

Рисунок 3: Валовой внутренний продукт и Темпы роста сектора



Источник: Всемирный Банк, 2005а

3.10 Восстановление началось в 1996 г., и с 2000 г. сельскохозяйственный сектор вырос в двухзначном уровне (см. рис. 3). Объем растениеводческой продукции увеличился на 65% в период с 1999 по 2003 гг., и составил 81% от общего роста сектора в течение этого времени. Рост стал возможен в основном благодаря нехлопковым зерновым культурам. Объем продуктов животноводства вырос на 61% в период с 1999 по 2003 гг. На рис. 3 показано, что рост сельского хозяйства превысил полный рост валового внутреннего продукта между 2001 и 2004 гг. Несмотря на значительный рост в последние годы, общая производительность составила только 2/3 уровня 1990 г.¹

3.11 **Тенденции в растениеводстве:** После обретения независимости структура сельскохозяйственного производства значительно изменилась. Таблицы 4 и 5 иллюстрируют основные тенденции в растениеводстве в период с 1988 г., указывая площадь и производительность. Самая заметная тенденция - расширение производства зерновых культур, особенно пшеницы, показатели даже превысили уровень 1988 г. Производство картофеля, овощей и фруктов также увеличилось. В свою очередь,

¹ Сравнивая с показателями урожайности до 1991 г., необходимо принять во внимание, что в советские времена возможно, показатели были слишком высокими из-за хорошей почвы и климатических условий, а также из-за чрезмерного использования удобрений, поливной воды и энергии, при этом экономические затраты не учитывались, чтобы достичь намеченных целей.

производство комбикорма резко снизилось. В целом, посевная площадь увеличилась с 1995 г. и теперь превышает уровень, отмеченный до обретения независимости. Это видно по увеличению производства пшеницы, которое главным образом осуществляется на приграничных пахотных землях и бывших пастбищах. Во многом этому росту способствовало распределение 75000 га так называемой Президентской Земли (см. главу 2.4), в конце 1990-ых гг. Хотя данная тенденция повысила продуктовую (пищевую) безопасность сельских домохозяйств, она вызвала серьезные отрицательные экологические последствия, такие как эрозия почвы.

Таблица 4: Посевная Площадь ('000 га), 1988-2004

Сельхоз Культура	1988	1992	1995	1997	2002	2003	2004	2005
Хлопок	320,3	285,3	268,4	218,7	269,2	284,3	293,6	288,9
Зерновые, а)	241,6	263,8	264,9	418,7	364,2	404,6	403,7	396,0
Картофель	11,2	13,0	9,4	12,8	22,6	25,9	28,6	27,5
Овощи (итого)	23,7	28,2	26,5	24,3	29,9	30,2	32	32,5
Фрукты (итого)	71,4			71,0	77,0	78,5	78,7	N/A
Корм для скота, с)	228,2	200,7	161,6	107,6	98,5	96,1	97,6	N/A
Другое	23,2	21,0	27,1	27,2	9,9	10,9		N/A
Итого засеянная площадь	848,2	812	757,9	809,3	822,7	886,8	905,6	N/A

а) главным образом пшеница.

Источник: Краткий статистический доклад "Сельское хозяйство Таджикистана, 2001" (1992, 95, 97).
Краткий статистический доклад "Таджикистан в цифрах, 2005" (2002, 03, 04).

3.12 Площадь, выделяемая под выращивание хлопка, сначала сократилась примерно до 1/3 к 1997 г., но затем выросла почти до уровня, отмеченного в переходный период. Однако это не относится к производству хлопка, которое только восстановилось и составило приблизительно 60 % от предыдущего уровня.

Таблица 5: Производство Основных Сельхоз культур (000 тонн), 1988-2004

Стор	1988	1992	1995	1997	2002	2003	2004	2005
Хлопок	963,8	513,2	411,5	353,3	514	537,3	557,0	447,9
Зерновые, а)	381,3	275,7	249,1	559,4	700,7	884,4	891,6	934,8
Картофель	182,7	167,4	111,6	128,1	356,7	473,3	527,2	555,0
Овощи, б/	555,7	542,6	491,4	350,6	473,5	583,0	681,5	715,0
Фрукты	215	80,9	49,5	112,6	147,4	88,9	144,4	148,2

Источники: Краткий статистический доклад "Сельское хозяйство Таджикистана, 2001" (1992, 95, 97).
Краткий статистический доклад "Таджикистан в цифрах, 2005" (2002, 03, 04).

3.13 **Тенденции в животноводческом секторе:** преобразование пастбищ в сельхозугодия сопровождалось сокращением производства комбикорма. Соответственно, численность домашнего скота сильно упала в период после обретения

страной независимости, хотя сейчас наблюдается некоторое восстановление ситуации, так как поголовье крупного и мелкого рогатого скота, и домашней птицы постоянно увеличивается в последние годы. Что касается крупного рогатого скота, количество коров в стаде увеличилось (52% в 2003 г. по сравнению с 38% в 1988 г.), что указывает на повышение внимания к молочному производству.

Таблица 6: Изменения в Составе Домашнего скота

	Среднее количество		Изменения в количестве
	1991-1995	1999-2003	
Крупно рогатый скот	4,257,400	3,535,600	-721,800
Овцы	2,102,400	1,540,600	-561,800
Козы	791,400	798,200	6,800
Свины	40,900	1,000	-39,900
Лошади	55,000	71,800	16,800

Источник: Всемирный Банк, 2005а, основанный на данных ГосКомСтат.

3.14 Главным изменением в сфере сельского хозяйства стал поворот от крупномасштабной совхозной и колхозной системы производства на основе комбикорма к малому производству в домохозяйствах. Кроме того, интенсивное производство домашней птицы на основе зерна в совхозах и колхозах прекратилось после обретения независимости, и теперь большинство домашней птицы выращивается в частных домохозяйствах. Также в последние годы было отмечено существенное увеличение производства меда, прежде всего основанное на малом частном производстве. Однако в целом, важность производства животноводческой продукции сейчас составляет только приблизительно 20% от общего производства в сельском хозяйстве, по сравнению с 40%, отмеченными в дореформенный период.

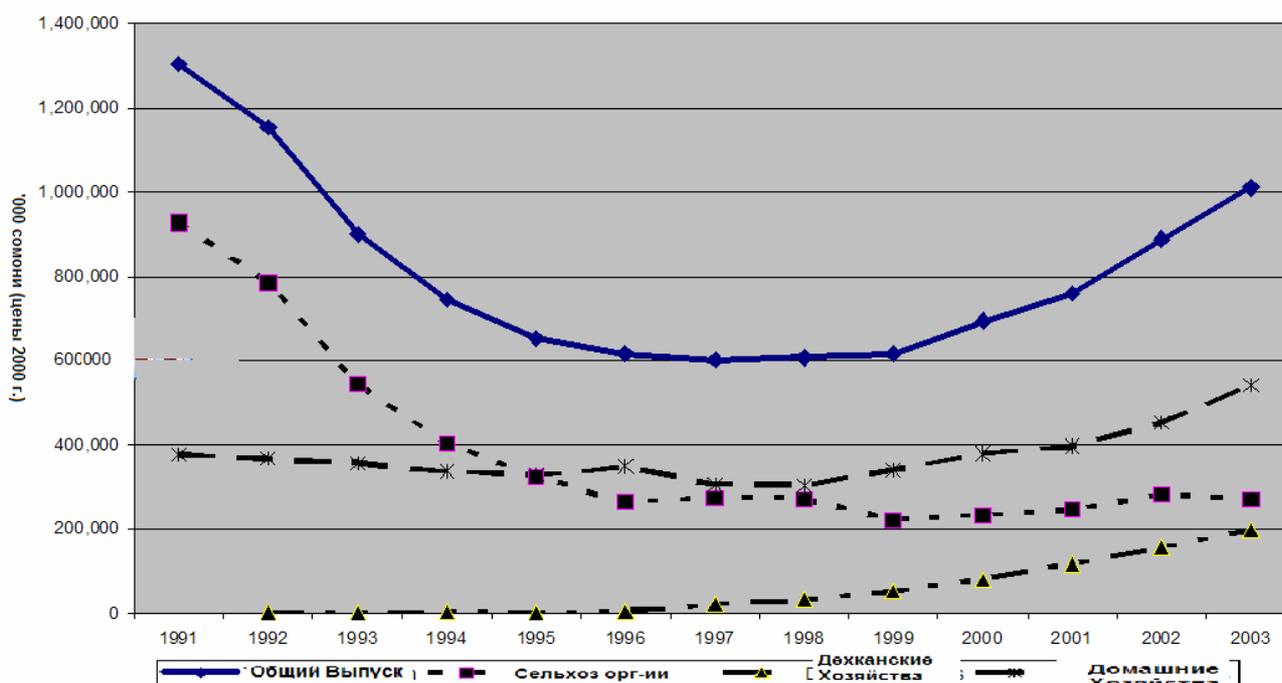
3.15 **Рост сельхозпредприятий по типам:** сельскохозяйственный сектор состоит из трех основных типов предприятий: i) больших, капиталоемких совхозов и колхозов, оставшихся от советской системы; ii) поменьше, так называемых Дехканских хозяйств, появившихся после земельной реформы; и iii) малых домохозяйств с участками в 0.,10.3 га (см. Главу 2.4).

Таблица 7: Доля других типов сельхоз предприятий, занимающихся растениеводством, 2004 ('000 тонн)

Основные Сельхоз культуры	Площадь '000 гектаров		Выпуск Продукции (тонн)	Доля сельхоз предприятий в общем выпуске продукции		
	(Общая)	Орошаемая		Совхозы / колхозы	Дехканские хозяйства	Домашние участки
Хлопок	293,6	293,2	557,0	340,7	216,3	-
Зерновые	403,7	163,7	891,6	216,6	227,0	448,0
Картофель	28,6	27,7	527,2	48,4	128,5	350,3
Овощи	32,0	31,4	681,5	114,0	108,3	459,2
Фрукты	78,7	N/A	144,4	22,9	18,3	103,2

Источник: Министерство сельского хозяйства, 2005.

3.16 Рисунок 4 показывает тенденции производства сельскохозяйственной продукции исходя из размеров сельхозпредприятий. Уровень повысился в основном в частных домохозяйствах. Их производительность увеличилась на 56% с 1999 по 2003 г., что составило 51% от общего роста сектора в течение этого периода. Хотя каждое домохозяйство использует чуть меньше 2% общей пахотной земли, в общем они произвели 54% от общей продукции сельхоз сектора в 2003 г. Таблица 7 показывает, что доля домохозяйств в общей продукции особенно высока в сфере выращивания картофеля, фруктов и овощей. На орошаемых участках за один сезон собирается несколько урожаев зерновых культур, овощей и картофеля. Заметный рост производства на домашних участках также отражает лучшую систему мотивации - домохозяйства независимы от государственного вмешательства в принятии решений и не должны платить налоги.

Рисунок 4. Тенденции в Выпуске Продукции по типам Сельхоз Предприятий


Источник: Всемирный Банк, 2005а.

3.17 Производство продукции дехканских хозяйств так же сильно увеличилось. Однако, в основном, данный рост наблюдается благодаря появлению большего числа подобных хозяйств и сопутствующей передачи земли и других фермерских активов, а не из-за увеличения уровня производительности.

3.18 **Источники роста:** Согласно недавно проведенному исследованию Всемирный Банк (Всемирный Банк, 2005а), рост нехлопковых зерновых культур в период с 1999 по 2003 гг. прежде всего, произошел из-за увеличения урожая, а не роста цен или площадей. Эта ситуация сохраняется во всех видах сельхозпредприятий и может быть соотнесена с улучшением макроэкономической и политической стабильности и увеличенным доступом к вкладам. Рост производства домашнего скота происходил главным образом из-за увеличения поголовья животных, а не из-за увеличения производительности. Это усилилось большим увеличением спроса и цен на животноводческие продукты в период восстановления экономики. Общий фактор производительности увеличился с 1996 г. Однако, главным образом, причиной этому послужило увеличение трудозатрат и сильное снижения капитала из-за уменьшения количества колхозов и совхозов, перехода к малому производству в домохозяйствах, а также из-за фактического отсутствия финансирования для нехлопковых производителей. Таким образом, 2/3 роста нехлопкового растениеводства и производства домашнего скота приходится на домохозяйства, особенностью которых является замена капитала на труд.

Таблица 8: Средний ежегодный темп роста производительности, капитала, труда и общая производительность факторов производства

Сельское хозяйство	1991-95	1996-2000	2001-2004
Капитал	-2.4	-5.2	-3.2
Труд	5.7	0.9	1.8
Выпуск Продукции	-26.3	2.4	7.1
Общая производительность факторов производства	-23.1	1.5	3.6

Источник: Доклад МВФ по Стране, Номер 05/131. Апрель 2005

3.19 Анализ по регионам указывает на важность размера рынка и его интеграцию для дальнейшего роста. В Хатлонской области и ГБАО начальный рост в течение 1999-2001 гг. был вызван высокими ценами. Развитие растениеводческой области привело к снижению цен в 2001-2003 гг. В Согдийской области и РРС, производители имеют доступ к большим рынкам, а также возможность обработки продукции и экспортные рынки в первом случае и в Душанбе во втором случае. В обеих областях, снижение цен не препятствовало увеличению производства (Всемирный Банк, 2005а).

3.4 Земельная реформа и Реструктурирование Сельхозпредприятий

3.20 Процесс внедрения земельной реформы и реструктурирования сельского хозяйства в Таджикистане проходил медленно и неодинаково, и пока не вызвал и

глубоких изменений в работе сельхоз предприятий. Этот раздел сначала вкратце отмечает главные особенности правовых условий земельной реформы, а затем предоставляет краткие результаты выполненных работ.

3.21 **Правовые рамки:** законодательство по Земельной реформе в Таджикистане состоит из большой совокупности правовых норм, президентских указов, правительственных решений и административных распоряжений. Эта совокупность содержит много дублирующих друг друга пунктов и противоречивых условий, она построена без четкой иерархии. Были разработаны процедуры для предоставления права использования земли различным лицам, хотя распоряжения зависят от правильности их трактовки и не осуществляются одинаково, они зависят от обязательств и прогресса приватизации земли и реструктурирования сельского хозяйства, зависящего от местных властей.

3.22 Согласно конституции Таджикистана и Гражданскому Кодексу (статья 289), земля не может находиться в частной собственности, и находится в исключительной собственности государства. Земельная реформа, таким образом, ограничена преобразованием эксплуатационной структуры сельхоз предприятий, она разделяет колхозы и совхозы на меньшие единицы (так называемые «Дехканские хозяйства»¹) посредством распределения наследственных прав на использование земли. Закон «О Дехканских хозяйствах» дал право каждому гражданину создать Дехканское хозяйство (ДХ) (статья 5). Земли совхозов и колхозов должны быть разделены на индивидуальные, наследственные доли земли, которые необходимо заверить надлежащей документацией (статья 10). Каждый член колхоза или совхоза имеет право получить долю земли и часть собственности хозяйства, включая оформление этой доли. Если рабочий желает уйти из колхоза, он или она имеет право забрать свою долю, чтобы создать ДХ. Люди, которые не являются членами колхоза или совхоза, могут подать заявление на получение земли, находящуюся в резервном фонде местной администрации.

3.23 Хотя законы «О Земельной реформе» и «О Дехканских Хозяйствах» были уже приняты в 1992 г., процесс пошел только в 1996 г., после окончания гражданской войны. Президентский Указ № 522 «О Реструктурировании Сельскохозяйственных Предприятий и Организаций» (1996), установил временные рамки для реструктурирования сельского хозяйства. Все колхозы/совхозы должны были быть реорганизованы в Дехканские хозяйства до конца 2005 г.² Только семеноводческие и животноводческие колхозы/совхозы остаются под управлением государства.

3.24 Дехканское хозяйство - независимое руководящее хозяйство, выполняющее свою деятельность и не являющееся юридическим лицом (статья 3). Земля остается собственностью государства, которое предоставляет членам ДХ наследственные права использования земли. Существует три вида ДХ: (i) индивидуальный ДХ - свидетельство

¹ «Дехканин» на таджикском означает «крестьянин»

² Это постановление, как полагают многие в Таджикистане, является фундаментальным документом для установления прав отдельных членов колхозов/совхозов на земельные доли (Порто [Porteous], 2003)

о праве использования земли выдается одному человеку; (ii) семейное ДХ - свидетельство о праве использования земли выдается нескольким членам семьи; (iii) коллективное ДХ - свидетельство о праве использования земли выдается председателю фермы, в то время как все другие члены имеют те же права.

3.25 В принципе, долгосрочные права на использование могут быть распределены так, что большую часть прибыли от частной собственности получает обладатель права использования земли, однако в Таджикистане сложилась другая ситуация. Права на землю могут быть отозваны по разным причинам, включая «нерациональное» или «неэффективное» использование земли. Критерии использования земли описаны очень расплывчато, и процесс определения возможных нарушений недостаточно хорошо разработан.¹ Эти неясные условия предоставляют местным органам власти достаточные возможности для того, чтобы отозвать права на землю. Решение по лишению права на землю принимается районной администрацией (Хукумат) по рекомендации Районного Земельного Комитета. В законе не предусмотрены гарантии защиты права на землю для Дехканских хозяйств.

3.26 Условия передачи прав на землю неопределенные и противоречивые. Некоторые правовые положения рассматривают возможность продажи и закладывания недвижимой собственности, включая землю под зданиями.² Однако земля без здания попадает под определение недвижимой собственности. Большинство экспертов, с которыми были проведены консультации в течение миссии, сходятся во мнении, что земля не может быть продана (будучи собственностью государства) или заложена. Прямая передача прав по ее использованию может проводиться только через лизинг³. Полная незащищенность землевладения и ограничения по передаче прав собственности ограничивают развитие рынка земли и уменьшают ценность земли.

3.27 **Результаты выполнения:** Согласно ГКЗ, 662 из 850 колхозов/совхозов были реструктурированы в 27 000 ДХ. Оставшиеся 170 сельхозпредприятий занимаются производством семян или животноводством, они не были реструктурированы. ДХ теперь занимают 60% общей пахотной земли, в то время как

¹ Условия для лишения наследственных прав на использование земли включают степень производительности ниже стандартного уровня, идентифицированного кадастровой оценкой, не использование для сельскохозяйственного производства в течение одного года, или в несельскохозяйственных целях в течение двух лет (Статья. 37 (h)). Закон о Дехканских Хозяйствах далее касается обязательств Дехканских хозяйств по эффективному использованию земли, с целью увеличения ее плодородности, принятию мер для сохранения земли, леса и водных ресурсов, и улучшения экологических условий в результате управления землей. Кроме того, фермер должен заплатить арендную плату и земельный налог в назначенное время.

² Согласно Гражданскому Кодексу (статья 362), разрешен заклад построек и зданий, а также допускается закладывание прав на земельные пакеты и другие природные ресурсы. Согласно статье 362 (Гражданский Кодекс), недвижимая собственность может быть продана, если соответствующий контракт подписан обеими сторонами и зарегистрирован.

³ Иначе земельные сертификаты должны быть возвращены местным отделением Государственного Земельного Комитета (ГЗК), которые примут решение о перераспределении земли.

25% пахотной земли остаются под управлением государства¹, и 10% управляется другими типами сельскохозяйственных объектов, муниципалитетов и домохозяйств. Таким образом, по официальным данным, представленным в таблицах 9 и 10, процесс реструктурирования сельского хозяйства практически закончился.

Таблица 9: Реорганизация Сельхоз структур на 1 января 2006 года

Годы	Количество реорганизованных сельхоз структур (общее)	Количество созданных ДХ (общее)
1998	60	11 620
1999	233	11536
2000	284	13 260
2001	404	11676
2002	444	15 483
2003	544	19 565
2004	598	23 322
2005	662	27 040
Общее	662	27 040

Источник: Государственный комитет земли.

3.28 Однако в основном процесс реструктурирования проходил довольно поверхностно, и не принес значительных изменений в структуру управления. Существуют важные отличия между индивидуальными и семейными ДХ с одной стороны, и коллективными ДХ с другой.

Таблица 10: Распределение Земли на Различные Участки на 1 января 2006 г.

Тип Собственности	тыс. гектаров	(%)
Земля колхозов	604,9	7,74
Земля совхозов	1445,4	18,57
Земля Дехканских хозяйств	4865,7	60,2
Земля домохозяйств и Субсидированные земли (домашние участки и земли Президентского фонда)	91,6	1,18
Земля под сельскохозяйственное использование для предприятий и организаций ²	387,8	4,98
Земля новых форм сельского хозяйства (акционерные общества и т.д.)	452,4	5,81
Земля Жамоатов	117,5	1,51

Источник: Государственный комитет земли

— **Коллективные Дехканские хозяйства** обычно появляются в результате ускоренного подхода к реструктуризации сельского

¹ Это кажется очень большой площадью, учитывая малый фонд пахотной земли. Многие семеноводческие, животноводческие и исследовательские колхозы/совхозы выделяют малую долю своих земель на свои функции (ААН, 2003). Поэтому, выведение всей земли этих хозяйств из процесса земельной реформы может показаться преувеличением.

² Заводы, общественные организации, министерства.

хозяйства. Чтобы соответствовать правилам приватизации, колхозы и совхозы часто преобразовываются в один или несколько коллективных ДХ, в зависимости от размера предыдущих объектов. Обычно, прежний руководитель колхоза/совхоза или бригадир «избирается» руководителем нового ДХ, и управление продолжается как прежде. Свидетельство выдается на имя руководителя с приложением списка всех членов, работающих в Дехканском хозяйстве, в качестве акционеров. Размеры вновь создающихся сельхоз предприятий варьируются в пределах средних и больших, а участки земли - в пределах от 40 до 2000 га. Опросы в реструктурированных сельхозпредприятиях показали, что большинство акционеров коллективных ДХ мало информированы о произошедших изменениях, и многие полагают, что они до сих пор работают в колхозах / совхозах.

- *Индивидуальные и семейные ДХ* были созданы «в низах» по инициативе отдельных людей или семей, а не в ходе официального реструктурирования. Земельные свидетельства выдавались хукуматами на имя одного или нескольких человек, или членов семьи, которые просили создать ДХ. Индивидуальные и семейные ДХ невелики по размерам, обычно в пределах от 0.5 га до 40 га. Управление в таких ДХ обычно лучше, так как они были созданы по частной инициативе и каждый член имеет долю от дохода предприятия.
- *Ассоциации Дехканских хозяйств* - третий тип сельхоз предприятий, появившийся после реструктурирования сельского хозяйства. Ассоциации различаются по степени автономности ее членов. В некоторых случаях хозяйства, являющиеся членами ассоциаций, управляются независимо, но определенные функции, вроде закупки удобрений, управления и обслуживания машин, и маркетинга выполняются ассоциацией. В других случаях, государственные и коллективные хозяйства были преобразованы непосредственно в ассоциации ДХ, где ассоциация все еще функционировала как колхоз (Порто, 2003).

3.29 В 1997-1999 гг. были созданы индивидуальные и семейные ДХ. После кредитной обусловленности МВФ, подход к земельной реформе поменялся в сторону быстрого реструктурирования в коллективные ДХ. К сожалению, официальные статистические данные не разделяются по типам дехканских хозяйств (хотя существуют важные различия между коллективными ДХ с одной стороны, и индивидуальными и семейными ДХ с другой), по размерам, видам управления, системе поощрения и т.д. Эта нехватка детальных данных ограничивает анализ различных типов сельхозпредприятий по их уровню доступа к различным видам земли (орошаемым, питаемым дождем, пастбищам и т.д.), к другим производительным ресурсам, а также к урожайности, прибыльности и т.д.

3.30 Из-за недостатка информации у сельского населения о процессе реструктурирования сельхозпредприятий, относительно немного людей имели возможность создать собственное ДХ из коллективных структур.

3.31 Индивидуальные и семейные ДХ часто основывали люди, которые знают о земельном праве, имеют личные связи с местными властями и могут позволить себе официальные (и неофициальные) расходы на подачу и обработку заявлений.¹ Всего необходимо собрать разрешения от коллектива, сельской и районной администрации, местного земельного комитета, нотариуса, Министерства юстиции, Агентства Статистики и Налоговой службы (АБР, 2001). Многие из этих людей воспользовались непрозрачностью этого процесса, чтобы приобрести существенные площади плодородной земли и других активов хозяйств, не неся ответственности за равную долю долгов хозяйства (Всемирный Банк, 2005а). Полевое исследование, проводимое Акцией Против Голода (АПГ) выявило нескольких зажиточными людей, которые регистрировали ДХ на имена других членов своей семьи (Порто [Porteus], 2003).

3.32 **Возможность использования земли:** Согласно исследованию по оценке жизненного уровня, проведенному Всемирный Банк в 1999 г., 84% всех домашних хозяйств по всей стране имели возможность пользоваться домашними участками, включая 92% сельских домохозяйств и 38% городских домохозяйств. Владельцы участков могут также быть членами дехканских хозяйств или совхозов. В 1999 г., более 45% потребленной еды и 60% дохода сельских домохозяйств обеспечивались за счет содержания участков (Всемирный Банк, 2005b).

3.33 Опрос, проведенный в рамках АПГ в нескольких районах Хатлонской области, показывает различные возможности использования земли и их относительную важность. Опрос подтвердил, что возможность использования домашних участков есть у многих. Опрос также выявил, что:

- *только 3% опрошенных домохозяйств имели свои собственные ДХ. Их средний размер составлял 17.4 га, варьирувавшийся в пределах от 1,48 га до 124 га.*
- *70% опрошенных домохозяйств владели так называемой Президентской Землей, со средним размером 0,115 га. Эта земля была распределена согласно двум Президентским Указам в 1995 и 1997 гг. для улучшения ситуации по продуктовой безопасности населения. Поскольку эти земли являлись частью неиспользуемой земли колхозов / совхозов, участки обычно находились на некотором расстоянии от дома и имели разный сельскохозяйственный потенциал.*
- *6,8% домохозяйств арендовали землю у колхозов, совхозов и ДХ. Большая часть этих домохозяйств входит в состав колхозов. Средняя площадь*

¹ Во время миссии проводились консультации с руководителями Дехканских хозяйств, которые работали бригадами, заведующими складами, водителями тракторов, специалистами в семеноводстве и животноводстве, или были сотрудниками Гос. Администрации - главами жамоатов, бизнесменами или их родственниками.

арендованной земли составляла 1,3 га, в пределах от 0,1 до 5 га. В некоторых случаях арендная плата вносилась наличными деньгами. В других случаях, аренда земли используется как своего рода оплата заработной платы рабочим в колхозах. Мелкие фермеры должны отдавать от 50 до 80% урожая большим сельхоз предприятиям (Porteous, 2003).

3.34 В течение начальных стадий земельной реформы, большие фермы с площадью 500-1500 га были сданы в аренду их прежним руководителям.

3.35 **Региональные различия в проведении земельной реформы:** Продвижение земельной реформы тесно связано с хлопковым сектором и особенно с проблемой задолженности по хлопку. Местным органам власти проще иметь долю в общем производстве в колхозах, которыми легче управлять. Незащищенность землевладений и возможность местных органов власти отбирать права на землю являются главными инструментами гарантии дальнейшей работы производства. На ранних стадиях земельной реформы некоторые люди с хорошими связями сумели создать ДХ, не неся ответственности за долги прежнего колхоза, но указ президента № 1054 в апреле 2003 г. изменил эту ситуацию. В рамках данного указа, все долги реорганизованных ферм должны быть распределены согласно размеру земли, но независимо от качества земли. Огромный долг многих колхозов по производству хлопка удерживает их работников от создания своих хозяйств на базе уже существующих.

3.36 В общих чертах, земельная реформа протекает лучше в районах, где не выращивают хлопок. К сожалению, эти районы имеют меньший агро-экологический потенциал, так как они обычно расположены в более высоких местах, с меньшим доступом к ирригации, на склонах, с более трудными условиями выхода на рынок. Однако, есть потенциал для выращивания фруктов, овощей и производства винограда/вина, а так же для животноводческой продукции и продуктов, занимающих разные позиции на рынке.

3.37 Большое количество донорских организаций поддержало процесс земельной реформы. проект приватизации сельхозпредприятий, финансируемый Всемирным Банком, способствовал приватизации 10 колхозов/совхозов, где 5800 крестьян получили земли и зарегистрированные сертификаты на землепользование. В настоящее время Всемирный Банк одобрил последующий проект регистрации земли и создание реестра, целью которого является завершение процесса приватизации 300 колхозов / совхозов и выдача около 75000 свидетельств на землепользование. Другие неправительственные и международные организации также оказывали содействие в ходе приватизации, хотя их действия зачастую имели одноразовый характер и были не скоординированы. Таким образом, с декабря 2003 г., ФАО поддерживает постоянную рабочую группу, осуществляющую земельную реформу, в которую входят основные национальные агентства и международные организации, целью которых является создание общей стратегии и согласование различных подходов. Были предложены поправки, предоставляющие банкам право продавать земельные свидетельства, позволяющие

использовать землю в качестве залога. Однако, до сих пор существуют мнения, что государство все еще сохраняет право собственности на землю.

3.5 Хлопковый Подсектор

3.38 Хлопок остается самой важной культурой, занимающей одну треть пахотной площади, две трети стоимости продукции сельхоз культур и 75 - 90% экспорта (Всемирный Банк, 2005а). На данную отрасль так же приходится 85% от общего объема удобрений, используемых в стране. Агроэкологические условия, включая 10 месяцев солнечных дней и обильные водные ресурсы, благоприятны для хлопкового производства.

3.39 Площадь хлопковых посевов уменьшилась с 303000 га в 1990 г. до 224000 га в 2000 г., но затем увеличилась до 295000 га в 2005 г. Урожайность снизилась, в среднем, с 2,8 тонн с га (до обретения страной независимости) до 1,8 тонн. Производство хлопковой продукции сократилось от 800000 тонн семян до 230000 тонн в 2000 г., затем опять возросло до 557000 тонн в 2004 г. и затем опять снизилось до 447900 тонн в 2005 г.

3.40 В последние годы рост урожайности и увеличение площади происходили за счет снижения реальных цен производителей, приводящих к медленному росту стоимости продукции (Всемирный Банк, 2005а). Поскольку хлопок очень важен для экономики страны, правительство не отказывается от контроля над подсектором. Хотя сбыт и переработка продукции были переданы в частное управление, правительство продолжает расценивать хлопок как стратегическую культуру и поддерживает неофициальный план производства, который навязывают местные органы власти.¹

3.41 *Система финансирования хлопковой отрасли:* основная проблема заключается в неспособности правительства и национальной банковской системы удовлетворить огромные потребности в оборотном капитале для хлопкового производства. Учитывая, что в среднем прямые производственные затраты составляют \$500 на гектар, а косвенные издержки- \$150, общая сумма оборотного капитала для 295000 га, установленная в 2005 г., составила бы приблизительно \$192 млн. А общая сумма выдаваемых банками кредитов составляет \$300 млн.

3.42 Чтобы компенсировать упадок хлопкового производства, отмеченного во время гражданской войны, правительство начало искать возможности финансирования из международных источников. В 1996 г., первый кредит, размером \$1 млн., был предоставлен компанией Credit Suisse First Boston в лице Пола Рейнхарта, второго по величине хлопкового трейдера в мире. Деньги были направлены частным посредникам,

¹ Этот план официально называется «производственной целью». На 2004 Правительственным Постановлением № 56 (февраль 2004) установленная национальная производственная цель составила 610000 га, из которых 365000 га должны быть засеяны в Хатлонской области, 190000 га в Согдийской и 56000 в других областях страны.

так же называемым «инвесторам», через государственный АгроИнвест Банк¹. Согласно производственному плану, установленному хукуматами для определенных сельхозпредприятий, руководитель данного предприятия получает от инвестора определенное количество семян, удобрений и топлива, а так же некоторую сумму наличных денег для ремонта машин и выплаты зарплат сотрудникам. Контракт на серийное производство устанавливает возврат наличных денег и авансов через поставку определенного объема хлопка (Всемирный Банк, 2004). Собранный хлопок отправляется на хлопкоочистительную фабрику, и через несколько месяцев продается международным торговым структурам через Национальную Хлопковую Биржу. С выручки от продаж вычитаются затраты на производственные ресурсы, включая проценты, расходы на очистку хлопка и затраты на сбыт, а остаток, если таковой вообще имеется, выдается руководителю сельхозпредприятия. Инвесторы не несут никакой ответственности за возврат кредита и не дают никакой гарантии. Процентные ставки, под которые крестьянам выдаются кредиты, составляют 12 - 18%, в зависимости от местных условий.²

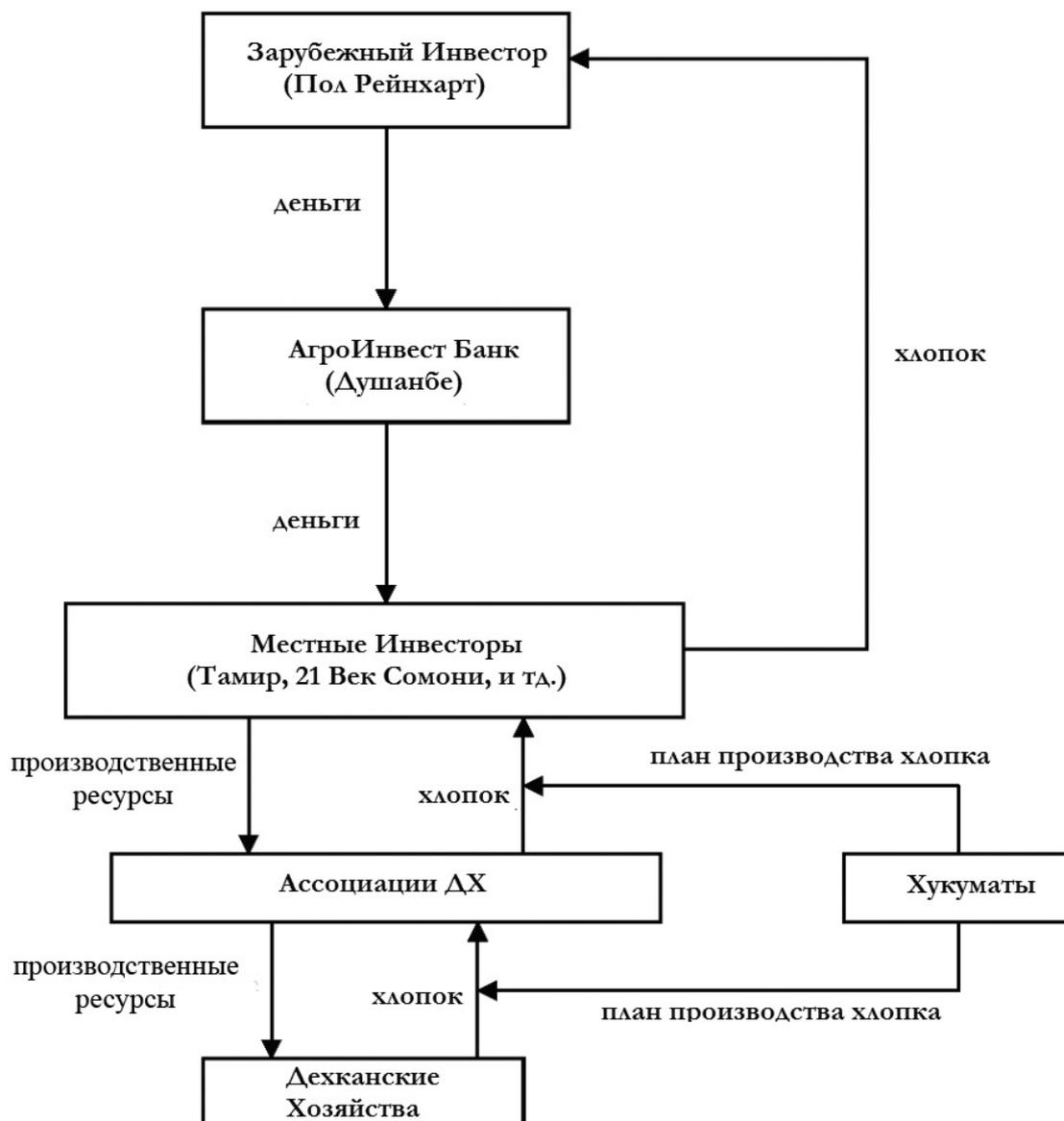
3.43 Программа была значительно расширена в дальнейшем, и Пол Рейнхарт вложил более \$200 млн. в хлопковый сектор Таджикистана (АБР. 2004b). Другие хлопковые трейдеры из Соединенных Штатов и России заключали подобные договоры по финансированию с внутренними инвесторами³. Первоначально, гарантию за внешний долг по хлопку предоставлял Национальный Банк, так как большая часть финансирования была направлена колхозам и совхозам. Эта гарантия была позже отменена, когда сельхозпредприятия, производящие хлопок, были преобразованы в частные ДХ. Как следствие, члены международных финансовых организаций подвергались риску неплатежа. Учитывая невозможность использовать землю в качестве залога, единственной гарантией выплаты кредитов мог служить будущий урожай. Чтобы гарантировать возврат кредита, каждый инвестор установил местные монополии в нескольких районах, чтобы иметь возможность управлять поставками хлопка, процессом обработки и сбыта готовой продукции. Это было достигнуто с помощью тесного взаимодействия с местными органами власти, которые нуждались в инвесторах, чтобы выполнить ежегодные планы производства хлопка. Таким образом, хотя теоретически фермеры свободны в операциях покупки сырья и продажи готовой продукции, на практике они не имеют возможности выбирать инвесторов и партнеров по торговле.

¹ АгроИнвест Банк был освобожден НБТ от регулирования с совещательным правом для управления существенными суммами, которые были вовлечены.

² Согласно данным, собранным в ходе работы в Хатлонской и Согдийской областях крестьяне и представители АгроИнвест Банка утверждали, что инвесторы выдают кредиты под 12% годовых. Хотя, Мировой Банк упоминает о гораздо высоких процентных ставках, 14 – 30 %.

³ Хотя последние обычно работали напрямую с местными инвесторами, а не через АгроИнвест Банк.

Рисунок 5: Блок-схема Финансирования Хлопкового сектора в Хатлонской области



Источник: (Porteous, 2003)

3.44 **Проблема задолженности по хлопку:** Как было упомянуто выше, урожайность хлопка снизилась, но объем производственных ресурсов не был рассчитан на низкий уровень производительности. Ситуация усугубилась после сильного падения мировых цен на хлопок в середине 1990-ых гг., и в связи с низкой урожайностью из за неблагоприятных погодных условий в 1999 и 2001 гг., а так же в 2004 и 2005. Как следствие этого, в течение нескольких лет общая прибыль Таджикских производителей хлопка не была достаточной для того, чтобы покрыть издержки производства, что

привело к накоплению огромного долга в последние годы. Хотя нет никакой достоверной и общепризнанной информации об общей сумме задолженности, недавний анализ, проведенный АБР, оценил задолженность в \$240 млн. на январь 2004 г., и \$60 млн. безнадежного долга (АБР, 2004а).

3.45 Ряд взаимосвязанных факторов повлиял на низкую производительность хлопка и накопление долга. Производительность сельхозпредприятий была подорвана ухудшением инфраструктуры предприятий, в частности ирригационной системы и оборудования. Более того, для выполнения правительственных производственных планов хлопковое производство расширили, добавив площади, которые считались маргинальными из-за агро-экологических условий, доступа к поливной воде, солёности, и т.д. Севооборот не соблюдался, приводя к уплотнению почвы и проблемам фитосанитарии. По данным АБР (2004а), около 50000 га хлопка были выращены в неподходящих и нерентабельных местах, с уровнем безубыточности в 1,8 тонн хлопка с га.

3.46 Процесс земельной реформы протекал очень медленно и практически не имел влияния на хлопковый сектор. Преобразование совхозов в коллективные ДХ не изменило управление и систему мотивации для фермеров. Коллективные ДХ не являются юридическими лицами, и руководители ДХ несут большую ответственность перед местными органами власти, чем перед членами ДХ. Зарплата низкая, ее часто задерживают и выдают в таком виде¹, что это уничтожает стимул к работе. Анализ, проведенный АБР, выявил, что в большинстве хозяйств встречается плохое управление, без точной системы учета. Из-за низкой доходности хлопка (которая зачастую вообще отсутствует), члены хозяйств часто используют производственные ресурсы на выращивание других зерновых культур, которые затем продают или используют в качестве выплаты рабочим в натуральной форме.

3.47 Неэффективность хлопкового производства усиливается плохим сбытом и переработкой продукции. Отсутствие конкуренции создает хорошие условия для применения монополистических методов, таких как повышение цен, недопоставка производственных ресурсов и низкие цены франко-фермы. Фермеры утверждают, что производственные ресурсы, такие как семена и удобрения, поставляются с задержкой, часто в недостаточных количествах и низкого качества.

3.48 Общая перерабатывающая мощность 41 хлопкоочистительных фабрик в Таджикистане составляет 1,1 млн. тонн.² Из-за устаревшего оборудования, эффективность переработки довольно низкая производительность хлопковолокна в Таджикистане составляет 24 - 32%, тогда как в Западных странах 36%. Длительный процесс очистки во многом влияет на низкую прибыль фермерских хозяйств и рост долга. Таджикские хлопкоочистительные фабрики выполняют очистку в среднем за 200 дней, тогда как в Западных странах это занимает 110 - 120 дней. Хлопок сажают в

¹ Очень часто работники получают солому хлопчатника как средство для отопления.

² Общая мощность гораздо выше текущих объемов (чуть меньше 600 000 тонн), что объясняется недостаточной поставкой электроэнергии в начале года. (АБР, 2004).

апреле и собирают до середины ноября. Если бы процессом переработки занимал 4 месяца, фермеры получили бы прибыль от продаж к середине марта, что предоставило бы им производственные ресурсы, чтобы выплатить кредит и профинансировать следующий сезон. Однако, когда процесс очистки занимает 6,5 месяцев, а кредит выдан на 14 месяцев, затраты фермеров соответственно увеличиваются. Кроме того, качество хлопка - сырца ухудшается через 3 месяца, приводя к дальнейшим потерям для фермеров (Всемирный Банк, 2004). Учитывая, что многие хлопкоочистительные фабрики принадлежат инвесторам, у некоторых появляется стимул инвестировать процесс очистки хлопка, чтобы сократить его длительность.

3.49 Анализ, проведенный АБР (2004а), по оценке хлопковой задолженности немного проясняет структуру долга. При задолженности в \$240 млн. в январе 2004 г., долг внешним инвесторам составлял \$180 млн., в то время как остальная часть являлась внутренним долгом (налоги, выплата заработной платы, плата за использование водных ресурсов и т.д.) . Исследование также показало, что большие долги накопились у ряда крупных хозяйств (чуть меньше 500). Эти хозяйства используют 40% всей орошаемой площади. Большинство из них - коллективные ДХ со слабым управлением и мотивационными структурами. В среднем, общий долг каждого хозяйства довольно существенный - он достигает 70% от общего дохода франко-фермы. 15% всех хлопковых хозяйств не имеют никаких долгов или уже вернули их. АБР приводит пример, что задолженность 125 ферм с площадью менее 100 га составляет только 0,6% от общего внешнего долга по хлопку. Это произошло в результате того, что до 2003 многие ДХ получали только активы, без соответствующих размеров долга колхозов. Таким образом, имеющиеся долги реорганизованных хозяйств не были распределены.

3.50 Детализированная оценка изменений объема задолженности с января 2003 г. по январь 2004 г. показала, что 351 хозяйство, занимающее 53 % общей хлопковой площади, сократило свои долги, в то время как у 182 хозяйств задолженность увеличилась. По региональному распределению, 16 из 29 районов выращивающих хлопок, сумели сократить свои долги, в то время как в 13 районах было отмечено увеличение задолженности (АБР, 2004а). Так же 48 хозяйств (6% всех хозяйств) сумели погасить все свои задолженности, в то время как 61 хозяйству (14% всех хозяйств) понадобится более 10 лет, что бы полностью погасить долги.

3.51 В 2003 г. АБР более подробно изучил систему расходов и доходов 25 хозяйств в 5 районах, выращивающих хлопок. В среднем, эти хозяйства выращивали хлопок на 66% своих пахотных и 70% орошаемых земель. Остальные площади были отданы под выращивание фуражных культур, пшеницы, фруктов и овощей. Средний доход с гектара составлял \$540. Учитывая, что размер общих эксплуатационных расходов находится в тех же пределах, работа большинства хозяйств не была прибыльной. Это частично относится и к низкой урожайности, составляющей 1,84 тонн/га при потенциале в 2,8 тонн, в то время как объемы производственных ресурсов рассчитывались на более высокую урожайность. Исследование также выявило большую разницу в объеме урожайности и в затратах, даже среди хозяйств одного района. Несмотря на эту разницу, некоторые хозяйства получили за тонну хлопка менее

\$280 в 2003 г., а у большинства общие затраты¹ превысили \$330 за тонну. Цены франко-ферм варьировались от \$250 до \$330 за тонну, в зависимости от качества. Эти данные указывают на наличие серьезных проблем с прибыльностью образцовых фермерских хозяйств.²

3.52 Бизнесмены хлопковой отрасли работали без надлежащего контроля, выходя за пределы разумных норм. Кредитоспособность оценивалась низко или отсутствовала вообще, размеры отчислений в резервы на покрытие потерь не соответствовали требованиям, а бизнесмены продолжают финансировать убыточные фермерские хозяйства. Установленный правительством план производства и заинтересованность международных и местных предпринимателей в восстановлении огромного безнадежного долга служили причиной длительных вложений в сектор, хотя в среднем, соотношение обратных выплат составляло в период с 1997 по 2003 гг. около 70% (АБР, 2004а). Однако в 2004 г. ситуация стала неуправляемой и поток капитала в сектор сократился с 557 млн. сомони в 2004 г. до 306 сомони в 2005г.

3.53 Общий размер долга по хлопку является предметом горячих споров. Данные, используемые в анализе, проведенном АБР (а также НБТ), основаны на информации, предоставленной инвесторами. Некоторые ставят эти сведения под сомнение, заявляя, что они завышены. Правительство создало Независимую Комиссию с участием представителей нескольких министерств, донорских организаций, инвесторов и фермеров, чтобы разработать стратегию для решения проблемы с задолженностью фермерских хозяйств. В настоящее время результаты анализа АБР проверяются путем детальной оценки ситуации с задолженностью на примере 10% всех хозяйств, производящих хлопок. Они были отобраны в качестве примера разнообразных условий, существующих в хозяйствах, и с учетом их местоположения. Несколько правительственных агентств, донорских организаций, представителей инвесторов и хозяйств по производству хлопка входят в состав данной комиссии.

3.54 Задолженность в сфере производства хлопка, а также институциональная и политическая ситуация препятствовали развитию и расширению сельскохозяйственного сектора и не позволяли финансовым системам предложить непривязанные кредиты фермерам, работающим в районах производства хлопка. Существует надежда, что решение основных вопросов не сильно затянется, при условии, что все заинтересованные стороны признают уязвимость существующей ситуации. Однако это создаст трудности при поиске альтернативных источников финансирования и создании механизмов внедрения.

¹ Включая прямые издержки - налоги, плату за использование водных ресурсов и т.д.

² Исследование так же показало, что руководство хозяйств имеет недостаточно базовых знаний, необходимых для управления хозяйством, например, таких как система регулирования затрат и ведение бухгалтерского учета. Счета не включают графу использования ресурсов на посторонние цели, такие как продажа производственных ресурсов или их использование для выращивания других сельхоз культур, помимо хлопка. Это касается и продажи не задекларированных продуктов, использования собственности хозяйств в личных целях. В большинстве случаев, счета не предоставляют достоверную информацию о финансовом состоянии хозяйства.

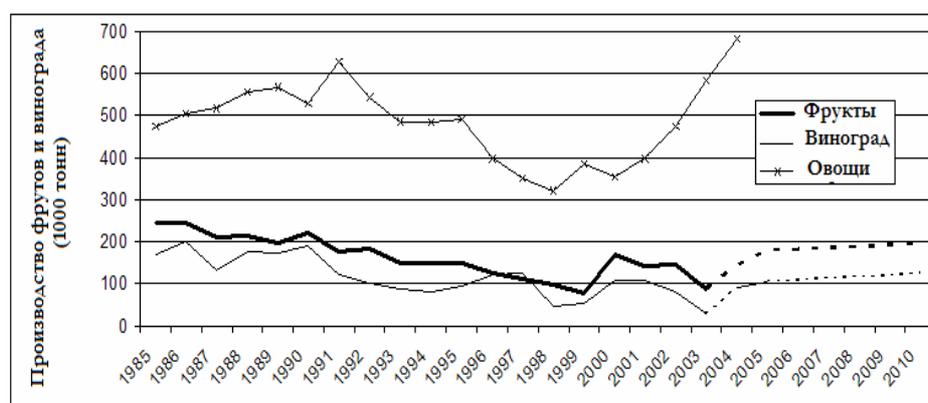
3.55 Несмотря на низкую прибыльность фермерских хозяйств по производству хлопка, размер долга в этой сфере и вышеуказанных политических разногласий, существуют важные различия в уровне производительности и урожайности во всех хозяйствах. Меньшее количество всех хозяйств (около 10-15%) не имеет больших непогашенных долгов перед инвесторами. В этих фермах хорошо развито управление, они были созданы без несения ответственности за долги предыдущих колхозов или приносили достаточно прибыли, что бы погасить долги. Некоторые из этих ферм уже получают кредиты в коммерческих банках. Здесь существует возможность расширения сферы банковского кредитования и предложения альтернативных механизмов финансирования через финансовую систему, которая может получить развитие, как только общая политическая ситуация улучшится.

3.6 Фруктовый и Плодоовощной Подсектор.

3.56 Агро-климатические условия Таджикистана благоприятны для выращивания фруктов и овощей. Долгие вегетационные периоды с солнечными днями приводят к высокому содержанию сахара. Работа на различных высотах позволяет вести ступенчатое производство и организовывать сбор урожая в зонах охвата перерабатывающих заводов, обеспечивая сырьем на долгое время. Сладкие фрукты и овощи Таджикистана высоко ценятся в других странах СНГ, поэтому страна была главным производителем в бывшем Советском Союзе. Экспорт составлял 100000 тонн в 1965-1990 гг., где две трети экспортировались как свежие продукты и одна треть - в законсервированном виде.

3.57 **Уровни производства:** рисунок 4 показывает сильное увеличение овощного производства с 2001 г., а текущее производство превышает уровень 1991 г. Производство фруктов снизилось более чем на 50% за 1991 - 1999 гг. и еще не вернулось на прежний уровень. Медленное восстановление производства фруктов связано с необходимостью делать существенные вложения для пересадки фруктовых деревьев, и с длительным амортизационным периодом.

Рисунок 6: Общее текущее и запланированное производство фруктов и овощей (1000 тонн), 1985 – 2010



Источник: Всемирный Банк. 2005b, основано на данных Госкомстата, 2003 г. и Правительства Таджикистана, 2004.

3.58 Таблица 11 показывает производство фруктов в Таджикистане в контексте регионального производства. Уровень производства близок к уровню Кыргызстана и Афганистана, но очень далек от уровня Турции и Китая.

Таблица 11: Производство фруктов в Таджикистане и некоторых странах (тонны), 2003 г.

	Таджикистан	Кыргызстан	Узбекистан	Афганистан	Турция	Китай
Фрукты (всего)	247,000	не известно	3,336,000	не известно	не известно	не известно
Абрикосы	30,000	13,000	42,000	63,000	440,000	73,000
Яблоки	83,000	97,000	489,000	63,000	2,500,000	21,102,000
Сливы	2,000	не известно	не известно	8,000	не известно	4,500,000
Цитрусовые	2,000	не известно	3,200	не известно	не известно	1,000,000
Миндаль	2,000	1,500	6,100	16,000	38,000	22,000
Фисташки	1,000	100	1,000	8,800	85,000	28,000

Источники: Всемирный Банк, 2005b, основано на данных Алтайского консалтингового агентства, 2004 г.; Госкомстата, 2003г. и ФАОСТАТ.

3.59 Таблица 12 показывает региональное распределение производства фруктов и овощей в Таджикистане. Больше половины общих площадей, выделенных под производство фруктов, расположено в Согдийской области, затем следует Хатлонская область и РРС с 17% от общего объема. Производство овощей более или менее равномерно распределено между Согдийской и Хатлонской областями, каждая из которых занимает примерно одну треть общей площади производства, затем идет РРС. Наиболее важными фруктами являются яблоки и абрикосы, затем идут вишня и персики, а так же орехи, грецкие орехи, фисташки и миндаль. Так же выращиваются некоторые виды субтропических фруктов, включая лимоны, гранаты и инжир. Площади для выращивания овощей увеличились в Согдийской области, сократились в Хатлонской области и не изменились РРС и ГБАО.

Таблица 12: Региональное распределение производства фруктов и овощей в Таджикистане, 2003 г.

	Согдийская обл.	Хатлонская обл.	РРС	Душанбе	ГБАО	Итого
Овощи, га, %	11,377 (37.5)	10,342 (34.1)	7,920 (26.1)	40 (0.1)	460 (1.5)	30,299 (100)
Дыни (га)	1,807	7,710	1,144	2	8	10,671
Фруктовые деревья (га)	42,378 (53.9)	17,348 (22.1)	17,201 (21.9)	1,647 (2.1)	-	78,574 (100)
Виноград (га)						34,424

Источник: Всемирный Банк, 2005b, основано на данных Госкомстата, 2003г.

3.60 **Урожайность:** урожайность садовых культур в Таджикистане обычно низкая, но она сильно различается по регионам и видам культур. Урожайность картофеля, овощей и дынь увеличилась в последние годы, в то время как урожайность фруктов, ягод и винограда осталась на низком уровне. Если сравнивать с соседним Узбекистаном, урожайность фруктов и овощей была одинакова в обеих странах до переходного периода. Однако, десятилетие спустя, урожайность таджикских овощей стала на 30 % ниже, чем в Узбекистане, а разность в объемах урожая фруктов ещё больше. Серьезным препятствием к улучшению производства и уровня производительности является ограниченный доступ к качественным удобрениям. Большинство семян выращено на своих участках или куплено на местных рынках. Улучшенные или сертифицированные семена либо не всегда доступны, либо у фермеров нет достаточного количества денег, чтобы купить их. Таким образом, используется мало удобрений и пестицидов и зачастую низкого качества. Большинство производителей использует только органические удобрения, например, навоз. Снижение урожайности фруктов и винограда из-за вредителей и болезней составляет приблизительно в 50% от общей урожайности. Большинство производителей не имеет достаточных знаний о технике производства, и только меньшинство имеет возможность использовать более широкий спектр услуг.

3.61 **Структура производства:** Таблица 13 показывает, что приблизительно 70% произведенных фруктов и овощей (как доля национального производства) выращены на домашних участках. Установленная площадь весьма маленькая и составляет в среднем 0.13 гектара. Дехканские хозяйства в среднем выращивают фрукты и овощи на 1 - 2 га.

Таблица 13: Характеристики производителей садовых культур по типам сельхоз предприятий, 2003 г.

	Домохозяйства	Дехканские хозяйства	Совхозы
Количество	≈ 700,000	≈ 20,700	≈ 530
В среднем, га/единица	0.13 (0.05–0.3)	12 (2–800)	900
В среднем, га, садоводство/единица	< 0.13	1–2	нет данных
Выращивание фруктов (% национального производства фруктов)	70°	30°	
Выращивание овощей (% национального производства овощей)	70°	12°	18°
Площадь Садоводства (% посад. пл./единица)	22	5.3	2.7
Площадь Садоводства (% нац. посад. площади)	22*	27*	51*

Источник: Всемирный Банк, 2005b, основанный на данных Госкомстата и исследования, проведенного в ходе Миссии.

3.62 **Сбыт:** Многие малые производители, выращивают продукты, прежде всего, для бытового потребления и только излишки продают на рынке. В целом, уровень организации поточного производства низок - около 20 и 40% от общего производства. Раздробленная структура производства приводит к высокой стоимости транспортировки продуктов. На внутреннем рынке преобладают малые торговцы. Они

включают производителей, которые напрямую продают свою продукцию или работают как оптовые торговцы, покупающие урожай у соседних сельхоз предприятий. Вторая группа состоит из мелких торговцев, работающих с одним - тремя арендованными или собственными грузовиками. Чтобы избежать расходов на лицензирование и оплаты налогов, большая часть торговли проходит неофициально. Низкий уровень интеграции приводит к высоким пределам сбыта и низким ценам. Очень часто существуют несколько посредников между производителями и потребителями. Внутренняя розничная продажа происходит на базарах, в то время как в супермаркетах главным образом продают импортированные высококачественные продукты из России и других стран СНГ и Европы.

3.63 **Переработка:** В Таджикистане существует около 40 промышленных перерабатывающих компаний, из которых функционирует только 32. Общая мощность переработки – 100 млн. литров ежегодно, что составляет 335 млн. стандартных банок. Существует только четыре фабрики мощностью более 10 млн. литров, шесть – мощностью 1-10 млн. литров, а остальные - мощностью менее 1 млн.литров. Таким образом, средняя мощность перерабатывающей промышленности низкая, она составляет в среднем 3,7 млн. литров, по сравнению с 20 млн.литрами в России. Несколько перерабатывающих заводов являются совхозами или колхозами и получают сырьё в результате собственного производства. Восемьдесят процентов перерабатывающих заводов расположены в Согдийской области, которая является также главной областью по выращиванию фруктов. Согдийская область расположена ближе к экспортным рынкам, использует более дешевый труд и в этом районе реже прерывается подача электроэнергии.

3.64 Существуют два вида перерабатывающих заводов: а) выпускающие консервированные изделия и 2) производящие сушеные изделия. Большинство других перерабатывающих компаний занимаются консервированием. Большинство заводов по консервированию производит сок (77 %), рассол (50 %), томатную пасту (50 %) и джем (40 %). Период производства ограничен 5 или 6 месяцами, согласно периоду сбора урожая различных сельхоз культур (рисунок 7). Нехватка складских помещений и производственных ресурсов - главные ограничения для расширения производства. Заводы не используются на полную мощность, а только на 40% в среднем. Производство в последние годы составляло в среднем только 40 млн. литров. Маленькие заводы обычно работают с более высокой мощностью, чем большие. Объем прибыли низок, по слухам он достигает 5% или меньше.

Рисунок 7: Период Промышленной переработки

	Месяцы				
	1	2	3	4	5
Производство соков					0
Абрикосовый	←→	←→			
Персиковый				←→	
Яблочный			←→	←→	←→
Томатный			←→	←→	←→
Грушевый			←→	←→	←→
Виноградный			←→	←→	←→
Производство рассола				←→	←→
Огуречный	←→	←→	←→	←→	←→
Томатный	←→	←→	←→	←→	←→
Сушка			←→	←→	←→
Лук				←→	←→

Источник: Всемирный Банк, 2005b.

3.65 Некоторые заводы вложили средства в оборудование для сушки овощей. Оборудование дорогое, но прибыльность в секторе сушеных продуктов немного выше, чем в секторе консервирования, примерно на 10 %. Производство главным образом ориентировано на экспорт. Сушка фруктов, будучи менее выгодным занятием, чем сушка овощей, главным образом производится в небольших сушилках. Большинство производителей абрикосов, винограда, слив, яблок и ягод занимаются сушкой продукции. Сухофрукты легко транспортируются, хранятся и продаются по более высокой цене.

3.66 Затраты на сырьё составляют 40 - 70% от общих затрат. Хотя некоторые производители берут сырьё собственного производства, большая часть все же покупается у больших и малых хозяйств и посредников. Цены, предлагаемые производителями обычно далеки от рыночных цен (на 40 – 50% ниже). Кроме того, многие производители платят фермерам не наличными, а выдают консервированными продуктами, из-за нехватки оборотного капитала. В результате большинство производителей сталкиваются с трудностями при покупке достаточного количества сырья. Фермеры предпочитают продавать на рынке или посредникам, а производители переработанных продуктов стоят у них в списке в последнюю очередь. Только 15 - 20% от общего урожая садоводов перерабатывается.

3.67 Некоторые перерабатывающие заводы, особенно большие, были приватизированы их прежними руководителями. Вторая группа, включающая главным образом малые и средние заводы, была создана или приватизирована бизнесменами. Владельцы перерабатывающих предприятий обычно хорошо знают процесс производства и другие технические процессы, но имеют недостаточно знаний в сфере управления и маркетинга. Это особенно касается первой группы. Большинство заводов работает с устаревшим оборудованием еще советского производства, а вложений поступает очень мало. В результате эффективность переработки довольно низкая.

3.68 Все перерабатывающие компании сталкиваются с проблемами ликвидности и трудностями к доступу необходимых финансов в банках. Это ограничивает их возможность модернизировать своё оборудование. Члены перерабатывающих

компаний, с которыми проводились встречи в ходе миссии, утверждают, что банки очень бюрократичны и процесс подачи заявки слишком долгий. Кроме того, долгосрочные инвестиционные кредиты редко доступны, а процентные ставки выше 30% - слишком высокие, даже для кредитов в области производственных ресурсов.

3.69 **Экспорт:** Приблизительно 20% свежих и 80% обработанных садоводческих продуктов экспортируются. Экспорт свежих и переработанных продуктов составляет 35 - 40% от общего производства подсектора и ежегодная прибыль составляет \$20 млн. Это представляет приблизительно 20% общего экспорта сельского хозяйства. 95% этого экспорта идет на российский рынок, остальная часть - в Казахстан и другие страны СНГ. В пределах российского рынка, центром являются традиционные рынки в Москве и Санкт-Петербурге, в то время как более близкие и менее конкурентоспособные сибирские рынки едва осваиваются.

3.70 Общий объем экспорта уменьшился в конце 90-ых гг. из-за финансового кризиса в России и еще не восстановился до предыдущего уровня. Кроме того, структура экспорта изменилась: заметная тенденция - увеличивающаяся доля переработанных фруктов и овощей, составляющих почти 80% от общего объема экспорта фруктов и овощей.

3.71 Доля Таджикских продуктов на российском рынке серьезно уменьшилась, после обретения страной независимости. Страна все еще удерживает главную долю на рынке сухофруктов (около 20%), но имеет только ограниченную долю (3.5 %) на рынке соков и концентратов. Страна сталкивается с увеличивающейся конкуренцией со стороны других Центральных азиатских стран, Турции, Бразилии и европейских стран. Фрукты и концентраты, произведенные в Таджикистане, конкурируют в группе соков массового потребления, это сегмент рынка менее качественной продукции. Даже учитывая, что этот рынок расширяется, сложно вести конкуренцию. Соседние страны успешно привлекли прямые иностранные инвестиции в свои отрасли промышленной переработки фруктов и овощей, увеличивая свою конкурентоспособность.

3.72 Российский рынок свежих фруктов расширяется быстро, но остается очень конкурентоспособным. Влияют географическая изоляция Таджикистана и другие нетарифные барьеры для торговли, особенно в области экспорта свежих фруктов и овощей. Почти весь экспорт в Россию должен пройти через Узбекистан, который поддерживает жесткий торговый режим с существенными нетарифными барьерами для торговли. Главные ограничения - длинные и дорогие таможенные процедуры и коррупция. Таможенные процедуры могут занять три - пять дней, и взятки могут удвоить стоимость транспортировки. Эти затраты могут составить в целом 50 % полных транспортных расходов. В настоящее время правительство договаривается с соседними странами о "зеленом коридоре" для Таджикского садоводческого экспорта в Россию.

3.73 Структура экспорта немного более интегрирована, чем система внутреннего сбыта. Соки и другие консервированные продукты либо непосредственно экспортируются заводами, либо так называемыми "бизнесменами". Более 90% всех

экспортеров – малые предприниматели, иногда использующие 1-3 фургона или грузовика в год. Менее 10% всех экспортеров имеют большой охват действий, ежегодно отправляя более чем 50 грузовиков или фургонов. Экспортные затраты высоки из-за привлечения множества мелких участников, нескоординированных действий производителей и экспортеров, больших взяток и задержек на таможне. Большинство экспортеров имеет родственников в странах импортирования, что облегчает установление и поддержание сбыта товаров и получения информации. Полевые наблюдения в ходе миссии показали, что международная торговля часто выполняется через бартер. Например, фрукты и овощи из Таджикистана обмениваются на товары промышленного назначения, вроде автомашин, которые затем поступают в Таджикистан.

3.74 Следующее важное ограничение для конкурентоспособности переработанных садоводческих продуктов на внутренних и экспортных рынках, связано с плохо разработанной упаковкой и маркировкой. Только одна перерабатывающая компания вложила средства в линию тетра пакетов. Остальные используют стандартные стеклянные банки, которые главным образом произведены внутри страны одной компанией (70%) или импортированы из России и других стран СНГ (30%). Банки зачастую низкого качества.

3.75 В итоге, огромный потенциал садоводческого подсектора не используется на полную мощность. Многочисленные ограничения на различных уровнях можно было бы избежать с помощью цепочки наращивания цены, нацеленный на лучшее координирование действий различных участников, вовлеченных в производство, сбыт, переработку и торговлю. Правительство признало стратегическую важность садоводческого подсектора, что отражено в недавно разработанном стратегическом документе об удвоении экспорта садоводческой продукции Таджикистана к 2010. На первой стадии стратегия делает упор на объединение долей Таджикского экспорта на традиционных рынках, способствуя диверсификации на новых рынках на второй стадии. Текущие попытки правительства договориться о “зеленом коридоре” является важным шагом для решения главной проблемы экспорта.

3.76 Некоторые проекты, финансируемые донорами, нацелены на работу с садоводческим сектором с использованием подхода цепочки наращивания цен. Сюда относятся две программы - проект МЕДА “От Ферм до Рынков”, финансируемый Канадским Агентством Международного Развития (КИДА), и проект компании АГ Фин Плюс, финансируемый ЮСАИД. Оба проекта работают в Согдийской области.

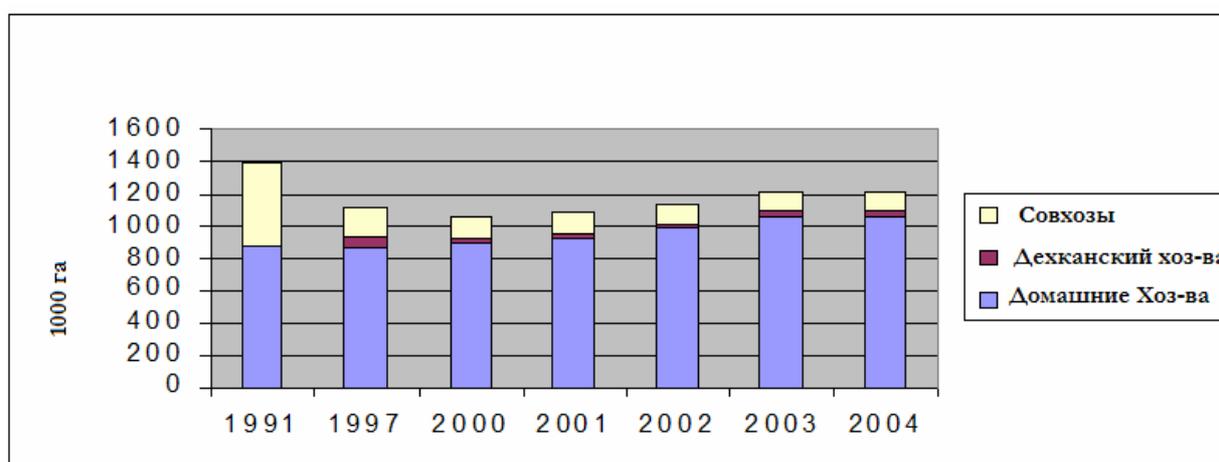
3.77 Один иностранный инвестор недавно вложил большую сумму (около €8 млн.), на строительство завода по переработке томатов, недалеко от Душанбе. Ожидается, что завод начнет свою работу в 2006 г., он уже заключил контракты с производителями в других районах, например, в РРС и Хатлонской области.

3.7 Животноводческий подсектор и подсектор производства молочных продуктов.

3.78 Этот раздел описывает подсектор производства и обработки животноводческой и молочной продукции, который составляет большую часть коммерческого производства животноводческой продукции в Таджикистане.¹ Содержание свиней и кроликов не имеет никакого экономического значения в Таджикистане, так как они традиционно не входят в рацион. Производство птицеводческой продукции резко снизилось после обретения страной независимости, и коммерческое производство также ограничено. То же самое касается мелкорогатого скота.

3.79 **Структура производства животноводческой продукции:** рисунок 8 показывает тенденции в секторе выращивания рогатого скота. Большая часть роста поголовья рогатого скота отмечена в домохозяйствах, владеющих большей частью рогатого скота (87%). Только 3% содержатся в частных Дехканских хозяйствах и 10 - в совхозах.²

Рисунок 8: Владение рогатым скотом



Источник: Всемирный Банк, 2005b, по данным национальной статистики Таджикистана.

3.80 Перед проведением приватизации государственных животноводческих хозяйств, возникла проблема невозможности разделения некоторой собственности

¹ Этот раздел основывается на недавно проведенной Мировым Банком оценке животноводческого производства в Таджикистане (2005 с) в рамках сельскохозяйственной стратегии Мирового Банка для Таджикистана. (Мировой Банк, 2005 а).

² По причине отсутствия системы определения и учета, статистика по производству животноводческой продукции основана на приблизительных оценках. Соответственно, статистические данные о поголовье рогатого скота и производстве мясных, молочных и других животноводческих продуктов отличаются от национальных статданных, данных ФАО и недавнего анализа, проведенного Мировым Банком.

хозяйств, таких как здания, оборудования для дойки. Эта ситуация способствовала созданию Ассоциаций дехканских хозяйств. Зачастую бывшие руководители совхозов выступают в качестве руководителей вновь созданных предприятий на базе Ассоциаций дехканских хозяйств. Несмотря на свою специализацию и хорошее знание специфических технических вопросов (таких, как животноводство, молочное производство, и т.д.) только некоторые руководители реструктурированных хозяйств имеют достаточно навыков и опыта для работы в качестве многофункциональных руководителей небольших и более или менее специализированных животноводческих хозяйств. Как следствие, качество и уровень управления ухудшились. Однако, производство и уровень производительности все же остается выше в дехканских хозяйствах и совхозах, нежели в домохозяйствах. По недавно проведенной оценке Всемирного Банка, в среднем каждая корова в год даёт 1200 литров молока в дехканских хозяйствах в сравнении с 600 литрами в домохозяйствах. Показатели производства потомства в дехканских хозяйствах выше и период лактации длится восемь месяцев в сравнении с 6 месяцами в домохозяйствах. Несмотря на свою низкую производительность, большая часть произведенного молока (приблизительно 350 млн. тонн в год) поступает из домохозяйств, в сравнении с 50 тысячами тонн, поступающих из совхозов и Дехканских хозяйств.

3.81 Совхозы и дехканские хозяйства редко содержат больше 50 животных. Сельские домохозяйства обычно держат одну корову, чтобы восполнить свои потребности в молоке и, в некоторых случаях содержат телок и быков. Предполагается, что приблизительно половина всех сельских домохозяйств содержит рогатый скот. Во многих случаях, животных используют в качестве натуральных сбережений, которые можно продать, если понадобятся наличные средства. В виду недавнего увеличения поголовья рогатого скота, многие домохозяйства теперь содержат 3 - 6 коров и несколько быков.

3.82 **Главные препятствия для роста:** Наличие корма для скота и достаточной площади для выпаса животных являются главными трудностями для домохозяйств, для увеличения производства животноводческой продукции. Хотя в стране имеются обширные пастбища, их использование ограничено из-за вытаптывания скотом и ухудшения пастбищ, находящихся близко к деревням. Ресурсы для производства комбикорма в других областях не используются в полную силу.¹ Овец, коз и другой мелко рогатый скот отгоняют на более высокие летние пастбища с марта/апреля по октябрь. А лошадей и крупнорогатый скот пасут на пастбищах около деревень и кормят остатками хлопкового производства, такими как жмых.

3.83 Помимо плохого управления пастбищами, отсутствие зимнего комбикорма является основным фактором, ограничивающим рост животноводческого производства. Производство комбикорма снизилось за последние 10 лет, а производство сена упало с 1 млн. тонн в 1994/1995 гг. до 360000 тонн в 2004 г. Склоны, которые ранее использовались для выпаса скота или заготовления корма были отданы под посев пшеницы и других злаков.

¹ По данным Мирowego Банка (2005 а), заготовка сена превышает потребности скота в 15 раз.

3.84 Недостаточный уход за скотом и плохое управление хозяйством являются основными причинами низких показателей и приводят к участвовавшим болезням и высокой смертности поголовья скота. Показатели количества приплода и роста настолько низки, насколько это вообще может быть возможно у большинства животных. Потери среди скота очень высоки и периодические вспышки болезней приносят огромные и опустошительные убытки для сельских районов и создают существенную угрозу здоровью людей. Генетический потенциал сильно ухудшился после обретения страной независимости, и сейчас осталось очень мало хороших пород.

3.85 **Прибыльность:** недавнее исследование по учету поголовья домашнего скота, проведенное Всемирным Банком (2005с) оценило доходность молочной фермы с 50 коровами, основываясь на нескольких наблюдениях (таблица 14).

Таблица 14: Доходы Животноводческой фермы с 50 Коровами, дающими молоко

Доход/год	41'035 сомони
Общие расходы	30'615 сомони
Общая прибыль	10'420 сомони

Источник: Всемирный Банк, 2005b, основано на данных полевых исследований, проводимых в мае – июне 2005гг.

3.86 Общая годовая прибыль от продажи молока, мяса быков и коров составляет 41 тысячу сомони. Общие расходы составили 30,600 сомони, учитывая корм и уход за скотом, составляющими главными статьи расходов. Эти расчеты не включают фиксированные расходы: налоги, обесценивание зданий и машин. Расчеты показывают ограниченную прибыльность производства животноводческой продукции при нынешней системе управления и уровне производительности. Издержки производства на литр молока составляют 0.21 сомони. Цена за литр сырого молока варьируется между 0,30 и 0,45 в зависимости от сезона и области. Производство молока является сезонной деятельностью, с высокими уровнями производительности летом и низкими уровнями зимой, в зависимости от наличия корма.

3.87 В системе откармливания скота в домашних условиях, животные меняют хозяев несколько раз, прежде чем окажутся в бойне. Домохозяйства, где есть коровы, дающие молоко, продают телят примерно в возрасте семи месяцев. Эти телята часто скупаются богатыми домохозяйствами, которые затем отгоняют их на летние пастбища в течение одного или двух лет. За все это время единственными затратами является оплата пастуху за выпас. В возрасте приблизительно двух лет эти телята продаются примерно за 600 – 800 сомони и их обычно покупают домохозяйства, специализирующиеся на откармливании быков. Эта деятельность часто финансируется микрофинансовыми учреждениями. Срок откармливания занимает 1.5 – 4 месяца. Малые кредиты в 1000 сомони покрывают затраты на покупку быка, перевозку и откармливание. Приблизительно после четырех месяцев откармливания, животное продается примерно вдвое дороже от покупной цены. Чистая прибыль с каждого животного оценивается Всемирным Банком в 282 сомони. Остатки от хлопкового производства вроде жмыха используются для откармливания быков. Согласно

исследованию Всемирного Банка, бык, откормленный в совхозах и дехканских хозяйствах приносит больше прибыли, чем бык, откормленный в домохозяйствах.

3.88 **Сбыт молочных продуктов:** предполагается, что только 18% (72 000 тонн) от общего объема произведенного молока продается. Хотя дехканские хозяйства и совхозы поставляют только 12% от общего производства молока, 36% от всего проданного молока производится этими хозяйствами. Большая часть произведенной продукции продаётся крупным перерабатывающим заводам. В домохозяйствах большая часть молока используется для кормления теленка и бытового потребления. Оставшееся молоко перерабатывается в творог и другие продукты. В летние месяцы, когда уровень производства молока высокий, домохозяйства иногда продают молоко местным торговцам, потребителям или переработчикам. Приблизительно 12% от общего производства молока (46 000 тонн) продаются домашними хозяйствами в сыром или переработанном виде. Вся работа, связанная с молочным производством, переработкой и продажей обычно выполняется женщинами.

3.89 Таблица 15 показывает объем и цену на молочные продукты, которые можно получить с 10 л молока. Общая цена у производителей составляет не более 14 сомони, в то время как цена на рынке достигает 19,5 сомони. Учитывая минимальные расходы переработки в домашних условиях, продажа переработанных молочных продуктов гораздо выгоднее, чем продажа молока в сыром виде. Молоко и молочные продукты, произведенные в домашних хозяйствах, главным образом продаются на базарах или через местных торговцев. Даже в последнем случае, маркетинговая цепь коротка, и производители получают приблизительно 75% прибыли с розничной цены от продажи творога и 50% в случае продажи сырого молока. Самые высокие цены на молоко в Душанбе из-за высокого спроса и ограниченной возможности содержания рогатого скота в городских условиях для производства молока и мяса.

Таблица 15: Обычные молочные продукты, получаемые с 10 л молока

Продукты, получаемые с 10 л сырого молока	Единица измерения	Цены производителей (сомони)	Розничные цены на рынке
Сливки	1 кг	3	4
Кислый йогурт	5 кг	1.5	2
Сушеный йогурт (курут)	1 кг	3.5	5
Общий доход		14	19
Или			
Топленое масло	0.75 кг	4	6
Сметана	5 кг	1,5	2
Сушеный йогурт (курут)	1 кг	3.5	5
Общий доход		14	19.5

Источник: Всемирный Банк, 2005b, основано на данных полевых исследований, проводимых в мае – июне 2005г.

3.90 **Переработка:** Существуют два вида перерабатывающих фабрик. Первый включает большие перерабатывающие заводы, принадлежащие государству или управляемые частными инвесторами в форме акционерных компаний. Перерабатывающее оборудование работает ещё с советских времен. Кроме самой

большой фабрики в Душанбе, есть ещё несколько промышленных перерабатывающих заводов, которые работают круглый год. Общая мощность максимального объема переработки составляет 1500 - 10000 л в день. Обычно большие перерабатывающие фабрики не покупают молоко у домохозяйств. Они заключают договора с большими дехканскими хозяйствами и совхозами на поставку определенного объема молока в день и посылают свои молоковозы для сбора молока. Эти животноводческие фермы главным образом расположены рядом с главными дорогами, где есть постоянный круглогодичный доступ к транспортным сетям. На некоторых перерабатывающих фабриках молоко по прибытию на фабрику проверяется. Если содержание жира меньше чем 3,6 %, то можно говорить о снижении цен. Оплата обычно производится два раза в месяц.

3.91 Вторая группа молокоперерабатывающих фабрик состоит из полупромышленных заводов с меньшими мощностями. Эти компании были созданы в последние годы, главным образом в городских центрах. Они производят мороженое, сыры или такие традиционные продукты, как творог и кислые сливки. Эти фабрики чаще работают только в летние месяцы, когда доступность молока и электроэнергии выше. Они собирают 200 - 500 литров молока в день, непосредственно у производителей или у посредников. Поставленное молоко не всегда бывает хорошего качества, и санитарные условия очень плохие. Так же не соблюдаются правила гигиены во время переработки продукции и в конечном итоге качество продуктов не высокое. Несмотря на эти недостатки, недавнее исследование Всемирного Банка утверждает, что компании, специализирующиеся на определенных продуктах, вроде мороженого, более доходны, чем большие компании, производящие широкий ассортимент продуктов (Всемирный Банк, 2005с).

3.92 Любой тип промышленной переработки молочных продуктов сталкивается с проблемами ограниченной поставки воды и электроэнергии. Сезонность производства молока и низкое качество сырья создают дальнейшие проблемы. Перерабатывающее оборудование устарело, и плохие санитарно – гигиенические условия приводят к низкому качеству конечного продукта, которые не могут конкурировать с импортированными продуктами. Магазины и супермаркеты продают множество продуктов более высокого качества, например, ароматизированные йогурты, Голландский сыр и мороженое, главным образом импортированные из России.

3.93 Импорт высококачественных молочных продуктов указывает на некоторый потенциал для развития местного производства, если качество и надежность производства молока и переработки будут улучшены. Как в случае с садоводческим подсектором, это требует интегрированного подхода для всей ценовой цепочки. Увеличение производства корма для скота и улучшенное управление хозяйствами могли бы стать отправной точкой для использования всего потенциала хозяйства и увеличения доходности первичного производства. Улучшенная и более сбалансированная поставка корма увеличила бы производство молока и сократила бы сезонность поставки. Это увеличило бы нагрузку на производство и таким образом, повысило прибыльность молочной переработки. Кроме того, молокоперерабатывающие фабрики должны вложить средства в покупку нового

оборудования для улучшения санитарно – гигиенических условий и качества продукта. Ценовая дифференциация, в соответствии с качеством сырого молока, создало бы желание и стимул среди производителей вложить средства в улучшение методов производства. Доступ к существующим инвестиционным кредитам мог бы облегчить этот процесс.

4. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

4.1 Таджикистан имеет двухступенчатую банковскую систему, которая состоит из 12 банков, 6 кредитных союзов и 7 Небанковских Финансовых Учреждений (НБФУ). Национальный Банк Таджикистана (НБТ) был создан в 1991 г., его управление осуществляется в соответствии с “Законом о Национальном банке Республики Таджикистан”. Кроме выполнения обычных денежно-кредитных операций, НБТ отвечает за разумное регулирование и контроль над банковской системой, включая коммерческие банки, НБФУ и Микрофинансовые Организации (МФО). Банки, которые контролирует НБТ, работают согласно “Закону о банках и банковских операциях”. Однако определенного закона по НБФУ не существует. Последние работают согласно Постановлению НБТ №118 «О кредитных компаниях». МФО управляется согласно Закону о Микрофинансовых Организациях, который вступил в силу с апреля 2004 г. (см. главу3.3).

4.2 *Финансовая система все еще имеет ограниченные возможности.* Несмотря на укрепление макроэкономической стабильности в последние годы, финансовая система все еще имеет ограниченные возможности. Общий уровень вкладов в банковской системе в 2000 и 2004 гг. колебались в пределах 4 и 5% от ВВП. Низкий уровень сбережений указывает на недоверие населения банковскому сектору. Несмотря на снижение инфляции и незначительную девальвацию валюты за последние три года, соотношение депозитов в иностранной и национальной валюте удвоилось с 1:1 до 2:1 в течение этого периода.¹ Это говорит о том, что национальной валюте все ещё не доверяют, после того, как вкладчики дважды потеряли свои сбережения из за неожиданной девальвации². Объем общего кредитного портфеля банковской системы остается низким, составляя 14% от ВВП в 2000 г., 19% в 2002 г., и 17% в 2004 г. Однако статистические данные, содержащие информацию о предоставлении кредитов банковской системой, искажены огромным долгом в сфере производства хлопка, составляющего 60% от общего кредитного портфеля.

¹ Статистический Бюллетень НБТ за сентябрь 2005 г.

² В первый раз, когда российский рубль был конвертирован в таджикский рубль и во второй раз, когда его заменил сомони.

Таблица 16: Структура Депозитов, 2001-'05

Невыплата депозитов, сомони (,000)					
Годы	2001	2002	2003	2004	Sept. 05
Общий объем депозитов	102,277	147,416	242,453	291,609	370,997
% от ВВП	4.04	4.38	5.10	4.74	6.88
В нац. валюте	50,157	73,593	117,752	124,792	158,163
В иностр. валюте	52,120	73,822	124,701	166,817	212,834
По организациям	91,945	129,086	166,689	183,029	244,862
Для частных лиц	10,333	18,330	75,764	108,580	126,136

Источник: Статистический Бюллетень НБТ от 5 сентября.

4.1 Прогресс в области разумного регулирования и контроля.

4.3 В последнее время наблюдается значительное улучшение в области банковского регулирования и контроля. Начиная с 2000 г. Международный Валютный Фонд, Всемирный Банк, а затем и ЮСАИД оказывают значительную поддержку НБТ. Ввелись и укрепились принципы разумного регулирования, а также был усилен контроль НБТ. Сотрудники НБТ участвовали в тренингах по мониторингу банков и вне их границ, и по проверке отчетности в банках. Международные стандарты бухучета были введены в 1999 г., и, по меньшей мере, крупнейшие банки придерживаются этих стандартов.

4.4 Минимальные потребности в капитале были установлены для укрепления банковского сектора. В 2002 г. Эти потребности составили \$1,5 млн. для банков и, в конечном счете, увеличились до \$5 млн¹. в январе 2005 г. НБТ установил срок в 1 год для малых банков, чтобы достичь этого уровня. Отношение ликвидных активов к ликвидным депозитам сократилось с 75% до 30% для банков, выполняющих все требования, и 50% для банков, терпящих неудачу по одному или нескольким критериям. Требования к объему обязательных резервов были снижены с 18% до 12%.² Ограничения на создание отделений и филиалов банков и участие иностранных банков были исключены. Отношение ликвидных активов к общим активам (К2-2, составляющий ранее не менее 25%) было исключено из экономических норм работы кредитных учреждений. Список принципов разумного управления и необходимых финансовых соотношений можно найти в Приложении 1.

4.2 Структура и работа банковской системы.

4.5 Утверждение принципов разумного управления и контроля над банковской работой привело к значительной консолидации банковской системы в последние годы. Количество банков сократилось с 33 в 2001 г. до 12 в 2005 г. В 2004 г., НБТ отозвал

¹ Это относится к 4 крупнейшим банкам (с января 2005 г.), тогда как у малых банков и Амонат Банка было время для выполнения требований до января 2006 г.

² С марта 2006 г.

лицензию у четырех банков, сократив общее количество банков до 21 (Международный валютный фонд, 2005). В настоящее время, 9 из 12 банков полностью соблюдают принципы управления, установленные НБТ. Оставшиеся 3 банка в дальнейшем будут закрыты или реструктурированы. Ожидается дальнейшая консолидация банковского сектора.

4.6 Банковский сектор включает 10 коммерческих банков, один микро-финансовый банк и один филиал иностранного банка. Уровень концентрации в секторе в настоящее время достаточно высок. В конце 2004 г., АгроИнвест Банк (АИБ), ОрионБанк, ТоджикСодирот Банк (ТСОБ) и Амонатбанк владели 85% общих депозитов и 75% непогашенных кредитов банковской системы. ТоджикСодирот Банк и Орион Банк получили значительную финансовую и техническую помощь от международных финансовых институтов. Четыре банка входят в Таджикское Предприятие Финансирования Микро и Маленького Предпринимательства (ТППМСП). Шесть банков работают с иностранными акционерами.

Таблица 17: Основные Индикаторы Деятельности Банков в 2004

Невозвратные кредиты	11% (сентябрь 2004)
Выплата активов	3.4% (сентябрь 2004)
Выплата по дивидендам	12% (сентябрь 2004)

Источник: Международный валютный фонд, 2005

4.7 Чистка, проведенная среди слабых банков, привела к улучшению качества кредитного портфеля и прибыльности банковского сектора. Показатель невозвратных кредитов снизился с 32% в 2001 г. до 11% в сентябре 2004 г. В сентябре 2004 г. средняя рентабельность активов (ROA) составляла 3,4 %, прибыль на собственный капитал (ROE) - 12 %, а соотношение общих активов к активам, взвешенным по риску, составило 37,5 % (Международный валютный фонд, 2005). После недавнего увеличения минимальных потребностей в капитале, у банков появилась хорошая база. В 2004 г., достаточность основного капитала и его ликвидность были уже весьма высоки, составляя, соответственно, в среднем 63% и 54% в банковском секторе. Ликвидность увеличилась и в 2005 г. (см. таблицу 18).

Таблица 18: Банковские акции, активы, достаточность основного капитала, его ликвидность на 31 декабря 2005 г.

Список банков по величине капитала	Акции (млн.долл.США)	Общие Активы (млн. долл.США)	Достаточность основного капитала (min.12%)	Ликвидность (min. 25%)
1.Ориен Банк	15.7	75.6	100.71%	41.92%
2.Агроинвест Банк	12.6	68.4	35%	65.52%
3.Таджпром	8.7	22.8	49.86%	95.11%
4.Тоджиксодирот	7.87	35.27	28.26%	39.72%
5.Амонат	5.3	28.2	30.93%	46%
6.Тижорат	5.2	13.7	174.82%	203.91%
7.Эшата	5.03	13.2	59.61%	130.21%
8.Первый Микрофинансовый	4.95	9.26	100.71%	116.64%
9. Сохибкор	4.75	8.88	59.02%	125.16%
10.Таджик Бахрейн Инвест	2.8	2.83	99.0%	50.3%
11. Кефолат	2.6	4.13	70.24%	42.18%
12. Олимп	1.4	1.8	122.82%	237.32%
Итого по сектору	76.9	284.07		
Акции, % от ВВП	3.46%	-		
Активы, % от ВВП		12.78%		

4.8 Следует отметить, что некоторые аналитики все еще подвергают сомнению эффективность банковского контроля и надежности собранных данных. В 5 крупных банках был проведен аудит международными компаниями. В результате выявилась необходимость внесения существенных исправлений в классификацию кредитов. Однако аудиторские фирмы заявили, что после первичного изучения, бухгалтерские балансы проверяемых банков теперь отражают объективные данные. Предполагается, что подобные корректировки нужно проделать и в малых банках (Международный валютный фонд, 2005). Есть повод думать, что кредиты не достаточно обеспечены, также выявлено, что уровень разумного управления составляет около 15-20%.

4.9 Неотработанные навыки кредитования все еще сохраняются. Несмотря на повышение показателей финансовой устойчивости банков, сфера кредитования и привлечение вкладов все еще плохо развита. Решения банков о предоставлении кредита очень часто основывается на гарантиях возвратности и залоге, а не на прибыльности и предполагаемом потоке средств предприятия, личности и предпринимательских способностей. Хотя ТППМСП пытался решить эту проблему путем проведения тренингов по оценке кредита с учетом денежного потока, эти приемы не практикуются вне отделов микро и малого предпринимательства (отдел ММП) в четырёх партнерских банках. Отношение высокого имущественного залога на получение кредита очень высоко, часто оно достигает 2 к 1. Однако юридическая и правовая система в

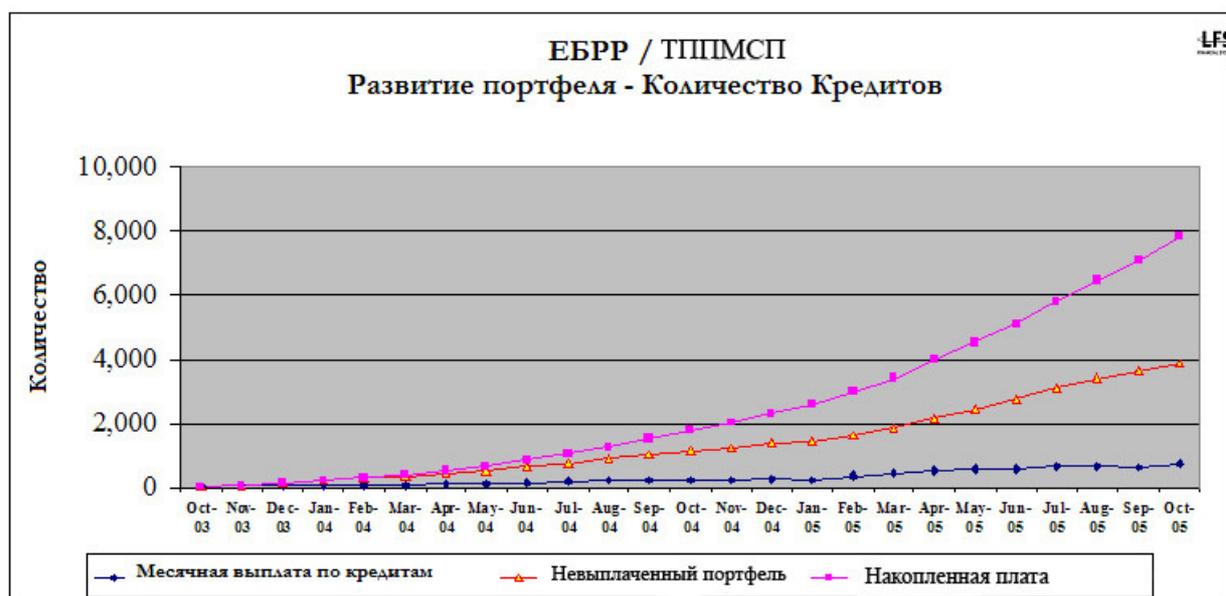
Таджикистане не совместима с практикой регистрации имущественного залога, лишения права выкупа закладной или продажи со стороны кредитодателя.

4.10 До недавнего времени, действия коммерческих банков были главным образом сосредоточены на финансировании краткосрочных торговых операций, чаще для местных предпринимателей и заинтересованных сторон, а так же на продаже иностранной валюты. В 2004 г., кредитный портфель составлял 43-74% от общих активов банков (ЕБРР, 2004) и доход от процентов принес только 23% в объем общей прибыли банка (Международный валютный фонд, 2005). Но, не смотря на это, банковское кредитование выросло, и качество кредитного портфеля улучшилось. В результате, отношение дохода от процентов к общему доходу постепенно увеличивалось, особенно у крупных банков, в некоторых случаях превышая 50%. Хотя большие по объему кредиты свыше \$100,000 все еще доминируют в кредитном портфеле у большинства банков, количество малых кредитов существенно выросло. ТППМСП значительно поспособствовал развитию этой тенденции. Средние размеры кредитов в портфеле основных трех банков (по объему акций) низки, они варьируются от \$60,000 в ТСОБ и Таджпромбанке до \$10,000 в ОрионБанке. У других банков размер кредита обычно ниже среднего уровня.

4.11 Успех Таджикского Предприятия Финансирования Микро и Малого Предпринимательства (ТППМСП) показывает, что существует большой рынок для кредитования микро, малого и среднего предпринимательства. ТППМСП начало свою работу в октябре 2003 г., фокусируясь на институциональном развитии в некоторых партнерских банках, предоставлении эффективных и устойчивых финансовых продуктов (услуг) для микро и малого предпринимательства (ММП). Партнерские банки должны были сами профинансировать начальный рост портфеля с помощью собственных ресурсов, в то время как ЕБРР и другие международные партнеры¹ обеспечили бы техническую помощь.

¹ ДФИД, совместно с ЮСАИД и ЕС оказали финансовую поддержку и предоставили техническую помощь для ТППМСП. СЕКО предоставило гарантию риска, покрывая половину кредитов ЕБРР для партнерских банков. Международная Финансовая Корпорация (ИФК) также профинансировала Банк Эшката (\$1 млн.) ТППМСП так же получает помощь из Фонда Раннего Перехода ЕБРР (Early Transition Fund) с сентября 2005 г.

Рисунок 9.: Рост Кредитного Портфеля ТППМСП



Источник: ЕБРР, 2005.

4.12 Соглашения о займе были сначала подписаны с Банком Эшката (\$1 млн.), затем с ТоджикСодирот Банком (ТСОБ), ТаджпромБанком и с Агроинвест Банком (на \$2 млн. с каждым). Этим четырем банкамоказывают техническую помощь в создании отделов кредитования микро и малого предпринимательства, развитии кредитных продуктов, ориентируемых на клиента и обучении сотрудников технологиям кредитования на основе денежных потоков. Пять приехавших на долгое время консультантов, местные советники, совместно с консультантами, у которых краткосрочный контракт, оказывают содействие этим четырем банкам. Срок действия первого контракта по оказанию технической помощи, стоимостью \$2 млн., истек в сентябре 2005г. и был продлен ещё на два года.

4.13 Образец финансовой деятельности, установленный для учреждений включает: i) средний объем кредита менее \$5,000; ii) наличие 50% новых клиентов (обращающихся за кредитами впервые); iii) поддержание показателя просрочки выплат более 30 дней должно быть менее 3%. С октября 2003 г. портфель ТППМСП устойчиво растет. Накопленные выплаты превысили \$20 млн., и объём непогашенных кредитов к концу декабря 2005 составил \$8.3млн. Банки, вовлеченные в эту систему, могут предложить кредиты представителям микро и малого предпринимательства в сумме от \$50 до US\$30,000. Размер более 4/5 выданных кредитов был меньше \$5,000, и более 1/3 - меньше \$1,000. Средний объем выданных кредитов составляет \$2,700, и показатель задолженностей ниже 0.2 %. Сейчас в учреждении работают 24 филиала.

Таблица 19: непогашенные кредиты, 2004

Сроки погашения выданных кредитов	Сумма ('000 сомони)
Общее сумма в национальной валюте	789,142
Общее сумма в национальной валюте, менее 1 г.	279,782
Общее сумма в национальной валюте, более 1 г.	11,169
Общее сумма в иностранной валюте	498,191
Общее сумма в иностранной валюте, менее 1 г.	495,574
Общее сумма в иностранной валюте, более 1 г.	2,620

Источник: Статистический Бюллетень НБТ, сентябрь 2005 г.

4.14 Банковское кредитование отличается отсутствием срочных кредитов, со сроками погашения более 1 года. В 2004 общий объем выданных кредитов составил 789.1 млн. сомони, из которых 290 млн. были выданы в национальной валюте и 498 млн. - в иностранной валюте. Общий объем выданных кредитов со сроками погашения более 1 года составили 11 млн. в национальной валюте и 2.6 млн. в иностранной валюте (НБТ, 2005). Поверхностное изучение структуры срока выдачи кредитов подсказывает, что несоответствие залогового обязательства не является основной причиной отсутствия срочных кредитов. Хотя только 51 млн. сомони из 291 млн. сомони невыплаченных депозитов за 2004 г. были срочными депозитами, эта сумма в три раза превышает объем срочных кредитов.¹ Более того, только 70 млн. сомони из 291 млн. сомони общих активов банковского капитала были вложены в приобретение основных необоротных материальных активов, создавая возможности предоставления срочных кредитов. Двухзначный рост инфляции до конца 2003, увеличивающиеся процентные ставки вместе с низкими навыками кредитования, несоответствующие правовые и институциональные рамки создают ещё куда более серьезные трудности.

4.15 Таблица 20 показывает, что в среднем, процентные ставки устойчивы или склонны к снижению, в то время как процентные ставки по депозитам очень изменчивы и склонны к увеличению. Однако, уровень кредитных показателей, представленных в таблице 20, изменен, т.к. имеющиеся данные включают низкие показатели (большинство меньше 20% за год) и относятся к большей части кредитного портфеля хлопковой отрасли. Кредитные показатели по другим критериям гораздо выше. Это видно из таблицы 23: увеличение процентных ставок для кредитов после 2003 г. связано с исчезновением данных о кредитном портфеле для хлопковой отрасли в книгах Агроинвестбанка и их последующее появление в Кредитинвесте.

¹ Данные по структуре сроков погашения срочных кредитов и вкладов отсутствуют.

Таблица 20: Средние процентные ставки–депозиты и кредиты, банковская система, 2000 – 2003 гг.

	Средние % ставки	Депозиты	Кредиты	Разница в среднем
2000	1-й квартал	1.97	26.99	25.02
	2-й квартал	1.97	22.19	20.22
	3-й квартал	1.32	23.29	21.97
	4-й квартал	1.16	24.04	22.88
2001	1-й квартал	1.83	22.52	20.69
	2-й квартал	2.07	20.34	18.27
	3-й квартал	5.12	20.88	15.76
	4-й квартал	5.42	21.48	16.06
2002	1-й квартал	9.97	14.26	4.29
	2-й квартал	8.48	14.03	5.55
	3-й квартал	8.17	14.45	6.28
	4-й квартал	10.23	14.04	3.81
2003	1-й квартал	8.79	14.67	5.88
	2-й квартал	11.16	17.83	6.67
	3-й квартал	7.44	17.67	10.23
	4-й квартал	11.31	16.62	5.31

Источник: АБР, 2004с, основано на данных НБТ

4.16 Депозиты играют все более важную роль в банковской системе в качестве источника финансирования. Более внимательное изучение структуры депозитов показывает, что 3/4 всех депозитов внесены организациями, и только 25% - физическими лицами. Организации держат 2/3 своих сбережений в иностранной валюте, а для физических лиц этот показатель ещё выше. У организаций в основном бессрочные депозиты, а у физических лиц срок выплат по депозитам составляет больше года.

Таблица 21: Типы Депозитов по валюте, сентябрь 2005 г.

	В нац. валюте	В иностр. валюте
Итого по организациям	144,453	183,660
Бессрочные депозиты	65,670	97,153
Сберегательные депозиты	153	301
Срочные депозиты	33,045	8,026
Итого по физ. лицам	24,191	116,151
Бессрочные депозиты	401	2,930
Сберегательные депозиты	5,928	15,250
Срочные депозиты	17,843	95,037

Источник: НБТ, Статистический Бюллетень, сентябрь 2005

4.17 В 2004 г., средний показатель по депозитам был положительным, составляющий в реальном исчислении 9,6 % при среднем росте инфляции 5,7 %. Таблица 22 показывает, что процентные ставки по депозитам в национальной валюте выше, чем в иностранной валюте. В таблице также отражена значительная разница между бессрочными и срочными депозитами, особенно национальной валюте. В то время как бессрочные депозиты не имеют процентных ставок, а выплаты процентных ставок по накопительным депозитам имели отрицательные показатели в 3-6%, срочные депозиты в 2004 г. имели процентную ставку в 17,5 % в национальной валюте (13 – 21 % в зависимости от срока) и 13,6 % (10 – 14%) в иностранной валюте. В сентябре 2005 г. процентные ставки по срочным депозитам (> 1 года) составляли 23% в национальной валюте и 17% в иностранной валюте.

Таблица 22: Процентные ставки по депозитам по типу валют и срокам выплат, 2002-2005 гг

Процентные ставки по депозитам, %					
Год	2002	2003	2004	2005 (а)	Сент.'05
В среднем по всем видам депозитов	11.17	10.43	9.64	10.26	7.23
Индекс потребительской цены (рост в %)	14.50	13.70	5.70	5.40	нет данных
Процентные ставки по депозитам в национальной валюте					
Бессрочные депозиты	0.08	0.47	0.53	0.56	0.58
Накопительные депозиты	5.28	6.62	3.67	3.52	3.9
Срочные депозиты, сроком более 1 года	24.09	19.13	21.65	23.34	23.82
В иностранной валюте					
Бессрочные депозиты	0	0.01	0	0.05	0
Накопительные депозиты	3.53	6.13	4.93	3.36	2.23
Срочные депозиты, сроком более 1 года	16.11	13.25	13.6	14.06	14.24

Источник: НБТ, Статистический Бюллетень, сентябрь 2005 г.

4.18 Процентные ставки по кредитам отражены в таблице 22. В течение первых девяти месяцев 2005 г., процентные ставки по кредитам составляли в среднем 23,7 %, в пределах от 23-28 % во внутренней валюте и 19,6-29 % в иностранной валюте, в зависимости от срока.

Таблица 23: Процентные ставки по кредитам по типу валют и срокам выплат, 2002-2005 гг

Процентные ставки по кредитам, в %					
Год	2002	2003	2004	2005 (а)	Сент. '05
Средневзвешенная процентная ставка	14.19	16.10	20.74	23.63	24.8
В национальной валюте	14.21	16.13	21.1	23.63	24.8
Менее 1 года	13.57	15.09	25.57	27.90	28.06
6–12 мес.	25.14	23.14	25.64	28.62	31.09
Более 12 мес.	28.18	23.78	20.18	24.06	21.86
В иностранной валюте	16.96	15.3	19.97	19.67	17.81
Менее 1 года	28.2	25.23	25.58	22.72	23.57
6–12 мес.	25.15	23.96	24.65	26.47	24.99
Более 12 мес.	1.54	23.96	25.18	28.96	31.78

а) Первые 9 месяцев.

Источник: НБТ, Статистический Бюллетень, сентябрь 2005 г.

4.19 За последние несколько лет ставки рефинансирования НБТ для банков постепенно сокращались, в связи с темпами инфляции, упав до 9 % в сентябре 2005 г. Межбанковский рынок плохо развит. Ограниченная доступность правительственных ценных бумаг является главным препятствием для дальнейшего развития ликвидного межбанковского рынка.

Налоги на дивиденды по депозитам, кредитам и банковским доходам.

4.20 С доходов от банковских депозитов удерживают 12% в качестве налогов. Однако вкладчики Амонат Банка освобождены от этого налога, что дает государственному банку неравное преимущество перед частными банками. Проценты от кредитов не облагаются 20% НДС. Корпоративная налоговая ставка на банковскую прибыль снижена с 40% до 25%.

4.21 **Имущественный залог.** Юридические и институциональные рамки не обеспечивают нормальные условия для безопасного кредитования. Однако некоторые недавно предпринятые попытки, скорее всего, улучшат ситуацию.

4.22 В Таджикистане был принят “Закон о залогах прав на движимую собственность”, который должен был вступить в силу с 1 марта 2005 г. Однако начало действия этого закона, который управляет регистрацией залога, было отсрочено на один год для создания реестра процентных ставок на страховку движимого имущества, основанного на системе уведомления. Подобная компьютеризированная система была создана Министерством юстиции при поддержке проекта коммерческого права ЮСАИД и под руководством компании ARD/Checchi, (обучение, программное обеспечение и аппаратные средства); она вступит в законную силу 1 марта 2006 г.

4.23 Ситуация относительно регистрации процентных ставок на страхование автомашин все еще неопределенна. Старый закон о залоге (который все еще регулирует процентные ставки на страхование недвижимой собственности) позволяет регистрацию процентных ставок на страхование автомашин в рамках Ипотеки (реестр процентных ставок на страхование недвижимой собственности), хотя они подпадают под новый закон о залоге движимой собственности. В Гражданском Кодексе также существует несколько пунктов по управлению залогом (Статьи 359-387), многие из которых должны быть аннулированы. Проект коммерческим права USAID убеждает Правительство, что необходимо исправить эти противоречащие моменты в законе и утвердить, что процентные ставки на страхование автомашин должны быть включены в систему реестра движимого имущества.

4.24 Земля не входит в определение “недвижимой собственности”, сформулированное в Статье 142 Гражданского Кодекса. Процентные ставки на страхование недвижимой собственности зарегистрированы в Ипотеке (реестр процентных ставок на страхование недвижимой собственности) в Министерстве Юстиции. Земля со зданием (“маленький участок”) переходит владельцу в рамках закона (Статья 27 государственного Земельного Кодекса) с получением права собственности на здание.

4.25 Права на сельскую/пахотную землю необходимо зарегистрировать в Государственном Земельном Комитете (ГЗК). На уровне хукуматов и жамоатов, в полномочия местных органов власти входит предоставление и отзыв прав на использование земли (включая домашние участки и “Президентскую Землю”). Права использования земли не могут быть проданы или заложены, но могут быть сданы в аренду. Арендные договоры, однако, не предоставляют достаточную защищенность землевладения, необходимую для привлечения долгосрочных инвестиций или использования в качестве имущественного залога.

4.26 Основной имущественный залог, доступный для банков в сельских районах в настоящее время - это здания (главным образом дома/квартиры). Использование движимых активов, включая сельхоз технику и домашний скот, становится намного более реальным с новым законом о залоге движимой собственности и системе регистрации. Благодаря давлению донорских организаций на правительство, направленного на усиление права землепользования и улучшения соответствующих пунктов в законодательстве, существует шанс, что использование земли в качестве имущественного залога может быть одобрено в течение следующих нескольких лет.

4.3 Небанковские Финансовые Учреждения

4.27 Организации, определяемые как Небанковские Финансовые Учреждения (НБФУ), регулируются НБТ. Существует только четыре НБФУ, два из которых формально классифицируются как Кредитные Союзы (КС). Попытки организовать настоящие КС были прекращены из-за минимальных потребностей в капитале размером \$100,000 для новых КС, а также ряда других обстоятельств. В настоящее

время существуют правовые регулирующие рамки для финансовых институтов, собственниками которых являются члены этих институтов.

4.28 Два НБФУ, Ганжина (Ganjina) и ФОНАН (FONAN), раньше работали как коммерческие банки, но не отвечали минимальным требованиям к капиталу, установленным для банков. Они не закрылись, а были преобразованы в НБФУ и получили определение “Кредитного Союза”. Другой кредитный союз, Зироат, был сформирован в сентябре 2003 г. в результате совместной программы Всемирного Банка и ACDI/VOCA по приватизации сельхозпредприятий (АБР, 2004с).

4.29 Программа по приватизации сельхозпредприятий ВБ создала 6 НБФУ, зарегистрированных в Министерстве юстиции и ожидающих лицензии НБТ. Кредиты выдаются в пределах \$500 - \$1 000, с процентными ставками 34 % в год.

4.30 **Кредитинвест.** Это НБФУ занимается взысканием долга хлопкового сектора и не является финансовым посредником. Организация выполняет 2 основные цели: i) она следит за поступлением иностранного финансирования в сектор и из страны; и ii) пытается погасить максимально возможный объём долга по хлопку. Выполняя эти действия, компания не соблюдает принципы разумного управления, обязательные для подобных учреждений.

4.31 Кредитинвест (КИ) - результат раскола ранее приватизированного АгроИнвест Банка (АИБ) на два объекта. Отделение КИ от АгроИнвест Банка официально произошло 1 января 2004 г. Этот раскол - шаг, отражающий желание правительства освободить себя от риска финансирования хлопкового сектора, и передающий эту деятельность в частный сектор. Кредитинвест обвинен в сборе и администрировании существующего кредитного портфеля хлопковой промышленности, который к январю 2004 г. составил около \$150 млн. (точная цифра неизвестна), что намного превышает размер общего капитала коммерческой банковской системы.

4.32 Хотя Кредитинвест не является банком, его разделение хорошо отражает известную практику “хорошего/плохого банка”, используемую в различное времена в различных местах по всему миру учреждениями, сталкивающимися с плохо работающим правительственным банковским институтом. Эти операции не погашают долг финансового сектора Таджикистана, но они помогают специалистам сосредоточиться на накоплении средств и позволяют сотрудникам банков, ответственных за кредитные операции, разграничивать текущие дела от действий, направленных на взыскание долга.

4.33 Вторая обязанность Кредитинвеста состоит в наблюдении за потоком капитала, равным ежегодной потребности в \$65 млн. для финансирования хлопкового сектора. Иностранные инвесторы, вместе со своими агентами в Таджикистане, каждый год финансируют производство хлопка, обычно с 12% ежегодной ставкой (см. главу 2.5).

4.4 Микрофинансовые Организации.

4.34 Рынок микрофинансов в Таджикистане небольшой, но в последние годы его темпы роста достаточно высоки. В конце 2005 г. общий портфель микрокредитов был оценен в \$30 млн. Основные поставщики микрокредитов - четыре коммерческих банка, участвующие в программе ТППМСП и микрофинансовые организации (МФО), которые являются членами Национальной Микрофинансовой Ассоциации (АМФОТ). Поставщики микрокредитов также включают Первый Микрофинансовый Банк, финансируемый программой развития сообществ ПРООН, программу развития горных областей, финансируемую Фондом Ага Хана, а также общественные агентства¹. Таблица 24 дает краткий обзор структуры рынка.

Таблица 24: Структура Микрофинансового Рынка.

Доноры	Кредитный Портфель (\$ млн.)	Доля в общем кредитном портфеле (%)
Коммерческие Банки	8,308,480	27.7
Микрофинансовые Организации (члены АМФОТ)	8,154,785	27.2
Первый Микрофинансовый Банк	3,000,000	10.0
Фонды Развития Сообществ ПРООН	2,700,000	9.0
Программа развития горных областей	700,000	2.3
Общественные организации	5,200,000	17.3
Другие	2,000,000	6.7
Итого	30,000,000	100

4.35 Все МФО - неправительственные микрокредитные организации, которые создавались в рамках финансируемой донорами программе по многосекторной помощи в чрезвычайных ситуациях и программ развития. Большинство из них начали предоставлять кредиты в неденежной форме, например, предоставляли такие производственные ресурсы, как улучшенные семена. Также были оказаны нематериальные услуги, такие как расширение Услуг Коммерческого Развития (УКР). Согласно новому Закону о Микрофинансировании, неправительственные организации и программы развития должны отделить свою финансовую деятельность от других обязанностей и передать свои микрокредитные портфели отдельным организациям, которые должны получить лицензию и будут находиться под контролем НБТ.

4.36 Большинство неправительственных микрофинансовых организаций являются членами Ассоциации Микрофинансовых Организаций Таджикистана (АМФОТ),

¹ Это включает деньги из Министерства Труда и Соц.Защиты, Агентство по Контролю за Монополией, деньги на поддержку дехканских хозяйств, и тд.

созданной в 2001г. Общий объем непогашенного кредитного портфеля 22 ее членов на декабрь 2005 г. составил свыше \$8 млн., и на тот момент у организации насчитывалось почти 30000 активных клиентов (таблица 25). Сейчас АМФОТ представляет приблизительно 80% сектора неправительственных микрофинансовых организаций. Компания активно пыталась создать безопасную правовую основу для своих членов. После принятия закона о микрофинансировании, ассоциация была главным связывающим звеном между НБТ и правительством в поддержке и улучшении выполнения закона. АМФОТ получал финансовую и техническую поддержку от ГТЦ, который предоставил долгосрочные услуги зарубежного консультанта. Ассоциацию также поддержал Центрально-Азиатский Микрофинансовый Альянс (КАМФА), с представительством в Ташкенте.¹

4.37 Сектор МФО состоит из нескольких относительно больших учреждений², небольшого количества учреждений среднего размера и огромного числа очень маленьких учреждений. ИМОН, крупнейшая МФО, имеет кредитный портфель приблизительно в \$4.3 млн., что составляет половину от общего объема непогашенных кредитов сектора. Четыре самых больших МФО владеют 2/3 от общего портфеля сектора МФО. Только 8 МФО имеют более 1000 активных заемщиков. Оставшаяся часть МФО состоит из огромного количества малых и очень маленьких организаций, находящихся в основном в отдаленных сельских районах. Они включают сотни деревенских организаций, созданных сетью развития Ага Хана в рамках программы развития горных областей (ПРГО), главным образом в ГБАО и в Раштской долине. Кроме того, ПРООН создала несколько Возобновляемых Фондов при жамоатах.

¹ САМФА является 4-годовалым проектом, финансируемым ЮСАИД (2002 – 2006), который нацелен на укрепление сообщества кредиторов в Казахстане, Кыргызстане, Таджикистане и Узбекистане. Возглавляемый АСДИ ВОСА, он также включает ФИНКА и Микрофинансовый Центр (МЦ) в Польше. В Таджикистане проект поддерживал частные микрофинансовые организации, такие как Микрокредитный Фонд Асти и сельские банки ФИНКА.

² Даже самые крупные МФО по размеру портфеля и количеству клиентов считаются средними по международным стандартам.

Таблица 25: Кредитный Портфель и Количество Активных Клиентов АМФОТ

	Название	Общее количество активных клиентов	Размер кредитного портфеля
1	ИМОН	10,222	3,781,859
2	Микроинвест	3,355	930,934
3	Оксус	5,190	732,215
4	ФИНКА Таджикистан	1,963	728,867
5	Хумо	2,653	486,017
6	Имконият	1,700	344,714
7	Боршуд	662	272,511
8	Гендер и Развитие	185	160,66
9	Миллениум	269	163,83
10	Жовид	536	156,015
11	Хакик	772	107,915
12	Асти	529	100,31
13	TASPR	557	48,705
14	Фонд Развития	42	36,8
15	Зар	130	33,31
16	Мехрангез	435	25,26
17	Мегнатобод	110	20,984
18	Мадина	127	20,359
19	Сомит	36	16,48
20	ИТОГО	29,038	7,454,158

4.38 В микрофинансовом секторе Таджикистана отсутствует какая либо стандартизированная система отчетности по основным финансовым показателям и индикаторам радиуса действий, существующая в других странах, которая на глобальном уровне объединена в единую систему Обмена Микрофинансовой Информацией. Кроме того, плохо развит принцип прозрачности и обмен информацией. Недостаток надежных и сопоставимых данных ограничивает возможности для любого сравнительного анализа финансовых показателей радиуса действий, эффективности, качества кредитного портфеля и производительности внутри Таджикского сектора МФО или в масштабах региона. Важными задачами АМФОТ являются улучшение ведения отчетности и принципов прозрачности, что поддерживается донорами. Доступные данные о структуре сектора, включая объемы непогашенных кредитов, количество заёмщиков и кредитных экспертов представлены в Приложении 4.

4.39 Недавно принятый Закон о микрофинансировании теперь не содержит правовой двусмысленности, с которой МФО работали раньше. Подготовка этого закона была поддержана несколькими донорами, включая ЮСАИД, МФК и АБР. Все МФО должны зарегистрироваться под одним из трех уставов:

- *Микрокредитные Фонды* - некоммерческие организации по предоставлению микро кредитов, которые имеют право предоставлять кредиты, лизинговые услуги (сдача в аренду) и проводить операции с наличностью. Никакие требования по наличию минимального капитала к ним не применяются.
- *Микрокредитные Организации* являются коммерческими и имеют право только предоставлять кредиты. В отличие от Микрокредитных Фондов, они принадлежат своим акционерам, которые решают, как использовать прибыль. Минимальный капитал должен составлять \$10,000.
- *Микрокредитные Сберегательные Организации* являются коммерческими и могут выдавать кредиты и принимать вклады от физических и юридических лиц. Минимальный капитал должен составлять \$100,000.

4.40 Все три институциональных типа должны быть зарегистрированы в Министерстве юстиции, получить лицензию у НБТ и находиться под его контролем. Пока только 20 неправительственных организаций получили лицензии как Микрокредитные Фонды, одна зарегистрирована как Микрокредитная Организация и ни одна организация не получила лицензию как Микрокредитная Сберегательная Организация.

4.41 На начальной стадии внедрения закона о микрофинансировании возникло несколько проблем. Во-первых, преобразование в регулируемую МФО заняло много времени (4-5 месяцев в среднем). В течение этого периода, МФО должны были приостановить предоставление кредитов. Во-вторых, все типы МФО, включая некоммерческие фонды, теперь должны были платить налоги (15-25%), в то время как раньше малые фонды не выплачивали налоги. В-третьих, МФО должны были каждые две недели отчитываться перед НБТ, что было неудобно для организаций, которые не принимают вклады.

4.42 Скорее всего большинство этих проблем носят временный характер и будут решены в будущем, потому что НБТ приобретает опыт работы с МФО и больше узнает об особенностях работы МФО по сравнению с коммерческими банками. До сих пор не ясны причины того, почему НБТ принуждает сотни малых кредитных МФО регулярно отчитываться. Это может закончиться тем, что многие МФО с филиалами по всей стране уйдут в подполье или прекратят свою деятельность, что будет способствовать стабильности финансовой системы, но очень дорого обойдется клиентам.

4.43 Скорее всего, в течении нескольких лет произойдет значительная консолидация микрофинансового сектора. Закон о Микрофинансировании открыл

МФО более широкий доступ к источникам финансирования, включая депозиты и коммерческие займы, и тем самым убрал основную преграду на пути к росту. Коммерческие займы будут в основном доступны только для крупных МФО. За прошедшее время только несколько банков сумели договориться о предоставлении финансирования на коммерческой основе, в основном от банков развития и фондов. ЕБРР предоставил кредит в \$ 1млн. для небанковских микрофинансовых организаций в странах раннего переходного периода (СРП)¹. По поводу второго кредита сейчас проходят переговоры с компанией Микро Инвест (МДТМ). ГТЦ предоставил три малых кредита для средних МФО, общим размером в \$100000. Все эти кредиты были предоставлены через Первый Микрофинансовый Банк. КАМФА еще раз оказал финансовую поддержку двум МФО в малых размерах через компанию Фронттиерс. К сожалению, ни одно учреждение не подало заявку на получение лицензии у Микрокредитной и Сберегательной Организации. Потенциал привлечения сбережений все еще остается незадействованным.

4.5 Лизинг.

4.44 Сфера лизинга все еще находится на стадии зарождения. Закон о лизинге был принят в апреле 2003 г. при помощи МФК в рамках проекта Центрально Азиатского Лизингового Учреждения (КАЛФ). Закон определяет рамки финансового лизинга и связанных с ним расчетов, в соответствии с международными стандартами. Компании, банки и МФО могут вести лизинговую деятельность. С лизинговых платежей, произведенных арендатором, НДС не удерживается. Однако, арендатор должен заплатить 20 % НДС на ввозимое техническое оборудование.

4.45 На данный момент только два банка, Тоджиксодирот и АИБ, занимаются лизингом. Тоджиксодирот Банк создал лизинговую компанию Нахуст Лизинг в декабре 2004 г. АИБ проводит лизинговые операции через свой кредитный отдел. Первый Микрофинансовый Банк выразил свою заинтересованность в развитии лизинговых операций. ИМОН является единственной МФО, которая занимается микролизингом. Согласно МФК, на сегодняшний день только 7 лизинговых операций проводятся банками, а 4-5 ИМОНОм. Банки выделяли на лизинг грузовики, оборудование и здания для строительства и сельхоз переработки. Размер стоимости сделок постепенно растет, составляя \$100000 - \$ 600000. Сроки лизинга варьируются от 3 до 5 лет с первоначальным взносом 30-40% от суммы необходимого оборудования. Процентные ставки составляют 22-24% годовых. По данным НБТ, общая сумма непогашенных лизингов в сентябре составила 6,6 млн. сомони (около \$ 2 млн.) в национальной валюте и 746000 сомони (около \$230000) в иностранной валюте. Суммы выплат у ИМОНа составляют около \$ 2500 со сроками лизинга 1,5 года.

4.46 Медленный рост количества лизинговых операций связан с задержкой принятия постановлений касательно бухгалтерии и налогообложения НБТ

¹ В рамках данной программы МФО выдаются средства, общей суммой в \$10 млн., из которых \$3млн. представлены в виде компенсационного кредита. \$ 1.5 млн. (1.15 млн. евро) будут предоставлены Taiwan ИКДФ через ФИИСФ, оставшуюся часть будет предоставлена СЕКО. ИМОН получил первую партию кредитов от учреждения.

Министерством Юстиции, а также с тем, что банки не полностью знакомы с этой финансовой операцией. Вторая фаза проекта Центрально Азиатского Финансового Учреждения поможет трем вышеупомянутым банкам в развитии и улучшении лизинговых процедур. Будут проведены 10 курсов с международными специалистами по лизинговым операциям и профессионалами, в основном из России и других стран СНГ. Темы тренингов включают корпоративное управление, бухгалтерский учет, риск менеджмент, кредитный анализ, маркетинг и кадровое управление. КАЛФ также предоставит долгосрочное финансирование участвующим банкам для расширения спектра лизинговых операций, когда банки наладят удовлетворительные процедуры работы. Проект начался в августе 2005 г. и продлится 3 года.

4.6 Банковское Кредитование Сельского Хозяйства.

4.47 По данным НБТ, на долю сельского хозяйства приходится около 60% всего непогашенного кредитного портфеля в 2005 г. Предполагается, что 90% будут переданы в хлопковый сектор. В то время, как большая часть хлопкового долга числится за Кредит Инвестом, коммерческие банки обладают ограниченным количеством кредитов (около \$ 12 млн.) для фермеров, выращивающих хлопок, без задолженностей (АБР, 2004 а). Банки делают упор на крупные хозяйства, главным образом на коллективные дехканские хозяйства. Затем они предоставляют кредиты для дилеров производственных ресурсов. При ТМСЕФ к концу 2005 г. только 0,25% общего распределения пошли в сельскохозяйственный сектор. 1,8% было предназначено для переработки продуктов питания и напитков.

4.48 Ограниченная сеть филиалов в сельских районах у большинства банков является одним из главных проблем для расширения финансовых возможностей в этой области. Как это видно из таблицы 26, только государственный Амонат Банк и бывший государственный АгроИнвест Банк имеют достаточно широкую сеть филиалов в сельских районах. Эта сеть осталась еще с советских времен, и была создана не с целью получать прибыль, а по политическим причинам и из-за необходимости расширения областей распределения денежных средств. Амонат Банк продолжает работать как фискальный орган государства. У него имеется 5 региональных представительств, 69 отделений и 497 банковских касс, каждая из которых подчиняется вышестоящему уровню.

4.49 Орион Банк является третьим крупнейшим банком по разветвленности сети.

Таблица 26: Сеть филиалов Коммерческих банков

Банки	Количество филиалов	Количество офисов ¹
ОАО «АгроИнвест Банк»	61	-
ОАО «Орион Банк»	30	-
Амонат Банк	5	69
ОАО «Тоджиксодирот Банк»	9	-
ЗАО «Таджпром Банк»	12	-
ОАО «Сохибкор Банк»	1	-
ЗАО «Кафолат Банк»	3	-
ОАО «Банк Эшката»	8	-
Филиал Тижорат Банка в Душанбе	-	-
ЗАО «Банк Олимп»	1	-
ЗАО «Инвест Банк»	-	-
ЗАО «Первый Микрофинансовый Банк»	2	-

Источник: НБТ, 2006.

4.50 Только два банка проводят активную деятельность в предоставлении кредитов для сельхоз производства и переработки: АгроИнвест Банк и ТоджикСодирот Банк (ТСОБ). Последний присоединился к ТМСЕФ в 2004 г., в то время как первый был принят только в марте 2005 г.

4.51 *АгроИнвест Банк*. АИБ был отделением Агропром Банка СССР, который занимался предоставлением финансовых средств сельхоз сектору до распада Советского Союза. В 1992 г. АИБ был утвержден как акционерное общество. В 1990-х гг. его обвиняли в предоставлении большей части кредитов для хлопкового сектора из внешних источников, что привело к его банкротству в 2003 г. После реорганизации и передачи кредитного портфеля хлопкового сектора КредитБанку, АИБ начал работать как коммерческий банк. Банк планирует стать полностью диверсифицированным, универсальным, предоставляющим широкий выбор продуктов для корпоративных и частных клиентов, а также представителей малого и среднего предпринимательства. Акцент ставится на расширение существующих и создание новых продуктов, включая диверсифицированные кредитные операции, лизинг, факторинг, введение смарт-карт и услуг Интернет, финансирование торговых проектов и тд. Кредитный портфель будет в скором времени диверсифицирован с учетом кредитования микро и малого предпринимательства, как в городах, так и в сельских районах.

4.52 АИБ имеет 4 региональных представительства и 56 местных отделений в большинстве районов страны. Однако, головной банк строго контролирует действия филиалов и право выдачи кредитов предоставляется только для кредитов до \$10000 - для банков с наилучшими показателями. Централизация и другие проблемы затрудняют быстрое принятие решений по выдаче кредитов в сельских филиалах.

¹ Офисам не требуется лицензия НБТ и они могут проводить операции с наличностью, включая выдачу кредитов и проём вкладов.

4.53 К концу 2005 г., АИБ был вторым банком по объёму акций (\$12,6 млн.) и величине общих активов (\$68,4 млн.), после Орион Банка. Три четверти кредитного портфеля занимают кредиты, выдающиеся частным компаниям, в то время как 20% занимают кредиты, выдающиеся частным предпринимателям, и 1% составляют потребительские кредиты. Хотя сумма половины всех непогашенных кредитов составляет менее \$1,000, их объём составил только 1 % от общего объёма непогашенных кредитов. Половина общего объёма состоит из крупных кредитов с суммой свыше \$100,000. Только одна треть непогашенных кредитов имела срок погашения более 6 месяцев, с максимальным сроком погашения до 3 лет. Приблизительно 30 % кредитного портфеля приходится на кредиты для сельского хозяйства, включая первичное производство и переработку.¹

4.54 Значимость депозитов как источника финансирования выросла. Депозиты теперь составляют больше половины общего капитала. Наряду с общими тенденциями в банковской системе, три четверти депозитов хранятся в долларах США и приблизительно половина из них - срочные депозиты. Большая часть депозитов мобилизована в Душанбе. Вместе с тем, АИБ должен использовать своё сравнительное преимущество в сельской мобилизации депозитов при помощи широкой сети филиалов.

4.55 Полевые посещения региональных отделений АИБ в Курган-Тюбе, Худжанте и Кулябе составили некоторое представление о их сельскохозяйственных кредитных операциях. Они также выявили некоторые различия в подходе к сельскому и сельскохозяйственному кредитованию и структуре портфеля в разных регионах.

4.56 В *Курган-Тюбе* общий объём кредитного портфеля составил 5,5 млн. сомони, из которых только \$26,000 и 42,000 были предоставлены ДХ. Директоры филиалов заявляли, что ограниченное количество и высокая стоимость препятствует расширению сферы кредитования для фермеров. АИБ устанавливает процентные ставки 24-30 %, в то время как кредиты, предоставляемые инвесторами в хлопковый сектор выдаются под 12-18% годовых. Филиал оценил объём спроса в \$55,000 для овощеводческой, \$300000 для животноводческой деятельности,² и \$125 000 для малой переработки. Эти данные основаны на оценке заявок на получение кредита, которые поступили от клиентов. Филиал так же отметил значительный спрос на услуги у фермеров, выращивающих хлопок, без задолженностей, прежде всего коллективных ДХ и индивидуальных ДХ, которые находятся в поисках других источников финансирования помимо кредитов, выдаваемых этими инвесторами.

4.57 АИБ полагает, что ему придется предложить кредиты с более низкими процентными ставками, чтобы иметь возможность выйти на рынок кредитования

¹ Если не имеется других отметок, то указанные данные относятся к концу 2004 г.

² Несколько ДХ в регионе на данный момент вкладывают инвестиции в производство животноводческой продукции как во второстепенную деятельность. АИБ будет сокращать выдачу кредитов тем фермерам, которые имеют по 10-12 поголовья скота и хотят расширить свою деятельность. Кредиты будут выдаваться на 12 месяцев с графиком ежемесячной выплаты процентов и кругового погашения основной суммы в конце срока погашения.

сельского хозяйства. Из-за длительного срока погашения кредита (более одного года в случае финансирования сферы выращивания хлопка и животноводческой деятельности), финансовые затраты создавали бы ограничения для большей части потенциальных клиентов. Спрос на кредиты со стороны фермеров и переработчиков чувствителен к процентной ставке кредитов.

4.58 В *Согдийская области*, АИБ имеет 14 филиалов и владеет кредитным портфелем в размере \$9 млн., приблизительно половина которого предоставлялась для сельскохозяйственного производства и обработки. \$3 млн. предоставлялся 52 заемщикам в хлопковом подсекторе, включая большие и средние хозяйства, инвесторов и переработчиков. Еще \$1млн. предоставлялся фабрикам, выпускающим консервированную продукцию из фруктов и овощей, а так же фабрике, выпускающей стеклянные банки для консервирования. Около \$500,000 предоставлялось фермерам, выращивавшим овощи, зерновые культуры и выпускающим животноводческую продукцию. АИБ также начал финансировать пасечников, которые получили призы в Лондоне за высокое качество меда. У всех кредитов срок погашения составляет свыше 1 года. Спрос на срочные кредиты низок, из за высоких процентных ставок. АИБ планирует ввести срочные кредиты в 2006 г. с более низкими процентными ставками.

4.59 Региональное отделение в Кулябе контролирует 7 филиалов. 13% его общего портфеля находятся в сельскохозяйственном секторе. ТППМСП начал работать в октябре 2005 г. До начала работы ТППМСП, региональный директор филиала содействовал кредитованию в сельскохозяйственной отрасли. Основное внимание уделялось малым фермерам (индивидуальные и семейные ДХ), которые считаются более надежными и менее опасными клиентами. Кредиты до \$1000 и выше, обеспеченные личными гарантиями, не требуют материального или имущественного залога. Поручительства от трех физических лиц или одного юридического лица являются достаточными. Эта практика была введена два года назад в Кулябском региональном отделении и недавно была включена в общую политику АИБ. По словам директора филиала, другие банки не предоставляют таких услуг.

4.60 Отделение также выдает кредиты людям, которые хотят мигрировать в Россию, используя их членов семьи как гарантов возвратности кредита. Кредит возмещается через денежные переводы. Процентные ставки для кредитов в сельском хозяйстве составляет 2,5% в месяц для клиентов из сельского сектора, и 3 % для клиентов вне его. Директор филиала приветствовал новшества ТППМСП. Он выразил интерес к получению дополнительного финансирования и технической помощи, чтобы расширить кредитный портфель для сельского хозяйства.

4.61 *Тоджиксодирот Банк*. Современный ТСОБ был учрежден в 1990 г. как Таджикское отделение Внешэконом Банка¹ СССР. В 1992 г., он получил лицензию НБТ на проведение банковских операций. Главный офис ТСОБ расположен в Душанбе. Банк

¹ Банк специализировался на финансировании импорта и экспорта товаров.

имеет 9 отделений в основных городах Таджикистана и охватывает все области¹. Банк является четвертым крупнейшим банком по количеству акций, и третьим по количеству активов. Он присоединился к ТППМСР в 2004 г.

4.62 ТСОБ предоставляет кредиты в сферу сельского хозяйства в течение нескольких лет, уделяя большое внимание кредитованию хлопкового сектора. Доля сельскохозяйственного кредитования составила приблизительно 25% от общего непогашенного кредитного портфеля банка.² Большая часть этих кредитов выделяется крупным фермерам и фермерским ассоциациям, а так же хлопковым инвесторам и хлопкоочистительным фабрикам (80-90%). Только небольшой процент выделяется малым хозяйствам, работающим в не хлопковом секторе, а занимающимся производством фруктов и овощей. Крупными кредитами управляет головной офис, а малыми кредитами управляют сами филиалы. Процентная ставка для кредитования в сельскохозяйственной сфере составляет приблизительно 18% в год, и 35% для кредитов другого характера.

4.63 Банк выдает кредиты только тем фермерам, у которых нет непогашенных долгов перед инвесторами, работающими в хлопковой отрасли. В качестве имущественного залога могут служить хлопковые запасы, здания, техника, транспортные средства, земельные свидетельства, золото, справка о зарплате, поручительства независимых лиц. В сфере кредитования хлопкового сектора выплаты производятся с помощью поэтапной системы. Доходы от продаж перечисляются на замороженные счета и могут использоваться только с разрешения банка. У ТСОБ не было никаких задержек по выплате сельскохозяйственных кредитов ни в сегменте малых кредитов, ни в сегменте больших. Это вызвало интерес к расширению сферы кредитования в сельскохозяйственном секторе, включая лизинг оборудования через дочерние компании, но нехватка финансирования стала основным препятствием. В случае, если банк захочет увеличить сферу своего сельскохозяйственного кредитования, появится еще одна трудность - ограниченная сеть филиалов.

4.7 МФО, предоставляющие кредиты для сферы сельского хозяйства.

4.64 Несколько МФО работают в сельских районах в течение нескольких лет. Это позволило им накопить опыт и знания о секторе сельского хозяйства и связанной с ним деятельностью. В целом, кредиты МФО все еще характеризуются ограниченной степенью дифференцирования продукта (главным образом групповое кредитование), и высокими операционными затратами. Групповые кредиты остаются доминирующим видом предоставляемых кредитов и характеризуются жесткими сроками и условиями. Клиенты должны пройти несколько этапов кредитования, чтобы получить доступ к

¹ 2 отделения находятся в Душанбе, 2 - в Худжантеском области, 4 - в Хатлонской области, и 1 - в ГБАО.

² Были получены разные данные о размере кредитного портфеля ТСОБ в области сельского хозяйства. По данным АБР (2004а), сумма общих кредитов, выданных 20 частным хлопковым фермерам и 20 фермерским ассоциациям, составила 19 млн. сомони. По данным, собранным в ходе миссии ФАО в июле 2005 года, общий непогашенный кредитный портфель в 2004 г. составил 18 млн. сомони, 6 млн. из которых были выданы для сельской экономики.

кредитам на сумму \$500-1000. Средние размеры займов составляют \$300-400. Однако, постепенно внедряется система индивидуальных кредитов с гибкими графиками выплаты, в связи с большим спросом на этот продукт. Индивидуальные и групповые кредиты весьма дорогостоящи, их ежемесячные процентные ставки составляют 3,5 % и выше, плюс затраты на подачу заявления. Несмотря на высокую стоимость, оба типа все еще пользуются большим спросом. Расширение кредитного портфеля на данном этапе ограничено нехваткой капитала, а не размером рынка или ценами. Большие объемы кредитов и увеличивающаяся конкуренция, вероятно, увеличат дифференцирование продукта и снизят цены.

4.65 Несколько МФО уже финансировали производство животноводческих сельскохозяйственных продуктов, и остальные МФО также работают в этом направлении. По данным АМФОТ, 36% общего непогашенного кредитного портфеля МФО выдавались для производства животноводческой продукции и откорма скота, что является доминирующей деятельностью. 4,2% кредитного портфеля выдавались на развитие растениеводства, главным образом, для производства тепличных овощей. Большинство клиентов - малые производители на домашних участках. Среди МФО, выделяющих существенную долю кредитования для сельскохозяйственной и животноводческой деятельности, можно выделить АСТЕД, Хумо, МДТМ-АСДИ/ВОСА (сейчас Микроинвест), Фонд Развития, Ситорай Найот (сейчас Имконият), Орион (сейчас Боршуд), Миллениум, JOVID, Мехрагез и АСТІ. Кроме того, несколько МФО недавно ввели кредитные продукты для сельского хозяйства (например, ИМОН, ФИНКА), что происходит наряду с развитием индивидуальных кредитов.

4.66 В течение миссии были проведены встречи с представителями трех МФО. Ниже представлены их главные особенности в обобщенном виде, с учетом деятельности в сфере сельскохозяйственного кредитования.

4.67 **ИМОН** получил свою лицензию, зарегистрировавшись как Кредитный Фонд в 2005 г. Он возглавил микрокредитную программу Национальной Ассоциации Деловых Женщин, начатую в 1999 г., до сих пор финансируемую Корпусом Милосердия (при содействии ЮСАИД), который также оказывает и техническую поддержку. Помимо главного представительства, расположенного в Худжанте, существует еще три филиала, расположенных в Шаартузе (Хатлонская область), Душанбе и Худжанте, и 14 офисов. С июля 2005 г. ИМОН работает как микрокредитный фонд, имея около 10000 активных клиентов. Общий объем непогашенного кредитного портфеля на декабрь 2005 г. составил \$3,5 млн. Качество портфеля хорошее; его риск составляет 0,75 % за 30 дней. Большинство клиентов занято в сфере торговли, приблизительно 7% - в сфере услуг и производстве и приблизительно 20% - в сельском хозяйстве. 60% клиентов - женщины.

4.68 Начало кредитованию сельскохозяйственной отрасли было положено в 2004 г., при финансировании КИДА, в рамках проекта, нацеленного на укрепление производства и переработки овощей в четырех районах Согдийской области. Проект состоит из трех компонентов: i) создание и расширение услуг для малых производителей овощей; ii) развитие бизнеса и финансирование малых и средних

производителей овощей; iii) предоставление услуг кредитного финансирования для производителей овощей. Первые два компонента были разработаны МЕДА, в то время как ИМОН заключил контракт на осуществление третьего компонента. С этой целью, ему выделили 1 млн. канадских долларов (около \$625,000), \$350,000 из которых он уже получил (см. Приложение 5).

4.69 ИМОН использовал существующие индивидуальные и групповые кредиты, чтобы удовлетворить требованиям овощеводов. Кредиты для сельского хозяйства имеют льготные периоды до трех месяцев, срок погашения групповых кредитов был продлен с 6 месяцев до 1 года. Также выдаются индивидуальные кредиты, размером от 1500 до 12000 сомони, со сроком погашения до 18 месяцев и льготным периодом до 3 месяцев. Ежемесячная процентная ставка составляет 3,5% и 1,5% комиссионных. В качестве залога могут использоваться здания, машины, лесоматериал и поручительства. Общая сумма индивидуальных кредитов, в рамках проекта КИДА, составляет \$170000, из которых \$73000 были выданы 27 заемщикам. Средний размер кредитов составляет около \$3000. Главными объектами финансирования являются ирригационные насосы, теплицы и оборотный капитал для овощеводов и перерабатывающих компаний. Больше 2/3 капитала будут выданы в виде групповых кредитов. Группы состоят из 4-12 членов и служат только как механизм коллективной ответственности, заменяющий имущественное обеспечение залога. Групповые кредиты выдаются на основе платежеспособности каждого члена. Кредиты размером от 900- до 4500 сомони могут быть выданы сроком на 4-12 месяцев.

4.70 Отделение ИМОН в Душанбе планирует профинансировать производство томатов на участках, размером 200 га, в малых дехканских хозяйствах. В ИМОН обратился крупный иностранный инвестор – он открыл крупный завод по переработке помидоров недалеко от Душанбе, начало работы которого запланировано на 2006 г. Компания ГЕХА Фуд (Приложение 4) готова купить определенное количество помидоров по гарантируемой цене и при соответствии определенным требованиям качества. ИМОН принял на работу агронома, который поможет создать кредитный продукт и вести контроль над кредитными операциями.

4.71 Как было упомянуто в главе 3.4, ИМОН также начал предоставлять микролизинговый продукт. Однако пока был профинансирован только лизинг несельскохозяйственного оборудования. Главной проблемой является отсутствие сельскохозяйственного оборудования, которое будет постепенно импортировано по принципу очередности.

4.72 Следует отметить, что средние МФО, работающие только в нескольких сельских районах, часто имеют значительный опыт работы с кредитованием в сфере сельского хозяйства. Они также могут предоставлять нематериальные услуги, которые до сих пор предоставляются только НПО или программами, при которых создаются МФО. Эти МФО, финансовые и институциональные стороны которых должны быть тщательно проанализированы, в принципе могут участвовать в проектах сельского финансирования и иметь доступ к технической помощи и финансовой поддержке для развития продуктов. Это послужило бы стимулом для конкуренции и внесло бы свой

вклад в усиление диверсификации кредитных продуктов и механизмов их предоставления. На данном этапе пока еще не ясно, какие МФО смогут предоставить самые подходящие продукты клиентам, занятым работой в сельском хозяйстве. Даже в случае возможных слияний некоторых малых МФО или объединения их кредитных портфелей в более крупные организации, инновационные и успешные подходы, вероятно, будут сохранены и улучшены.

4.8 Согдийская служба сельского хозяйства (СогдАгроСерв) – поставщик услуг, принадлежащий фермерам

4.73 Согдийская агро-служба (САС) была создана в апреле 2002 г. как акционерное общество в рамках проекта по разработке модели фермерских владений (МФВ), при финансировании МФК и СЕКО. Ее целью является поиск альтернативы для зависимости фермеров от хлопковых инвесторов и создание компании, принадлежащей фермерам, которая предоставляет финансовые и нематериальные услуги производителям хлопка. САС была создана при участии 365 акционеров – фермеров, на базе 14 дехканских хозяйств, которые в совокупности владели приблизительно 1 200 га земли с земельными сертификатами.¹ САС расширилась в 2004 г., членство выросло до 1085 акционеров из 130 дехканских хозяйств, владеющих 2400 га земли. Средний размер фермы был 10 и 15 га, а крупнейшее хозяйство владело около 300 га земли.

4.74 САС имеет 3 сферы деятельности:

- Финансовая - предоставление сезонных и срочных кредитов акционерам и другим лицам;
- Услуги по сбыту хлопка для клиентов этой и других сфер;
- Розничная продажа производственных ресурсов (удобрения, семена, техника и т.д.)

4.75 САС предоставляет кредиты на приобретение производственных ресурсов, как для своих акционеров, так и для других лиц. Выяснилось, что САС является одним из первых кредиторов, которые предоставляют ссуды дехканским хозяйствам наличностью, а не в виде 100% ресурсов. Размеры кредитов составляют от \$1,000 до 50000, а в среднем - около \$8,000. Процентная ставка для акционеров составляет 14% годовых, а для не акционеров - 16%. Сезонный кредитный портфель составляет 80% от общего кредитного портфеля, и эти кредиты были выданы, в среднем, сроком на 14 месяцев. Кредиты на выращивание других сельхоз культур (не хлопка), выдаются под 20% годовых из-за более высокого уровня риска, учитывая, что САС не занимается их сбытом. Все кредиты полностью обеспечены залогом. Заемщики должны указать, что они имеют свидетельства на использование земли, зарегистрированные в налоговых учреждениях, и что они в состоянии заплатить налоги, платы за использование водных ресурсов, а так же вносить взносы в пенсионный фонд.

¹ В среднем, на каждом гектаре работают 1,35 человека, в каждой семье в среднем 6 человек, поэтому 1200 гектаров обеспечивают почти 10000 человек.

4.76 В сельскохозяйственных сезонах 2002 и 2003 гг., в общей сложности 70 кредитов были выделены более 1000 фермерам, на общую сумму \$550000. На 31 марта 2004 г., 77 кредитов остались непогашенными, размером \$220,000. В 2002, 2003 гг. все выплаты основных сумм и процентов производились заранее или в срок. Помощь в организации сбыта продукции, которую САС предоставляет фермерам, считают гарантией хорошей возвратности кредитов.

4.77 Однако финансовая ситуация ухудшилась в 2004 г. из-за плохих погодных условий и упадка цен на хлопок, что сократило прибыльность урожая. \$300,000 от общего объема непогашенного кредитного портфеля в \$1,2 млн., не были выплачены. Концентрация высокого риска для кредитного портфеля – большая часть заёмщиков проживают в двух районах, доход которых главным образом зависит от урожая хлопка – делает САС уязвимым перед возможным риском, затрагивающим прибыльность производства хлопка. В ответ на низкие способности фермеров выплачивать кредиты, отмеченные в 2004 г., была произведена более тщательная оценка клиентов и объемы кредитов были снижены. В 2005 г. так же преобладали плохие погодные условия, что привело к такому же уровню урожайности, как и в предыдущем году. При более жестком контроле над кредитами и умеренном росте цен на хлопок, предполагается, что все кредиты в 2005 г. и 50% непогашенных кредитов 2004 г. будут погашены в процессе реструктуризации кредитов в среднесрочные.

4.78 На фоне текущего упадка прибыльности хлопкового производства у большинства заемщиков, САС стал усиленно способствовать диверсификации других сельхоз культур. В 2006 г. такими культурами должны стать сушеные помидоры и экспортные продукты для Турции, соя для употребления в пищу и изготовления масла, как для местного, так и для экспортного рынка, арахис и/или сладкая или мелкая кукуруза для экспорта на рынок кондитерской продукции, в зависимости от результатов изучения рынка. Приложение 2 содержит дополнительную информацию о САС.

5. ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ РЫНОК ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ В СЕЛЬСКИХ РАЙОНАХ

5.1 Сельскохозяйственный сектор, страдающий от недостатка финансирования

5.1 Предыдущие главы этого отчета показали, что сельскохозяйственное производство и сектор перерабатывающей промышленности в Таджикистане – сильно недофинансированы. Инвестиции на уровне хозяйств, для пересадки фруктовых садов и виноградников или замены непригодных ирригационных систем и техники, отсрочиваются. Небольшой уровень инвестиций и недостаток производственных ресурсов приводят к низкому и непостоянному уровню урожайности и дальнейшему ухудшению состояния активов и доходности ферм. Перерабатывающие предприятия продолжают работать с устаревшим оборудованием советских времен, которое способствует низкой эффективности переработки и неспособности соответствовать стандартам качества, требуемых экспортными рынками и высшими уровнями

внутреннего рынка. В виду отсутствия срочного финансирования, уровень инвестиций у фермеров и переработчиков в основном определяется способностью мобилизовать собственные капиталы из оставшейся прибыли, личных сберегательных или неофициальных источников финансов. Интервью с дехканами (крестьянами) в течение миссии показали, что иногда прибыль от несельскохозяйственной деятельности, импортной или экспортной торговли, инвестируются в дехканское хозяйство. Даже доступ к финансам оборотного капитала для хлопкового производства ограничен для небольшого количества хозяйств.

5.2 При учете изложенной выше информации, анализ АБР по оценке долга хлопкового производства (2004b) установил общие потребности в инвестициях, размером \$700 млн. на следующие семь лет, что составляет \$100 млн. в год, чтобы выдержать 6-7 процентные темпы роста сельскохозяйственного сектора¹. Кроме того, требования оборотного капитала оценены в \$90 млн. и более.

5.2 Потенциал и трудности расширения возможностей финансирования в сельской местности

5.3 Предел того, пока банки и микрофинансовые учреждения могут справляться с этим латентным спросом, и расширение возможностей финансирования в сельской местности зависят от следующих трех факторов:

- 1) Доходность сельской экономики и особенно сельскохозяйственного производства и переработки.
- 2) Наличие благоприятной правовой, экономической и политической окружающей среды для финансового посредничества и роста сельской экономики.
- 3) Способность финансовых учреждений эффективно выполнять свои функции финансового посредничества, развивая ориентируемые на клиента продукты и услуги, которые позволяют мобилизовать внутренние средства и делать их доступными для важных инвестиционных целей по низким ценам.

5.4 В предыдущих главах этого отчета рассматривался потенциал сельскохозяйственного производства и переработки, а также и значительные трудности, с которыми сталкиваются фермеры и предприниматели. Хорошо разработанные финансовые услуги могут способствовать экономическому разнообразию и лучшей интеграции различных участников в подсекторе и ценовой цепочке. Однако финансовых возможностей не хватает для развития этих процессов, которые необходимо стимулировать с помощью предпринимательской инициативы, и поддерживать путем создания благоприятной институциональной и политической

¹ \$500 млн. из этой суммы выделено для ирригационной инфраструктуры, \$60 млн. - для сельхозтехники, \$45 млн. - для хлопко-перерабатывающей индустрии и \$20 млн. - для перерабатывающей индустрии. Потребности в рабочем капитале оцениваются в \$75 – 80 млн. для хлопка и, по крайней мере, \$15 млн. для хлопковых культур на орошаемых землях.

среды. Важные политические проблемы препятствуют прибыльности и диверсификации сельской экономики. Наиболее значительные, из рассмотренных в этом отчете, включают:

- Долг в сфере производства хлопка и соответствующие политические проблемы в этом секторе.
- Ограниченные результаты земельной реформы и реструктурирования хозяйства с целью создания всеобъемлющего и безопасного доступа к земле, улучшенные операционные структуры хозяйств и земельного рынка.
- Правовые, законные и институциональные проблемы проведения безопасных трансакций, в частности использования земли в качестве имущественного залога.

5.5 Правительство признало эти проблемы и сейчас их решают с различными инициативными группами, поддерживаемыми донорами, и рабочими группами с заинтересованными сторонами. Темп и результат этих усилий трудно предсказать, но прогресс по земельным и хлопковым долговым проблемам вполне вероятен в течение следующих трёх лет.

5.6 Другие факторы, ограничивающие развитие сельскохозяйственного производства и переработки, касаются плохой интеграции подсекторов и связанных ценовых цепочек, как это происходит в случае с производством фруктов, овощей и молочных продуктов. Фермеры сталкиваются с трудностями при попытке достичь необходимого качества и количества производственных ресурсов. Переработчики не получают надежной и постоянной поставки сырья необходимого качества. Дополнительная информация и координация действий различных участников процесса могут улучшить ситуацию. Более открытый доступ к финансовым услугам мог способствовать консолидации и интеграции производства, поставке производственных ресурсов, сбыту, переработке и экспорту сельскохозяйственных продуктов. Однако, на фоне существующего уровня прибыльности, подобные финансовые требования должны быть детально описаны.

5.7 Третий тип ограничений связан с неточными сведениями о размере внутреннего рынка сельскохозяйственных продуктов и потенциале для модифицирования экспортных условий. Внутренний рынок ограничен низким доходом на душу населения и низким показателем урбанизации. Местные рынки в сельских районах часто малы из-за широко распространенного доступа сельских домохозяйств к маленьким участкам земли для производства продуктов питания. Кроме того, географическая изоляция и плохие транспортные связи, особенно в течение зимних месяцев, препятствуют ускоренной интеграции рынка. Улучшенный доступ к традиционным и новым экспортным рынкам, а так же замещение импорта в дорогостоящих сегментах внутреннего рынка, требует приложения совместных усилий различных участников ценовой цепочки и правительства. Правительство могло бы поддержать эти процессы путем улучшения деловой среды, например, упрощая требования к выдаче лицензий и уничтожая другие нетарифные барьеры для торговли.

5.3 Несоответствия между текущим спросом и предложением.

5.8 Несмотря на структурные ограничения и предупреждения, спрос на сельские кредитные и депозитные продукты намного превышает предложение. По данным АМФОТ, текущий общий объём непогашенного кредитного портфеля микрофинансовых учреждений составляет \$8,2 млн., предоставленный приблизительно 84000 заемщикам (январь 2006 г.). Если к этой сумме добавить еще 15000 активных заемщиков микрофинансовых организаций, не являющихся членами АМФОТ¹, общее количество активных клиентов МФО составит около 100000.

5.9 Возможно половина этих кредитов были выданы сельским домохозяйствам и некоторым малым дехканским хозяйствам в сельскохозяйственных или связанных с ним целях. При этом необходимо учитывать, что существует 700000 домашних участков и 27000 крестьян. Кредиты в основном выдаются большим и коллективным ДХ и перерабатывающим компаниям. Маленькие и средние ДХ являются группой с наименьшим доступом к кредитам. Кроме того, спрос от производителей на домашних участках или на арендованной вряд ли будет удовлетворен из-за высокой доли в выпуске сельскохозяйственной продукции и сильном росте производства.

5.10 Разница между спросом и предложением должна оцениваться не только с точки зрения количества. Важным является также и качество существующих финансовых услуг и их способность удовлетворить главные особенности спроса. Предыдущая глава показала, что сфера предоставления кредитов банков остается плохо развитой, несмотря на некоторые похвальные исключения и успехи деятельности ТППМСП в городских областях. Кроме того, продукты и процедуры не соответствуют потребностям фермеров и других маленьких и средних предприятий в сельских районах. Большинство кредитов краткосрочны и имеют высокие процентные ставки. Эти особенности продукта не соответствуют более длинным циклам производства сельского хозяйства и более длительным периодам амортизации для инвестированного капитала. Быстрые процедуры подачи заявления на получение кредита и своевременная выдача денег находятся в критическом состоянии для сезонного кредитования области сельского хозяйства, с учетом его зависимости от погодных условий и вегетационного периода. Задержки означают потери для фермеров, если производственные ресурсы или сельхозтехника не могут быть приобретены вовремя. Тем не менее, процедуры подачи заявления на получение кредита и процедуры рассмотрения и одобрения проходят медленно и имеют бюрократический характер. Большая зависимость от залогового обязательства, формальные записи и бизнес-планы являются громоздкими и часто трудно выполнимыми для малых и средних предпринимателей в сельских районах. Расстояние до филиалов банка также увеличивает затраты заемщика.

5.11 Эти недостатки мешают многим фермерам и другим сельским предпринимателям запрашивать кредиты. Кроме того, банки имеют плохой имидж среди клиентов сельских районов. Широко распространено мнение, что банки не заинтересованы в сотрудничестве с сельскими клиентами. Бюрократизм процедур

¹ Данные основаны на оценке АБР (апрель, 2005 г.)

подачи заявок на кредиты также является весьма распространенной проблемой. Согласно опросу МФК ПМСБ по оценке деловой среды, приблизительно 25% респондентов, которые получили кредиты из банков, указали, что они должны были сделать неофициальные платежи (взятки) банковским служащим в размере 12% от суммы кредита (МФК, 2003). Из тех, кто не получил кредиты, недостаточность залога была главной причиной отказа в предоставлении кредита, после отказа дать взятку, а также плохо разработанного бизнес плана.

5.12 МФО имеют более престижный имидж и могут быстро обработать заявления на получение кредитов. Однако, большинство их кредитов маленького размера, краткосрочны и подчинены строгим процедурам группового кредитования. Эти продукты позволяют финансировать небольшую сельскохозяйственную деятельность с быстрым товарооборотом, например, такие области как откорм скота, производство и переработка овощей, но не подходят для деятельности с более длительным сроком развития и требованиями больших капиталовложений.

5.13 Удобные сберегательные продукты - другая слабо развитая область сельского финансирования. Широко распространенные вложения сельских домохозяйств в домашний скот указывают на потребность в сберегательных учреждениях. В сельских районах, мобилизация депозитов ограничена слабо развитой сетью филиалов большинства банков. Ограничения на изъятия наличности и периодическая нехватка наличных в банках делают вклады в банки менее привлекательными. МФО до сих пор являются только кредитными учреждениями, потому как ни одна из них еще не получила законное разрешение принимать депозиты. Сберегательные учреждения, такие как кредитные союзы, пока не существуют, из-за отсутствия подходящих правовых рамок.

5.4 Типы и размеры спроса

5.14 Учитывая вышеизложенное, существует две основных доли рынка. Первая доля состоит из сельских домохозяйств и маленьких ДХ, имеющих менее 5 га земли и работающих на арендованной земле. Потенциальные клиенты в этой доле рынка обычно заняты интенсивным производством дорогих сельхоз продуктов, таких как тепличные овощи, откорм скота, выращивание картофеля, производство молочных продуктов, а так же изготовлением продуктов специализированного рынка - мед, травы, и т.д. Это касается маленьких переработчиков и торговцев. Размеры кредита для этой доли рынка составляют \$300 и \$5000.

5.15 В настоящее время, МФО в основном предлагают очень маленькие групповые кредиты, с максимальными размерами менее \$1000. Недавние тенденции отмечают высокий спрос на большие индивидуальные кредиты от \$1,000 до \$3000. Несмотря на ограниченные особенности продукта и высокую стоимость, спрос на все типы кредитов МФО высок, и недавние темпы роста указывают, что на рынке все еще существует потребность в них. Дополнительная способность поглощения за следующие несколько лет может легко достичь \$2-3 млн. необходимо расширять портфель географически, чтобы избежать насыщенности местных рынков такими

сельскохозяйственными продуктами, как рогатый скот и овощи. По той же самой причине, новые продукты будут основой для поддержки роста и качества портфеля.

5.16 За среднесрочный период, увеличение сельскохозяйственного производства главным образом будет возможно благодаря дехканским хозяйствам различных размеров. Эти хозяйства имеют широкий доступ к земельным и водным ресурсам и находятся в лучшем положении и могут поднять экономику за счет роста производства путем механизации и внедрения современных методов производства и управления хозяйством. Большие дехканские хозяйства в основном полагаются на нанимаемых работников и свой капитал. Эти особенности дают право рассматривать их как малые и средние предприятия, а не как обыкновенных клиентов МФО.

5.17 Оценка размера потенциального рынка кредитов для малых и средних дехканских хозяйств (5-100 га) достаточно трудна из-за разнообразия этого сектора сельского хозяйства. Хозяйства различаются по своим организационным структурам и структурам управления, ресурсам финансирования, технологиям производства, связанным с этим ценовым системам и структурам урожайности, моделям производства сельхоз культур, свободе доступа на рынок и системе принятия решений. Однако можно обобщить возможные типы и размеры спроса на кредит малых и средних дехканских хозяйств, на основе некоторых показателей о производственных затратах и валовой маржи разных сельхоз продуктов, перечисленных в таблице 24. Эти данные были собраны Согдийской Аграрной Службой (САС). Они основаны на отчетах хозяйств – участников в двух районах Согдийской области¹. Большинство хозяйств – дехканские хозяйства со средними размерами участков 5 – 30 га.

¹ Детальный бюджет см. в Приложении 3

Таблица 27: Затраты и валовая маржа на различные сельхозпродукты в Согдийской области

Сельхозпродукт	Общий доход (\$/га)	Переменные затраты (\$/га) а	Краткосрочная валовая маржа (\$/га)	Фиксированные Затраты (\$/га) б	Долгосрочная валовая маржа (\$/га)
Хлопок	630	528	102	191	- 89
Пшеница	530	189	341	111	230
Кукуруза	1200	450	750	157	593
Мини-кукуруза	1490	1006	485	129	356
Соя	1278	428	850	221	629
Арахис	1576	524	1052	256	796
Люцерна	1040	447	593	197	396
Помидоры	1320	1029	291	183	108
Подсолнух	375	304	71	129	- 58
Лук	2100	1724	376	157	219
Картофель	2500	1198	1302	197	1105
Рис	1006	762	244	111	133

a) Включает затраты на технику, семена, удобрения, пестициды, транспортировку, так же как затраты на сезонный труд.

b) Включает налог и затраты постоянного труда, выделенные на эти цели

5.18 Таблица показывает, что прямые издержки производства находятся в диапазоне \$200 и \$600 на гектар для большинства хлебных злаков, семян масличной культуры и хлопка. Прямые издержки производства для лука, помидоров и мини-кукурузы значительно выше \$1,000 и \$1 800 на гектар. Косвенные затраты, такие как сельскохозяйственные налоги, оплата постоянного труда и обесценивание добавляют ещё \$200-300 на гектар. Долгосрочная валовая маржа положительна для большинства зерновых культур, варьируется в пределах \$100-\$1,000 при данной урожайности и ценовыми предположениями. Эти цифры могут значительно измениться в зависимости от местных условий производства, таких как разница урожайности и цен на производственные ресурсы и продукцию по регионам и временным рамкам. Приложенные бюджеты урожая включают анализ чувствительности, показывая доходность при разных ценах и условиях урожайности (см. Приложение 3).

5.19 Издержки производства также зависят от местных, определенных для хозяйства условий, таких как технологии производства, интенсивность вегетационного периода и семейный труд. У больших хозяйств существует стремление иметь больший доступ к технике, в то время как малые хозяйства в большей степени полагаются на семейный труд для того, чтобы выполнять хозяйственную работу. Одним из вариантов может быть предложение среднего спроса на производственные ресурсы в пределах от \$300 до \$ 500 на гектар, который может быть применим к широкому кругу хозяйств и к различным условиям. Предполагается, что приблизительные размеры кредитов могут быть оценены для хозяйств разных размеров. Хозяйству с 10 га может потребоваться

кредит в размере от \$3,000 до \$5 000, а хозяйству с 20 га потребуется от \$6000 до \$10000 на производственные ресурсы. Для производителей овощей, размер кредита на гектар может быть больше, но не многие хозяйства используют площадь более 1 га.

5.20 Кроме того, можно сделать грубую оценку спроса на инвестиционные кредиты, на основе платежеспособности и долгосрочной валовой маржи. Если долгосрочная валовая маржа (сумма трудовых затрат и налогов) составит \$200 на га, то свободный поток наличности размером \$140 на га (70% долгосрочной валовой маржи) может использоваться для выплаты кредита. Этот поток наличности позволил бы хозяйству площадью 10 га возмещать срочные кредиты суммой \$2,917 при 25% годовых на уменьшающейся основе чуть больше чем за три года. Это - консервативное предположение, основанное на относительно низкой валовой марже, без учета увеличения доходности от инвестиций. Таблица 24 показывает, что долгосрочная валовая маржа может быть значительно выше для некоторых зерновых культур. Однако из-за ограниченной информации о размерах рынка этих зерновых культур и их способности поглощать возрастающее производство, консервативный подход может вполне соответствовать.

5.21 Оценка размера потенциального рынка в секторе дехканских хозяйств может быть немного больше, чем при поверхностном изучении, учитывая отсутствие надежных данных относительно даже таких фундаментальных параметров, как количество различных типов дехканских хозяйств, размера их распределения и площади орошаемой земли. Кроме того, трудно оценить вместимость рынков готовой продукции и их способность поглощать продукты дополнительного производства без серьезного понижения цен.

5.22 Однако, более глубокий анализ будет проведен на основе доступных данных и некоторых предположений. По последним данным Государственного Земельного Комитета, 27000 ДХ все вместе занимают 60% общей пахотной земли. Однако чтобы сократить риск производства, мы можем сосредоточить свое внимание на фермерах, владеющих орошаемой землей. Учитывая отсутствие детальных данных, предполагается, что ДХ занимают 60% орошаемой земли, составляющей приблизительно 309 000 га. Экстраполируя на данных 2003 года относительно пропорции между коллективными и индивидуальными ДХ, предполагается, что приблизительно одна треть этой земли, 100 000 га, управляется малыми ДХ, размером менее 50 га.

5.23 Ввиду структурных ограничений, описанных выше, предполагается, что около 10% фермеров могли бы получать прибыль и быть достаточно кредитоспособными, чтобы брать кредиты на приобретение производственных ресурсов для 10000 га орошаемой земли. Если размер кредита варьируется в пределах \$300-\$500 на га, общий спрос на кредиты для оборотного капитала оценивался бы в диапазоне \$3 и \$5 млн. Кроме того, отмечен спрос на \$3млн. инвестиционные кредиты на 3 года, основанный на вышеупомянутых предположениях. Эта цифра не включает потенциальный спрос на кредиты для выращивания домашнего скота, переработки продукции и несельскохозяйственные нужды.

6. ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРЫ СЕЛЬСКОГО ФИНАНСОВОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

6.1 Общие особенности структуры

6.1 Ввиду структуры спроса и предложения на ссуды, было предложено, чтобы Сельское Финансовое Учреждение (СФУ) работало в двух различных направлениях. Первое направление (Направление А) будет работать через избранные коммерческие банки и его деятельность будет направлена на расширение существующего ТППМСП. Второе направление (Направление Б) будет работать через микро-финансовые учреждения в сельских районах, ведя финансовый учет о предоставленных кредитах для сельского хозяйства и связанной с ним деятельности.

6.2 Направление А будет фокусироваться на поддержке банков в развитии кредитных продуктов, нацеленных как на сельхоз сегменты малых и средних размеров (5-50 га), так и на другие малые и средние сельхозпредприятия, занятые в сбыте, переработке и поставке производственных ресурсов. Размеры кредитов будет в основном варьироваться в пределах \$5,000-20,000, но могут быть также предложены несколько большие ссуды, поскольку банки приобретают опыт в области кредитования не хлопкового сектора сельского хозяйства. Основываясь на опыте, приобретенном с ТППМСП, некоторые банки могут также предлагать меньшие ссуды клиентам в зоне работы их филиалов, предпочтительно в около городских и плотно населенных сельских районах. Большие ссуды для компаний, перерабатывающих сельхозпродукцию, будут постепенно увеличиваться до максимальных размеров, приемлемых в рамках работы с ТППМСП, от \$30,000 до 100 000.

6.3 Направление Б будет поддерживать МФО в расширении их существующих кредитных операций в сегменте микро и малого кредитования, в размерах от \$300 до \$5000. Главной целью будет повышение размера больших кредитов для физических лиц с более длинными сроками погашения, для рабочих и инвестиционных целей. Кроме того, новшества продукта, которые позволяют клиентам финансировать новые виды деятельности, кроме откармливания рогатого скота и растительного производства, должны также поддерживаться.

6.4 Такой диапазон размеров кредитов совпадает с нижним порогом кредитов ТППМСП для городских клиентов. Однако, большая часть существующих клиентов - розничные торговцы, работающие рядом с филиалами банка. Из-за ограниченной сети филиалов в сельских районах, большинство банков столкнется с трудностью охвата подобного сегмента клиентов в сельских районах. Главным исключением является АИБ, он имеет обширную сеть филиалов почти в каждом районе страны. Учитывая их досягаемость в сельской местности и опыт в сфере кредитования деятельности, связанной с сельским хозяйством, МФО имеют сравнительное преимущество по увеличению ссуд небольшим производителям, включая производителей, работающих на домашних участках и маленьких ДХ. Интервью и полевые исследования, проводимые в течение миссии, советуют банкам изменить свою позицию по отношению к клиентам из сельских районов. Сельскохозяйственное кредитование все

еще воспринимается как кредитование, выделяемое производителям хлопка и перерабатывающим компаниям. Кроме того, предпочтительной клиентурой банков являются большие фермы и юридические лица.

6.5 Если бы ФФС способствовал конкуренции между банками и МФО в доле ссуд, размером от \$1,000 до 5 000, это стимулировало бы производство новых продуктов и способствовало сокращению затрат клиентов.

6.2 Ключевые особенности продукта

6.6 **Краткосрочные ссуды** требуются для различных целей, например, для закупки семян и удобрений, корма, топлива, или оплаты наёмного труда и услуг техники, взятой на прокат. Они могут также использоваться для обеспечения хранения продуктов после снятия урожая для того, чтобы продать его позже по более высоким ценам, или для закупки производственных ресурсов, когда цены низки. Основные особенности проекта включают быстрый и небюрократический доступ, особенно для повторного займа в, и максимальную гибкость в вопросах, касающихся имущественного залогового поручительства, графиков выплаты и срока погашения кредитования. В то время как первые две особенности уже хорошо развиты, при существующем подходе ТППМСР к городским клиентам, последние две требуют некоторой корректировки.

6.7 Как было подчеркнуто в отчете, работа практически всех сельскохозяйственных предприятий сильно зависит от сезонности. Это очевидно в случае первичного производства урожая, но также касается производства домашнего скота, из-за ограниченности корма зимой. Сельхозпереработка зависит от наличия сырья, в то время как торговля сельскохозяйственными продуктами и производственными ресурсами связана с вегетационным периодом. Спрос на другие продукты и услуги сельской экономики также в значительной степени зависит от покупательской способности, генерируемой сезонной экономической деятельностью.

6.8 Вторая особенность состоит из более длинных экономических циклов, связанных с сельскохозяйственной деятельностью и более медленным оборотом капитала, по сравнению с торговлей или производством. Такая сельскохозяйственная деятельность, как производство зерен, комбикорма, семян масличных культур, картофеля, хлопка, винограда или откорм скота, занимает 4 и 12 месяцев и более.

6.9 Структура сельских кредитных продуктов должна быть приспособлена к **сезонности периодов созревания и потока наличности**. Спрос на кредиты и платежеспособность сельских клиентов зависит в большой степени от соответствия периодов выплаты кредитов и потока наличности заемщика. Для этого может потребоваться предоставление льготных периодов, частота выплат или суммы, которые подразумевает отход от принципа равных ежемесячных взносов, в настоящее время осуществляемых под ТППМСР, могут быть нерегулярны. Очевидно, такая гибкость должна быть тщательно просчитана с учетом возможных рисков. Это увеличивает сложность управления кредитными операциями. В случае больших кредитов с более

длительным сроком погашения, например для хлопкового производства, выдача денег может быть осуществлена в наличных во время вегетационного периода, в зависимости от потребностей.

6.10 Среди фермеров и переработчиков отмечается большой спрос на срочные кредиты, в связи с их желанием обновить или модернизировать свое оборудование и производительную инфраструктуру. Увеличение выдачи **срочных кредитов** должно стать целью СФУ. Перспектива получения доступа к срочным кредитам должны существовать при своевременной выплате сезонных кредитов, что увеличивает стимул выплаты у заемщиков и усиливает отношения клиента и банка. Однако ввиду ограниченного опыта банков и МФО в предоставлении таких кредитов, рекомендуется развивать это направление постепенно. Банки должны сначала справиться с сезонным кредитованием вышеупомянутого целевого сектора, а МФО должны ознакомиться с правилами индивидуального кредитования и с крупными кредитами. Как только продукты и процедуры будут хорошо развиты, и количество надежных клиентов будет установлено, срок погашения может быть удлинен.

6.11 Обеспечение срочных кредитов будет также зависеть от дальнейшего усовершенствования юридической, правовой и институциональной структуры, благоприятной для безопасного кредитования. Новый закон о залоге и реестр для движимых активов - важные шаги в этом направлении. Лизинг может преодолеть некоторые из ограничений, связанных с обычным имущественным обеспечением залога, если упростить процедуры оформления повторного права собственности и продажи объектов, взятых под лизинг. Лизинг должен быть развит в новом типе учреждений. Это должно быть осуществлено в близком сотрудничестве с Лизинговым Проектом МФК, который поддерживает два партнерских банка ТППМСР. СФУ может посодействовать, проведя тренинги, предусмотренные в рамках проекта МФК, фокусируясь на структуре и введении агро-лизинга продуктов для фермеров и переработчиков. Кроме того, МФО необходимо поддерживать в развитии микролизинга продуктов. Это может потребовать сотрудничества с импортерами и поставщиками, чтобы гарантировать наличие подходящих машин и оборудования для целевой клиентуры, а так же послепродажного обслуживания.

6.12 Как уже было упомянуто выше, наличие подходящих сберегательных продуктов для сельских домохозяйств очень ограничено. За исключением банка Амонат, 80-90% вкладов в банках мобилизованы в городских областях. Опыт программы ППРВС Фонда Ага Хана в ГБАО указывают на спрос на депозиты даже в очень бедных сельских районах. Сельские депозиты не только очень необходимая финансовая услуга для сельского населения, но и дополнительный источник капитала для банков. Они также усиливают отношения банка и клиента и позволяют банкам получать информацию о потоке наличности клиента. Как упомянуто выше, ограниченная сеть филиалов большинства банков - серьезное ограничение для мобилизации депозитов в сельских районах. Поэтому, прежде всего, необходимо уделить внимание АИБ. СФУ могли бы обеспечить техническую помощь банкам в развитии сельских сберегательных продуктов. Сюда можно отнести развитие

инновационных продуктов, таких как кредиты на сбережениях, для финансирования инвестиций в строительство жилья, хозяйственные активы и т.д.

6.13 Интервью с фермерами и представителями банков показали, что спрос дехканских хозяйств и сельхоз переработчиков на кредиты весьма чувствителен к процентным ставкам. Необходимо принять это во внимание при оценке сельских кредитных продуктов. Риски и операционные затраты сельского и сельскохозяйственного кредитования вообще высоки. Однако текущие тенденции в банковской системе не исключают, что процентные ставки все еще возможно сократить путем расширения эксплуатационной эффективности и развития конкуренции. То же самое касается и сектора микрофинансов, где текущие показатели высоки из-за мелкого масштаба операций, неэффективности и ограниченной конкуренции, особенно в сельских районах.

6.14 Существует также возможность сокращения процентных ставок на основе затрат, из-за более длительного срока погашения и увеличения количества кредитов, связанных с сельским хозяйством, которые понижают операционные затраты на каждую предоставленную единицу. Некоторые банки, например ТСОБ, уже оценивают затраты на сельскохозяйственные кредиты ниже, чем на другие свои кредиты.

6.3 Механизмы Выдачи

6.15 При работе в направлении А, СФУ могут быть предоставлены в рамках структуры ТППМСП, посредством технической помощи (ТП) и долгосрочного финансирования. Благодаря активному участию в собственном акционерном капитале, по крайней мере трех банков - партнеров ТППМСП, существует возможность дополнительного финансирования. Необходимо определить точные пределы ресурсов.

6.16 АИБ был бы главным кандидатом для осуществления проекта в сельских районах. Кроме сети филиалов и опыта в сельскохозяйственном финансировании, банк проявил интерес к расширению сферы сельского кредитования, уделяя особое внимание малым и средним хозяйствам. Однако для поощрения конкуренции, СФУ также должно работать с другими партнерскими банками ТППМСП, или быть открытым для других заинтересованных банков.

6.17 Из-за определенных особенностей сельской экономики, сложностей кредитования в сельской местности, и других новшеств продукта, требуются различные виды технической помощи. По меньшей мере, необходим один экономист, работающий в сфере сельского хозяйства, один специалист торговли сельскохозяйственными продуктами и один специалист по финансам в сельской местности. Они должны поддержать существующую команду в приобретении институциональных знаний. Задачи включают всесторонний анализ рынков, сельскохозяйственных подсекторов и ценовых цепочек в различных региональных и местных контекстах. Это поможет определить размер и тип спроса, а также значимость для разработки продукта. Как только будут внедрены новые продукты, дополнительные консультанты будут обучать,

и оказывать поддержку кредитным специалистам и комитетам при оценке и выдачи сельскохозяйственных кредитов.

6.18 Следует установить, может ли СФУ выдавать кредиты через отделы кредитования малого и среднего предпринимательства, установленные ТППМСП, или через другие отделения банка.

6.19 При работе в направлении Б, ЕБРР может предоставить кредит непосредственно крупному МФО и дополнить это предоставлением технической помощи для разработки продукта (необходимо определить границы для последнего варианта). Оксус и Хумо могли бы стать кандидатами на получение прямого финансирования от ЕБРР.

6.20 Несколько средних по размеру МФО имеют опыт работы в сфере кредитования в сельской местности и с существующими клиентами, но у них затруднен доступ к коммерческому капиталу. Учитывая ограничения ЕБРР в прямом финансировании малых МФО, некоторые жизнеспособные учреждения могли бы быть повторно профинансированы коммерческими банками. В рамках работы с СФУ, заинтересованным коммерческим банкам можно было бы предложить техническую помощь в оценке МФО, и возможность повторно профинансировать часть их деятельности (скажем, до 50%) через долгосрочное кредитование от ЕБРР. Подобный подход, хотя и в меньшем масштабе, уже осуществлен Проектом Микрофинансирования ГТЦ с помощью Первого Микрофинансового Банка.

6.21 Такой подход стимулировал бы конкуренцию и вносил разнообразие в сферу предоставления кредитных продуктов и механизмов их выдачи. На данной стадии еще не ясно, какая МФО сможет предложить наиболее подходящие продукты фермерам и сельским клиентам. Даже в случае возможных слияний небольших МФО или объединения их портфеля в большие организации, инновационные и успешные подходы, скорее всего, будут сохранены и улучшены.

ССЫЛКИ

АБР (2001): Проект Оценки Сельскохозяйственного Сектора, Пересмотренный Заключительный Отчет.

АБР (2004а): Решение Проблемы Долгов Хозяйств и Политические Реформы, Заключительный Черновой Отчет, Основной Отчет, июнь 2004.

АБР (2004b): Решение Проблемы Долгов Хозяйств и Политические Реформы, Заключительный Черновой Отчет; Приложение 3: Сельскохозяйственное Финансирование, июнь 2004.

АБР (2004с): Сельские Финансовые Рынки в Таджикистане, (неопубликованный).

ЕИУ (2005): Профиль Страны по Таджикистану, 2005.

Правительство Таджикистана (2005), Отчет по Стратегии Сокращения Бедности, Второй Доклад о достигнутых результатах, Душанбе, июнь 2005.

Международный валютный фонд (2005): Республика Таджикистана: Отобранные Проблемы и Статистическое Приложение, Сообщение о Стране Международного Валютного Фонда Номер 05/131, апрель 2005.

Национальный Банк Таджикистана (2005): Банковский Статистический Бюллетень, сентябрь 2005 и январь 2006

Всемирный Банк (2004): Таджикистан: Значения Благополучия Приватизации Хлопковых Сельхозугодий; Анализ Бедности и Социального Воздействия; июнь 2004.

Всемирный Банк (2005а): Сельскохозяйственная Стратегия Сектора: Приоритеты для Жизнеспособного Роста, Европа и Централно-Азиатский Регион

Всемирный Банк (2005b): Удвоение Таджикского производства садоводческих культур до 2010: действительность или утопия? (Неопубликованный) обзор сектора.

Всемирный Банк (2005с): Ценовая Цепочка Домашнего Скота в Таджикистане. (Неопубликованное) Сообщение Консультанта.

ТАДЖИКИСТАН
РАСШИРЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ В
СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1
ПРУДЕНЦИАЛЬНЫЕ НОРМАТИВЫ НБТ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

ПРУДЕНЦИАЛЬНЫЕ НОРМАТИВЫ НБТ

Нормативы	
Минимальный уровень собственных средств	С января 2005 г. для четырех самых крупных банков он составляет 5 млн. долл. У остальных банков есть время для корректировки до января 2006 г.
Участие иностранных банков	Прежнее положение о том, что иностранные банки не могут иметь более чем 35% совокупного капитала в банковской системе, было отменено.
Соотношение ликвидных активов к ликвидным депозитам	Для банков отвечающих всем пруденциальным нормативам 30 %, и 50% для банков, не отвечающих хотя бы одному нормативу.
Норма обязательных резервов	15%.
Общий резерв для возмещения потерь по ссудам	Должен быть установлен 2% резерв на чистый ссудный портфель
Коэффициент достаточности капитала	(К1-1, мин. 12% - совокупный капитал к активам, взвешенные в соответствии с уровнем риска, и К1-2, мин.10% - совокупный капитал к совокупным активам; Капитал 2-го уровня не существует в банковском законодательстве страны).
Коэффициент ликвидности	(К2-1, отношение краткосрочных активов к краткосрочным обязательствам мин. 30%).
Максимальный риск к одному заемщику, связанная сторона	(К4-2, макс.10% капитала).
Максимальный риск к одному заемщику	(К3-1, макс. 25% капитала).
Совокупный риск крупных займов	(К3-2, макс. 5 кратно к капиталу. Определение: крупный заем - 10% собственного капитала).
Инвестиции в дочерние банки	(К5, макс. 20% капитала).

ТАДЖИКИСТАН
РАСШИРЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ В
СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

ПРИЛОЖЕНИЕ 2
СОГДАГРОСЕРВ

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

СОГДАГРОСЕРВ

1. СУГДАГРОСЕРВ (САС) был создан как акционерное общество в апреле 2002 в рамках Модели Фермерского Хозяйства (МФХ), проекта финансируемого Международной Финансовой Корпорацией (МФК) и Швейцарским Секретариатом по Экономическим Вопросам (SECO). Целью являлось разработка альтернативы зависимости фермеров от хлопковых инвесторов, путем создания компании, которая предоставляла бы финансовые и нефинансовые услуги производителям хлопка, и находилась бы в их собственности.

2. САС был создан с 365 акционерами-фермерами, владеющими 14 дехканскими хозяйствами, и совокупной площадью земли приблизительно в 1 200 га, с сертификатами на право пользования землей. Большинство земельных участков орошается. В 2004 г. САС расширился, количество акционеров увеличилось до 1 085, около 130 дехканских хозяйств, с общей площадью земли приблизительно 2 400 га. Средний размер фермы 10-15 га, самая большая ферма имеет приблизительно 300 га.

3. Уставной капитал САС был сформирован ссудой МФК, в размере US\$ 500 000 и грантом SECO, в размере US\$ 750 000. Грант SECO дает САС хорошую базу собственных средств. Фермеры приобрели US\$ 20 000 акционерного капитала и являются полными владельцами компании. Кроме того, SECO предоставил САС US\$ 1.1 млн. в качестве технической помощи, через Партнерство для развития частного сектора (Партнерство), подразделения МФК. САС имеет три основных областей деятельности:

- Финансы; сезонное и срочное финансирование акционеров (и не акционеров);
- Услуги маркетинга хлопка для не клиентов и клиентов;
- Розничная продажа ресурсов (удобрений, семян, машин, и т.д.)

4. Если проект преуспеет в достижении своих грандиозных целей, это приведет к необходимой конкуренции за хлопковых инвесторов.

5. Поддержка в качестве Технической Помощи (ТП) предоставлена МФК (финансирована SECO) в виде:

- Тренинга по управлению для сотрудников САС.
- Юридической помощи в учреждении компании.
- Тренинга по финансовым аспектам.
- Технической консультации по агро-практике клиентов САС.
- Тренинга по управлению для акционеров по деятельности САС.

6. Демонстрационная программа – многогранный инструмент для распространения информации среди фермеров, состоящий из демонстрационных полей, полевых дней, международных туров, и обучения фермеров. Полевые дни регулярно проводятся на демонстрационных полях, и на других преуспевающих фермах. Международные туры в Узбекистан и Кыргызстан проводились для исследования новых методов и технологий в сельском хозяйстве, в демонстрационную ферму UZCASE и Ош Сельхоз Экспо. Программа обучения предоставляет информацию о бюджетировании, и управлением кредитом для клиентов и соискателей кредитов САС. Поскольку фактор наличия машинного оборудования был определен как главное ограничение доходов

фермера, МФК ТП импортировала подержанных сеялок точного высева из Австралии, и заключила соглашение с местными инженерами на производство культиваторов, используя западные чертежи и стандарты, которые могут потенциально быть проданы через САС.

7. Использование улучшенных семян, планировки земли для повышения ирригационной эффективности, лучшее сельскохозяйственное оборудование, наряду с нулевой обработкой почвы, диверсификация и улучшенное чередование сельхоз культур, и увеличившаяся эффективность очистки семян рассматриваются как необходимые элементы стратегии повышения эффективности производства сельхоз культур и поддержки конкурентоспособности на зарубежных рынках. Если проект преуспеет в достижении своих грандиозных целей, это приведет к необходимой конкуренции за хлопковых инвесторов.

8. САС предоставляет ссуды на оборотный капитал в денежной и неденежной форме для акционеров и неакционеров. Он является одним из первых кредиторов, который предоставляет кредиты дехканским хозяйствам, и предоставляет их в денежной форме, а не в качестве сырья, на всю (100%) ссуду. Размеры ссуд варьируются от US\$ 1 000 до 50 000, в среднем составляют приблизительно US\$ 8 000. Для акционеров ежегодная процентная ставка составляет 14%, для неакционеров 16%. Сезонный кредитный портфель составляет 80% всего кредитного портфеля, и эти кредиты выдаются в среднем на 14 месяцев. Ссуды для других зерновых культур кроме хлопка, выдаются под 20%, из-за более высоких рисков, при условии, что САС не контролирует маркетинг. Все ссуды полностью обеспечиваются. Заемщики должны показать, что они имеют сертификаты на право пользование землей, зарегистрированы в налоговых структурах, и своевременны в уплате налогов, платежей за поливную воду, и отчислений в пенсионный фонд.

9. В течение 2002 и 2003 вегетационного периода, в целом, 70 кредитов было выдано более 1 000 фермерам в общей сумме US\$ 550 000. На 31 марта 2004, 77 кредитов оказались непогашенными, в общей сумме чуть меньше US\$220 000. В 2002 и 2003 гг., все основные суммы и процентные начисления были погашены раньше или в назначенные сроки. Помощь САС фермерам в маркетинге, рассматривается как существенный фактор возврата кредитов.

10. Вторая стадия планировала привлечение другой ссуды МФК в размере US\$ 500 000, и такого же соразмерного гранта от SECO. Это позволило бы увеличить количество фермеров до 1 500, с дополнительными 2 000 га земли. Также возможно, что САС мог бы участвовать в инвестиционном пакете по хлопкоочистительному заводу; хлопкоочистка рассматривается как существенная часть доходов фермера. Новая очистка обеспечила бы ускорение оборотов по хлопку клиента (100 дней очистки вместо 200 дней, уменьшая платежи по процентам), более высокий выпуск (по скромным подсчетам 37 %, по сравнению с 32 %), и лучшее качество, что позволит САС дифференцировать продукцию клиентов на рынке. Однако, САС необходимо было бы найти финансовую помощь для участия в этом проекте. В настоящее время, все хлопкоочистительные машины в области принадлежат конкурентам САС, которые активно оказывают давление на его клиентов, задерживая обработку их хлопка. Местные органы власти также воздействуют на фермеров, с целью вернуть их к использованию финансовых услуг хлопкоочистителей, поскольку они имеют свою долю в хлопкоочистительных картелях.

11. Однако, эта ситуация изменилась в 2004 из-за плохих погодных условий и снижения цен на хлопок, что привели к снижению доходов урожая (см. модель). В 2004г. средний урожай хлопка в Согдийской Области был 1.8 тонн/га, он принес потери в размере US\$132 с каждого гектара. Из общего объема непогашенных кредитов US\$1.2 млн., US\$300 000 являются просроченными. Концентрация высокого портфельного риска (большинство заемщиков проживают в двух районах Согдийской области, их доходы в основном зависят от хлопка), делает САС уязвимым от множества рисков, влияющих на доходность хлопка. Вследствие слабого потенциала возвратности кредитов, выявленного в 2004, клиенты были более тщательно оценены, и размер займов был уменьшен. Плохие погодные условия также преобладали и в 2005, приводя к низкому урожаю, как и в предыдущем году. С более тщательным контролем кредитов, совместно с умеренным увеличением цен на хлопок, теперь прогнозируется, что все ссуды 2005 года будут возвращены, и приблизительно 50% непогашенных ссуд 2004г., также будут возвращены в процессе их реструктуризации в среднесрочные кредиты.

12. Пройдя два года финансовых трудностей, САС в настоящее время, находится на перепутье. МФК ускорила процесс изъятия инвестиций, и SECO остановила финансирование компонента ТП. Прекращение ТП оставляет компанию в уязвимой ситуации, тем более, что передача управления организацией местному населению еще не была закончена. Выход МФК как международного зонта, вероятно, подорвет относительную автономию «виз-а-ви» инвесторов САС, и местных органов власти, в обеспечении сырья, выборе маркетинговых и перерабатывающих компаний, и в защите фермеров от злоупотреблений.

13. Ввиду текущей низкой доходности хлопкового производства для большинства его заемщиков, САС усилил свои попытки содействию диверсификации в другие зерновые культуры. Это было также дано на субподряд Винрок (Winrock), для обеспечения компонента Диверсификации Плюс (Diversification Plus) проекта АгФин Плюс (AgFin Plus) финансируемого ЮСАИД. Диверсификация Плюс намерена обработать достаточные площади для получения альтернативной сельхоз продукции, и сделать пробные поставки на определенные исследованием Маркет Плюс (Market Plus) рынки, для выявления возможностей для фермеров, и увеличения стоимости их продукции. Зерновые культуры, запланированные на 2006 г. - высушенные помидоры для экспорта в Турцию, соя для пищи и масла, местного и экспортного рынка, арахисы для экспорта на рынок кондитерской продукции, и/или конфет или мини-кукурузы, в зависимости от результата рыночного исследования. Действия должны были быть осуществлены МФК ТП. Однако, с остановкой финансирования SECO, ТП, обеспечиваемой МФК больше не доступна, и будущее проекта в настоящее время неизвестно.

ТАДЖИКИСТАН

**РАСШИРЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ
В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ**

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

БЮДЖЕТ СЕЛЬХОЗ КУЛЬТУР

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Бюджет сельхоз культур

1. Данное приложение содержит финансовые сметы по производству сельскохозяйственных культур. Эти сметы иллюстрируют типичные структуры расходов, доходы и валовую прибыль на один гектар земли. Данные о клубнике были предоставлены агрономом, сотрудничающим с Проектом по Развитию Финансирования Хлопковых Ферм при МФК (Южный Таджикистан). Данные по производству картофеля были представлены агрономом, сотрудничающим с Проектом посева картофеля при Организации ООН по вопросам продовольствия и сельского хозяйства. На основе информации, полученной из этих источников были подсчитаны бюджеты по производству сельскохозяйственных культур и потоки денежных средств. Бюджеты сельхоз культур для хлопка, арахиса, сои, томатов, лука, мини-кукурузы, подсолнечника и риса были подготовлены Согдийской АгроСлужбой. Данные были собраны как часть деятельности, расширяющей производство в 2005 году на партнерских фермах. Данная деятельность представлена фермами в четырех районах Согдийской области.

2. Расходы разделены на компоненты основных и специфических расходов. Структуры расходов сильно отличаются среди ферм и регионов, и зависят от производственных технологий, агроэкологических условий, расстояний от ферм до рынков и т.д. То же самое относится и к уровню доходам и урожайности. Поэтому финансовые сметы по производству сельскохозяйственных культур и потоки денежных средств являются только показательными и должны устанавливаться в соответствии со спецификой ситуации. Финансовые сметы, подготовленные SAS содержат анализ чувствительности, который показывает продолжительный рост прибыли на каждую сельскохозяйственную культуру в соответствии с различными установленными ценами и урожайностью.

3. Расходы на рабочую силу разделены на расходы на оплату постоянного труда и оплату наемного труда. Предполагается, что фермы нанимают двух постоянных работников на один гектар земли. Только во время периодов острой нехватки рабочей силы возникает необходимость в расходах на дополнительную наемную рабочую силу. Труд наемных рабочих стоит дороже труда постоянных рабочих. На деле, соотношение стоимости труда и заработной платы сложно и разнообразно. Например, стоимость зависит от вида выполняемой трудовой деятельности. Деятельность, требующая специальных навыков, такая как распределение пестицидов оплачивается выше, чем более простой труд. Кроме того, оплата труда постоянных рабочих (например членов Дехканских хозяйств) основывается на виде труда и объеме выполненных работ. Многие члены Дехканских хозяйств работают на фермах только во время определенных периодов и получают соответствующую заработную плату. Тем не менее, все постоянные работники осуществляют отчисления в пенсионный фонд. В итоге, рабочие часто получают зарплату только после продажи урожая и/или в виде производимой продукции. Модели финансовых смет не учитывают эти условия.

4. Данные по клубнике отражают ситуацию в Гиссаре и Вахдате. Клубника должна пересаживаться каждые три года, поэтому именно для этого вида сельскохозяйственной деятельности должно быть подготовлено два направления финансовых смет и потоков денежных средств. Производственные издержки включают издержки при посадке, которые не увеличиваются в течение 2-3 лет.

5. Картофель выращивается в основном в горных районах, где возможно лишь один раз в год собрать урожай и механизация ограничена качествами почвы. Система производства картофеля в горных районах используется только для обработки земли, в то время как остальная работа выполняется вручную или с помощью животных. Более того, подразумевает, что полив картофеля осуществляется тяжелой оросительной системой. Поэтому расходы касаются только затрат на полив

и оплаты труда. В случае использования насосной оросительной системы, то следует добавить дополнительные расходы на дизельное топливо и электричество.

6. В меньшей степени, картофель производится в долинах. Здесь ранний картофель может быть посажен в ноябре и собран в апреле-мае. Поздний картофель может быть выращен после злаковых культур и собран в октябре-ноябре. В горных районах уровень урожайности выше (50-60 тонн) чем в долинах (15-20 тонн). Более низкий уровень урожайности в долинах и низовьях обусловлен многообразием раннего и позднего картофеля. Но не смотря на более низкий уровень урожайности цена на такой картофель выше. Стоимость картофеля в октябре и ноябре составляет примерно 0.25\$ за килограмм и увеличивается в течении всего зимнего времени до 0.45\$ за килограмм. Цены на ранний картофель достигают и более высоких отметок.

КЫРГЫЗСТАН и ТАДЖИКИСТАН: Расширение возможностей финансирования в сельской местности
Приложение 3: Бюджет сельхоз культур

Бюджет сельхоз культур - клубника. Год 1.					
Все денежные значения в долларах США					
Выручка					
	<i>Продукция</i>	<i>Единица измерения</i>	<i>Урожай / га</i>	<i>Цена за единицу</i>	<i>Общая выручка / га</i>
Основная продукция	Фрукты	Кг	11000	0,16	1705,00
Общая выручка					1705,00
Прямые издержки					
	<i>Издержки</i>	<i>Единица измерения</i>	<i>Количество</i>	<i>Расходы на единицу</i>	<i>Общие расходы / га</i>
Пахота земли и посадка	Пересадка	единица	4000	0,16	620,00
	Пахота (аренда трактора)	га	1	30,96	30,96
	Пахота (топливо)	литр	100	0,31	31,00
	Пахота (моторное масло)	литр	1	18,57	18,57
	Обработка (аренда трактора)	га	1	21,67	21,67
	Обработка (топливо)	литр	70	0,31	21,70
	Обработка (моторное масло)	литр	1	18,57	18,57
	Прокладывание борозд (аренда трактора)	га	1	7,74	7,74
	Прокладывание борозд (топливо)	литр	20	0,31	6,20
	Прокладывание борозд (моторное масло)	литр	0,5	18,57	9,29
	Наемный труд	человек/день	8	3,10	24,80
	Постоянный труд	человек/день	7	1,24	8,68
Удобрение					0,00
Общее по пахоте земли и посадке					819,18
Поддержание сельхоз культур					
	<i>Издержки</i>	<i>Единица измерения</i>	<i>Количество</i>	<i>Расходы на единицу</i>	<i>Общие расходы / га</i>
Применение удобрений	Селитра	кг	200	0,21	41,00
	Калий	кг	200	0,12	24,80
	Фосфор	кг	300	0,12	37,20
	Компост	тонна	50	3,10	155,00
	Аренда трактора	раз	4	15,48	61,92
	Топливо для трактора	литр	70	0,31	21,70
	Моторное масло для трактора	литр	1	18,57	18,57
	Постоянный труд	человек/день	10	1,55	15,48
	Наемный труд	человек/день	10	3,10	31,00
	Борьба с вредителями	Инсектициды	литр	1,5	19,81
Фунгициды					0,00
Регуляторы роста					0,00
Постоянный труд		человек/день	10	1,55	15,50
Наемный труд					0,00
Аренда трактора					0,00
Борьба с сорняками	Гербициды				0,00
	Постоянный труд	человек/день	50	1,55	77,50
	Наемный труд	человек/день	10	3,10	31,00
Общее по поддержанию сельхоз культур					560,39
Полив					
	<i>Издержки</i>	<i>Единица измерения</i>	<i>Количество</i>	<i>Расходы на единицу</i>	<i>Общие расходы / га</i>
Полив	Вода (на один сезон)	га	1	15,48	15,48
	Дизельное топливо	литр	100	0,62	62,00
	Электричество				0,00
	Постоянный труд	человек/день	10	3,10	31,00
	Наемный труд				0,00
Общее по поливу					108,48
Сбор урожая					
	<i>Издержки</i>	<i>Единица измерения</i>	<i>Количество</i>	<i>Расходы на единицу</i>	<i>Общие расходы / га</i>
Сбор урожая	Машинное оборудование (аренда)				
	Машинное оборудование (масло и топливо)				
	Транспортировка до фермы (аренда транспорта)				
	Транспортировка до фермы (топливо)				
	Постоянный труд	человек/день	25	1,55	38,75
Наемный труд	человек/день	20	3,41	68,20	
Общее по сбору урожая					106,95
Послеурожайная обработка					
	<i>Издержки</i>	<i>Единица измерения</i>	<i>Количество</i>	<i>Расходы на единицу</i>	<i>Общие расходы / га</i>
Послеурожайная обработка	Сортировка/сравнение/упаковка (постоянный труд)	человек/день	5	1,55	7,75
	Сортировка/сравнение/упаковка (наемный труд)				
	Транспортировка до рынка (аренда транспорта)				
	Транспортировка до рынка (топливо)				
Общее по послеурожайной обработке					7,75
Общие прямые издержки					1602,74
Валовая прибыль в краткосрочном периоде					102,26
Косвенные издержки					
Косвенные издержки	Налоги (подходный налог+единый налог=52,60)	га	1	52,60	52,60
	Пенсионный фонд для двух постоянных работников	1 работник	2	18,00	36,00
	Ремонт, поддерж. оросит. система, др. сельхоз обор-е	га	1	30,96	30,96
	Другое (электричество и т.д.)	га	1	15,48	15,48
Общее по косвенным издержкам					135,04
Общие издержки					1737,78
Валовая прибыль в долгосрочном периоде					-32,78

КЫРГЫЗСТАН И ТАДЖИКИСТАН: Расширение возможностей финансирования в сельской местности
Приложение 3: Бюджет сельхоз культур

Денежные потоки - клубника. Год 1. (\$ США на 1 га)														
Выручка	Общие за год	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь
Продажа клубника	1705,00								450,00	580,00	250,00	250,00	100,00	72,79
Общая выручка	1705,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	450,00	580,00	250,00	250,00	100,00	72,79
Прямые издержки														
Посадка														
Подготовка почвы	165,70													
Сеяние, пересаживание	620,00													
Удобрение	0,00													
Постоянный труд	8,68													
Наемный труд	24,80													
Общие по посадке	819,18	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Поддержка сельхоз культур														
Удобрение	258,00						258,00							
Борьба с вредителями	29,72									29,72				
Трактор, машинное оборудование (аренда и топливо)	102,19						20,44	20,44	20,44	20,44	20,44			
Постоянный труд	108,48						21,70	21,70	21,70	21,70	21,70			
Наемный труд	62,00						12,40	12,40	12,40	12,40	12,40			
Общие по поддержке сельхоз культур	560,39	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	312,53	54,53	54,53	84,25	54,53	0,00	0,00	0,00
Полве	108,48						48,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	0,00	0,00
Сбор урожая														
Трактор, машинное оборудование (аренда и топливо)	0,00													
Транспортировка до фермы (аренда и топливо)	0,00													
Постоянный труд	38,75								17,00	7,00	7,00	6,00	2,00	
Наемный труд	68,20								25,00	13,00	13,00	6,00	12,00	
Общие по сбору урожая	106,95	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	48,00	0,00	57,00	35,00	35,00	27,00	14,00	0,00
Последующая обработка														
Сортировка/сравнивание/упаковка (оплата труда)	7,75								1,00	2,00	1,00	1,00	1,00	
Транспортировка до рынка (аренда и топливо)	0,00													
Общие по последующей обработке	7,75	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	2,00	1,00	1,00	1,00	0,00
Общие по прямым издержкам	1602,74	819,18	0,00	0,00	0,00	0,00	312,53	103,53	113,53	120,25	90,53	28,00	15,00	0,00
Косвенные издержки														
Пенсионный фонд для постоянных рабочих	36,00													
Ремонт, поддерж. оросит. система, др. сельхоз оборудование	30,96			10,32										
Налоги (подходный налог+единый налог=52,60)	52,60													
Другое (электричество и т.д.)	15,48			5,16										
Общие по косвенным издержкам	135,04	0,00	0,00	15,48	0,00	0,00	53,78	0,00	0,00	12,00	0,00	12,00	41,78	0,00
Дефицит/профицит	-32,78	-819,18	0,00	-15,48	0,00	0,00	-366,31	-103,53	336,47	447,75	159,47	210,00	43,22	72,79

КЫРГЫЗСТАН и ТАДЖИКИСТАН: Расширение возможностей финансирования в сельской местности
Приложение 3: Бюджет сельхоз культур

Бюджет сельхоз культур - клубника. Год 2-3.					
Все денежные значения в долларах США					
Выручка					
	<i>Продукция</i>	<i>Единица измерения</i>	<i>Урожай / га</i>	<i>Цена за единицу</i>	<i>Общая выручка / га</i>
Основная продукция	Фрукты	Кг	11000	0,16	1705,00
Общая выручка					1705,00
Прямые издержки					
	<i>Издержки</i>	<i>Единица измерения</i>	<i>Количество</i>	<i>Расходы на единицу</i>	<i>Общие расходы / га</i>
Пахота земли и посадка	Пахота (аренда трактора)	га			0,00
	Пахота (топливо)	литр			0,00
	Пахота (моторное масло)	литр			0,00
	Обработка (аренда трактора)	га			0,00
	Обработка (топливо и масло)	литр			0,00
	Прокладывание борозд (аренда трактора)	га			0,00
	Прокладывание борозд (топливо)	литр			0,00
	Прокладывание борозд (моторное масло)	литр			0,00
	Другое (установить)				0,00
	Наемный труд	человек/день			0,00
	Постоянный труд				0,00
	Пересадка	единица			0,00
Удобрение	кг			0,00	
Общие по пахоте земли и посадке					0,00
Поддержание сельхоз культур					
	<i>Издержки</i>	<i>Единица измерения</i>	<i>Количество</i>	<i>Расходы на единицу</i>	<i>Общие расходы / га</i>
Применение удобрений	Селитра	кг	200	0,21	41,00
	Калий	кг	200	0,12	24,80
	Фосфор	кг	300	0,12	37,20
	Компост	тонна	50	3,10	155,00
	Аренда трактора	раз	4	15,48	61,92
	Топливо для трактора	литр	70	0,31	21,70
	Моторное масло для трактора	литр	1	18,57	18,57
	Постоянный труд	человек/день	10	1,55	15,48
	Наемный труд	человек/день	10	3,10	31,00
	Борьба с вредителями	Инсектициды	литр	1,5	19,81
Фунгициды					0,00
Регуляторы роста					0,00
Постоянный труд		человек/день	10	1,55	15,50
Наемный труд					0,00
Аренда трактора					0,00
Борьба с сорняками	Гербициды				0,00
	Постоянный труд	человек/день	50	1,55	77,50
	Наемный труд	человек/день	10	3,10	31,00
Общие по поддержанию сельхоз культур					560,39
Полив					
	<i>Издержки</i>	<i>Единица измерения</i>	<i>Количество</i>	<i>Расходы на единицу</i>	<i>Общие расходы / га</i>
Полив	Вода (на один сезон)	га	1	15,48	15,48
	Дизельное топливо	литр	100	0,62	62,00
	Электричество				0,00
	Постоянный труд	человек/день	10	3,10	31,00
	Наемный труд				0,00
Общие по поливу					108,48
Сбор урожая					
	<i>Издержки</i>	<i>Единица измерения</i>	<i>Количество</i>	<i>Расходы на единицу</i>	<i>Общие расходы / га</i>
Сбор урожая	Машинное оборудование (аренда)				0,00
	Машинное оборудование (масло и топливо)				0,00
	Транспортировка до фермы (аренда транспорта)				0,00
	Транспортировка до фермы (топливо)				0,00
	Постоянный труд	человек/день	25	1,55	38,75
	Наемный труд	человек/день	20	3,41	68,20
Общие по сбору урожая					106,95
Послеурожайная обработка					
	<i>Издержки</i>	<i>Единица измерения</i>	<i>Количество</i>	<i>Расходы на единицу</i>	<i>Общие расходы / га</i>
Послеурожайная обработка	Сортировка/сравнение/упаковка (постоянный труд)	человек/день	5	1,55	7,75
	Сортировка/сравнение/упаковка (наемный труд)				
	Транспортировка до рынка (аренда транспорта)				
	Транспортировка до рынка (топливо)				
Общие по послеурожайной обработке					7,75
Общие прямые издержки					783,57
Валовая прибыль в краткосрочном периоде					921,44
Косвенные издержки					
	<i>Издержки</i>	<i>Единица измерения</i>	<i>Количество</i>	<i>Расходы на единицу</i>	<i>Общие расходы / га</i>
Косвенные издержки	Налоги (подоходный налог+единый налог=52,60)	га	1	52,6	52,6
	Пенсионный фонд для двух постоянных работников	1 работник	2	18	36
	Ремонт, поддерж. оросит. система, др. сельхоз обор-е	га	1	30,96	30,96
	Другое (электричество и т.д.)	га	1	15,48	15,48
Общие по косвенным издержкам					135,04
Общие издержки					918,61
Валовая прибыль в долгосрочном периоде					786,40

КЫРГЫЗСТАН И ТАДЖИКИСТАН: Расширение возможностей финансирования в сельской местности
Приложение 3: Бюджет сельхоз культур

Денежные потоки - клубника. Год 2-3. (\$ США на 1 га)

Выручка	Общее за год	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь
Проданная клубника	1705,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	450,00	580,00	250,00	250,00	100,00	75,00
Общая выручка	1705,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	450,00	580,00	250,00	250,00	100,00	75,00
Прямые издержки													
Посадка													
Подготовка почвы													
Сеяние, пересаживание													
Удобрение													
Постоянный труд													
Наемный труд													
Общее по посадке	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Поддержка сельхоз культур						258,00							
Удобрение	258,00												
Борьба с вредителями	29,72								29,72				
Трактор, машинное оборудование (аренда и топливо)	102,19				20,44	20,44	20,44	20,44	20,44	20,44			
Постоянный труд	108,48				21,70	21,70	21,70	21,70	21,70	21,70			
Наемный труд	62,00				12,40	12,40	12,40	12,40	12,40	12,40			
Общее по поддержке сельхоз культур	560,39	0,00	0,00	0,00	312,53	54,53	54,53	84,25	54,53	54,53	0,00	0,00	0,00
Полив	108,48					48,00	48,00	15,00	15,00	15,00			
Сбор урожая													
Трактор, машинное оборудование (аренда и топливо)	0,00												
Транспортировка до фермы (аренда и топливо)	0,00												
Постоянный труд	38,75							17,00	7,00	7,00	6,00	2,00	
Наемный труд	68,20							25,00	13,00	13,00	6,00	12,00	
Общее по сбору урожая	106,95	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	48,00	57,00	35,00	35,00	27,00	14,00	0,00
Послеурожайная обработка													
Сортировка/сравнивание/упаковка (оплата труда)	7,75						1,00	2,00	1,00	1,00	1,00		
Другие издержки по хранению продукции													
Транспортировка до рынка (аренда и топливо)													
Общее по послеурожайной обработке	7,75	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	2,00	1,00	1,00	1,00		
Общее по прямым издержкам	783,57	0,00	0,00	0,00	0,00	312,53	103,53	113,53	120,25	90,53	28,00	14,00	0,00
Косвенные издержки													
Пенсионный фонд для постоянных рабочих	36,00					12,00			12,00		12,00		
Ремонт, поддерж. оросит. система, др. сельхоз оборудование	30,96		10,32			10,32						10,32	
Налоги (подходный налог+единый налог=52,60)	52,60					26,30						26,30	
Другое (электричество и т.д.)	15,48		5,16			5,16						5,16	
Общее по косвенным издержкам	135,04	0,00	15,48	0,00	0,00	53,78	0,00	0,00	12,00	0,00	12,00	41,78	0,00
Дефицит/профицит	786,40	0,00	-15,48	0,00	0,00	-366,31	-103,53	336,47	447,75	159,47	210,00	44,22	75,00

КЫРГЫЗСТАН и ТАДЖИКИСТАН: Расширение возможностей финансирования в сельской местности
Приложение 3: Бюджет сельхоз культур

Бюджет сельхоз культур - картофель

Все денежные значения в долларах США

Выручка					
	<i>Продукция</i>	<i>Единица измерения</i>	<i>Урожай / га</i>	<i>Цена за единицу</i>	<i>Общая выручка / га</i>
Основная продукция	Картофель	кг	20000	0,25	5000
Общая выручка					5000
Прямые издержки					
	<i>Издержки</i>	<i>Единица измерения</i>	<i>Количество</i>	<i>Расходы на единицу</i>	<i>Общие расходы / га</i>
Пахота земли и посадка	Семена	кг/га	3000,00	0,25	750,00
	Подготовка почвы (аренда трактора)	га	1,00	30	30,00
	Подготовка почвы (топливо для трактора)	литр	30,00	0,7	21,00
	Подготовка почвы (моторное масло для трактора)	литр	3,00	3,9	11,70
	Транспортировка семян к полю				30,00
	Наемный труд	человек/день	16,00	1,5	24,00
	Постоянный труд	человек/день			
	Посадка	нет			
	Компост	кг	20000,00	0,01	200,00
	Удобрение (фосфор и калий)	кг	400,00	0,2	80,00
Общее по пахоте земли и посадке					1146,70
Поддержание сельхоз культур					
	<i>Издержки</i>	<i>Единица измерения</i>	<i>Количество</i>	<i>Расходы на единицу</i>	<i>Общие расходы / га</i>
Применение удобрений	Селитра	кг	300,00	0,25	75,00
	Калий				
	Фосфор				
	Карбамид				
	Коровий компост				
	Трактор (собственный)				
	Трактор (арендованный)				
Борьба с вредителями	Постоянный труд	человек/день	4,00	1	4,00
	Наемный труд				
	Инсектициды	литр	1,00	20	20,00
	Фунгициды				
	Регуляторы роста				
Борьба с сорняками	Постоянный труд				
	Наемный труд	человек/день	1,00	5	5,00
	Трактор (собственный)				
	Трактор (арендованный)				
	Гербициды	литр	3,00	15	45,00
Общее по поддержанию сельхоз культур	Наемный труд	человек/день	6,00	3	18,00
	Постоянный труд	человек/день	2,00	1	2,00
	Общее по поддержанию сельхоз культур				
Сбор урожая					
	<i>Издержки</i>	<i>Единица измерения</i>	<i>Количество</i>	<i>Расходы на единицу</i>	<i>Общие расходы / га</i>
Сбор урожая	Машинное оборудование (аренда)				
	Машинное оборудование (масло и топливо)				
	Транспортировка до фермы (аренда транспорта, топливо)	день	2,00	10	20,00
	Постоянный труд	человек/день	4,00	1	4,00
	Наемный труд	человек/день	16,00	2	32,00
Общее по сбору урожая					56,00
Послеурожайная обработка					
	<i>Издержки</i>	<i>Единица измерения</i>	<i>Количество</i>	<i>Расходы на единицу</i>	<i>Общие расходы / га</i>
Послеурожайная обработка	Сортировка/сравнивание/упаковка (постоянный труд)	человек/день	16,00	2	32
	Транспортировка до рынка (аренда транспорта, топливо)	\$/км	200,00	2	400
Общее по послеурожайной обработке					432
Полив					
	<i>Издержки</i>	<i>Единица измерения</i>	<i>Количество</i>	<i>Расходы на единицу</i>	<i>Общие расходы / га</i>
Полив	Вода	га	1,00	20	20
	Дизельное топливо				0
	Электричество				0
	Постоянный труд	человек/день	20,00	2,5	50
	Наемный труд	человек/день			0
Общее по поливу					70
Общие прямые издержки					1873,70
Валовая прибыль в краткосрочном периоде					3126,30
Косвенные издержки					
Косвенные издержки	Налоги (подходный налог+единый налог=52,60)	га	1,00	52,60	52,60
	Пенсионный фонд для двух постоянных работников	1 работник	2,00	18,50	37,00
	Ремонт, поддерж. оросит. система, др. сельхоз оборуд				0,00
Общее по косвенным издержкам					89,60
Общие издержки					1963,30
Валовая прибыль в долгосрочном периоде					3036,70

Денежные потоки - картофель. (\$ США на 1 га)

Выручка	Общее за год	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Продажный картофель											1250,00	1250,00	1250,00
Общая выручка	5000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1250,00	1250,00	1250,00
Прямые издержки													
Посадка													
Подготовка почвы	62,70			62,70									
Семена	750,00			750,00									
Компост	200,00			200,00									
Минеральные удобрения	80,00			80,00									
Транспортировка	30,00			30,00									
Постоянный труд	24,80			24,80									
Общие по посадке	1146,70	0,00	0,00	1146,70	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Поддержка сельхоз культур													
Удобрение	75,00				75,00								
Пестициды	65,00				65,00								
Постоянный труд	6,00					2,00	2,00						
Наемный труд	18,00				4,50	4,50	4,50						
Аренда трактора и машинного оборудования	0,00												
Удаление растений пере сбором урожая	2,00								2,00				
Общие по поддержке сельхоз культур	169,00	0,00	0,00	0,00	146,50	6,50	6,50	4,50	2,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Полив	70,00							23,33	23,33	23,33			
Сбор урожая													
Трактор, машинное оборудование (аренда)	0,00												
Постоянный труд	4,00										4,00		
Наемный труд	32,00										32,00		
Транспортировка до фермы	20,00										20,00		
Общие по сбору урожая	56,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	23,33	23,33	23,33	56,00	0,00	0,00
Послеурожайная обработка													
Сортировка/сравнивание/упаковка	32,00											32,00	
Транспортировка до рынка	400,00											400,00	
Общие по послеурожайной обработке	432,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	432,00	0,00
Общие по прямым издержкам	1873,70	0,00	0,00	1146,70	146,50	6,50	6,50	27,83	25,33	23,33	56,00	432,00	0,00
Косвенные издержки													
Налоги (подходящий налог+единый налог)	52,60			52,60									
Пенсионный фонд для постоянных рабочих	37,00			18,50						18,50			
Ремонт, поддерж оросит. система, др. сельхоз оборудование	0,00												
Общие по косвенным издержкам	89,60	0,00	0,00	71,10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	18,50	0,00	0,00	0,00
Дефицит/профицит	3036,70	0,00	0,00	-1217,80	-146,50	-6,50	-6,50	-27,83	-25,33	-41,83	1194,00	818,00	1250,00

Сопоставление валовой прибыли сельхоз продукции

Выручка	Урожай Единицы	Хлопок центнер/га	Пшеница тонна/га	Кукуруза тонна/га	Мини- кукуруза тонна/га	Соя тонна/га	Арахис тонна/га	Люцерна тонна/га	Помидоры тонна/га	Подсолнечник тонна/га	Лук тонна/га	Картофель тонна/га	Рис тонна/га
Всего выручка	630	530	1200	1490	1278	1576	1040	1320	375	2100	2500	1006	
Переменные издержки													
Посадка	18	26	9	80	120	130	45	278	7	96	240	77	
Затраты на услуги трактора	195	19	136	154	145	136	96	162	116	115	215	117	
Полив	36	14	32	50	20	52	28	52	20	26	14	160	
Удобрение	90	74	54	303	54	110	63	210	92	268	263	237	
Борьба с вредителями	48	10	48	24	8	20	15	25	0	58	60	10	
Борьба с сорняками	41	10	61	120	41	41	0	84	19	81	56	86	
Урожай	90	26	30	250	25	25	80	186	50	520	150	50	
Транспорт	10	10	80	25	15	10	120	32	0	560	200	25	
Очистка хлопка	85												
Всего переменных издержек	528	189	450	1006	428	524	447	1029	304	1724	1198	762	
Валовая прибыль в краткосрочном периоде	102	341	750	485	850	1052	593	291	71	376	1302	244	
Постоянные издержки													
Труд – постоянный	144	54	80	72	144	144	120	126	72	80	120	54	
Труд – сомнительный	–	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
оплата варьируется													
Налоги (система единого налога)	29	57	57	57	57	57	57	57	57	57	57	57	
Амортизация	18	0	20	0	20	20	20	0	0	20	20	0	
Всего постоянных издержек	191	111	157	129	221	256	197	183	129	157	197	111	
Валовая прибыль в долгосрочном периоде	-89	230	593	356	629	796	396	108	-58	219	1105	133	

Валовая прибыль - хлопок

Выручка				\$/га	Всего, \$.
	ХЛОПОК - СЫРЕЦ	18	центнер/га	0	0
	Хлопковое волокно	594.0	кг/га	0.8 \$/кг	490
	Хлопковый линтер	174.6	кг/га	0.0 \$/кг	6
	Хлопок - оlook	28.8	кг/га	0.0 \$/кг	0
	Хлопок - пух	36.0	кг/га	0.0 \$/кг	0
	Хлопковое масло	83.2	кг/га	0.9 \$/кг	75
	Хлопковый жмых	435.6	кг/га	0.1 \$/кг	35
	Хлопок - корм	306.9	кг/га	0.1 \$/кг	23
Всего выручка				\$ 630	\$ 630
Переменные затраты					
Посадка	Семена	90	кг/га	0,2 кг/га	18
	Исп.трактора		раз	\$/га	0
Расходы на исп. трактора	Труд		кол. чел/га	\$зачел/день	0
	Саженцы		кол. саж/га	\$/саженец	0
	Другие		кол-во	\$/га	0
	Обработка отвалом плуга	1	раз	39 \$/га	39
	Обработка рыхлительным долотом	1	Раз	20 \$/га	20
Полив	Плужная обработка почвы	1	Раз	9 \$/га	9
	Подготовка рассадочных грядок	1	Раз	9 \$/га	9
	Настил	1	Раз	9 \$/га	9
	Предпосевная обработка	7	Раз	10 \$/га	70
	Опрыскивание	3	Раза	10 \$/га	30
	Посадка	1	Раз	9 \$/га	9
	Вода	9000	м3/га	0,004 \$/м3	36
Удобрение	Прокладка канала			0	0
	Содержание канала			0	0
	Селитра	300	кг/га	0,18 \$/кг	54
	Кали		кг/га	0,15 \$/кг	0
	Фосфор	200	кг/га	0,14 \$/кг	29
Борьба вредителями	Мочевина	50	кг/га	0,15	8
	Коровий навоз		тонн/га	8 \$/тонна	0
	Инсектициды	4	раз	12 \$/га	48
	Фунгициды		раз	\$/га	0
Борьба сорняками	Регуляторы роста		раз	\$/га	0
	Прополка	24	За чел. га/год	1,7	41
Урожай				0	0
Транспорт	0,05	\$/га	1800	90	90
Очистка	2	\$/тонна	5 \$./тонна	10	10
	47	\$/тонна	1,8	85	85
Всего переменных затрат				\$ 528	\$ 528
Валовая прибыль в краткосрочном периоде				\$ 102	\$ 102
Постоянные затраты					
	Труд – постоянный	80	\$/год/га	1,8 чел.	144
	Труд – временный – оплата варьируется				0
	Налоги (Система единого налога)	28,5	\$/га		28,5
	Поддерживание				18
	Амортизация				18
Всего постоянных затрат				\$ 191	\$ 191
Валовая прибыль в долгосрочном периоде				-\$ 89	-\$ 89

Анализ чувствительности конъюнктуры

Цены хлопка \$/тонна

Урожай хлопка тонн/га	\$ 250	\$ 300	\$ 350	\$ 360	\$ 450	\$ 500	\$ 550	\$ 570
10	-469	-419	-369	-359	-269	-219	-169	-149
14	-369	-299	-229	-215	-89	-19	51	79
18	-269	-179	-89	-71	91	181	271	307
20	-219	-119	-19	1	181	281	381	421
26	-69	61	191	217	451	581	711	763
30	31	181	331	361	631	781	931	991
34	131	301	471	505	811	981	1151	1219

Валовая прибыль - пшеница

Выручка					\$/га	Всего, \$.
	Семена	3	тонн/га	160 \$/тонна	480	480
	Солома	1,5	тонн/га	33 \$/тонна	50	50
				Всего выручка	\$ 530	\$ 530
Переменные затраты						
Посадка	Семена	220	кг/га	0,12 кг/га	26	26
	Исп.трактора		раз	\$/га	0	0
	Труд		Кол. чел/га	\$зачел/день	0	0
	Саженцы		Кол. саж/га	\$/саженец	0	0
	Другие		Кол-во	\$/га	0	0
Расходы на исп. трактора	Обработка отвалом плуга	1	Раз	\$/га	0	0
	Обработка рыхлительным долотом	1	Раз	\$/га	0	0
	Плужная обработка почвы	1	Раз	\$/га	0	0
	Подготовка рассадочных грядок	1	Раз	\$/га	0	0
	Настил	1	Раз	\$/га	0	0
	Предпосевная обработка		Раз	\$/га	0	0
	Опрыскивание	1	Раза	10 \$/га	10	10
	Посадка	1	Раз	9 \$/га	9	9
Полив	Вода	3500	м3/га	0,004 \$/м3	14	14
	Прокладка канала				0	0
	Содержание канала				0	0
Удобрение	Селитра	250	кг/га	0,18 \$/кг	45	45
	Кали		кг/га	0,15 \$/кг	0	0
	Фосфор	200	кг/га	0,14 \$/кг	29	29
	Мочевина		кг/га	0,15	0	0
	Коровий навоз		тонн/га	\$/тонна	0	0
Борьба с вредителями	Инсектициды		Раз	10 \$/га	0	0
	Фунгициды	1	раз	10 \$/га	10	10
	Регуляторы роста		раз	\$/га	0	0
Борьба с сорняками	Прополка	50	За чел. га/год	0,2	10	10
	Гербициды				0	0
Урожай		0,0085	\$/га	3000	26	26
Транспорт		3	\$/тонна	3 \$/тонна	10	10
Всего переменных затрат					\$ 189	\$ 189
Валовая прибыль в краткосрочном периоде					\$ 341	\$ 341
Постоянные затраты						
	Труд – постоянный	180	\$/год/га	0,3 чел.	54	54
	Труд – временный – оплата варьируется				0	0
	Налоги (Система единого налога)	57	\$/га		57	57
	Поддерживание					
	Амортизация				0	0
Всего постоянных затрат					\$ 111	\$ 111
Валовая прибыль в долгосрочном периоде					\$ 230	\$ 230

Анализ чувствительности конъюнктуры

Цены пшеницы \$/тонна

Урожай пшеницы тонн/га	Солома тонн/га	\$ 100	\$ 120	\$ 140	\$ 160	\$ 180	\$ 200	\$ 220
1	0,5	-183	-163	-143	-123	-103	-83	-63
2	1,0	-67	-27	13	53	93	133	173
3	1,5	50	110	170	230	290	350	410
4	2,0	166	246	326	406	486	566	646
5	2,5	283	383	483	583	683	783	883
6	3,0	399	519	639	759	879	999	1119
7	3,5	516	656	796	936	1076	1216	1356

Валовая прибыль - кукуруза

Выручка					\$/га	Всего, \$.
	Семена	8	тонн/га	125	\$/тонна	1000
	Солома	20	тонн/га	10	\$/тонна	200
				Всего выручка		\$ 1200
						\$ 1200
Переменные затраты						
Посадка	Семена	25	кг/га	0,35	кг/га	9
	Исп.трактора		раз		\$/га	
	Труд		кол. чел/га		\$/зачел/день	
	Саженцы		кол. саж/га		\$/саженец	
	Другие		кол-во		\$/га	
Расходы на исп. трактора	Обработка отвалом плуга	1	раз	39	\$/га	39
	Обработка рыхлительным долотом	1	Раз	20	\$/га	20
	Плужная обработка почвы	1	Раз	9	\$/га	9
	Подготовка рассадочных грядок		Раз	9	\$/га	
	Настил	1	Раз	9	\$/га	9
	Предпосевная обработка	4	Раз	10	\$/га	40
	Опрыскивание	1	Раза	10	\$/га	10
	Посадка	1	Раз	9	\$/га	9
Полив	Вода	8000	м3/га	0,004	\$/м3	32
	Прокладка канала					0
	Содержание канала					0
Удобрение	Селитра	300	кг/га	0,18	\$/кг	54
	Кали		кг/га	0,15	\$/кг	0
	Фосфор		кг/га	0,14	\$/кг	0
	Мочевина		кг/га	0,15		0
	Коровий навоз		тонн/га	8	\$/тонна	0
Борьба с вредителями	Инсектициды	2	раз	24	\$/га	48
	Фунгициды		раз		\$/га	0
	Регуляторы роста		раз		\$/га	0
Борьба с сорняками	Прополка	36	За чел. га/год	1,7		61
	Гербициды					0
Урожай		30	\$/га (комбайн)	30		30
Транспорт		10	\$/тонна	8	\$/тонна	80
Банковский процент						
				Всего переменных затрат		\$ 450
						\$ 450
				Валовая прибыль в краткосрочном периоде		\$ 750
						\$ 750
Постоянные затраты						
	Труд – постоянный	40	\$/год/га	2	чел.	80
	Труд – временный – оплата варьируется					0
	Налоги (Система единого налога)	57	\$/га			57
	Поддерживание					
	Амортизация					20
				Всего постоянных затрат		\$ 157
						\$ 157
				Валовая прибыль в долгосрочном периоде		\$ 593
						\$ 593

Анализ чувствительности конъюнктуры

Цены кукурузы \$/тонна

Урожай кукурузы тонн/га	Солома тонн/га	\$ 100	\$ 110	\$ 120	\$ 125	\$ 130	\$ 140	\$ 150
2	5	-357	-373	-317	-307	-297	-277	-257
4	10	-107	-67	-27	-7	-13	53	93
6	15	143	203	263	293	323	383	443
8	20	393	473	553	593	633	713	793
10	25	643	743	843	893	943	1043	1143
12	30	893	1013	1133	1193	1253	1373	1493
14	35	1143	1283	1423	1493	1563	1703	1843

Валовая прибыль - арахис

Выручка				\$/га	Всего, \$.
	Семена	2	тонн/га	620 \$/тонна	1240
	Масло		кг/га	\$/га	
	Мука		кг/га	\$/га	
	Солома	2100	связка/га	0,16 \$/связка	336
				Всего выручка	\$ 1576
					\$ 1576
Переменные затраты					
Посадка	Семена	100	кг/га	1 \$/кг	100
	Исп.трактора		раз	\$/га	0
	Труд	10	кол. чел/га	3 \$ зачел/день	30
	Саженцы		кол. саж/га	\$/саженец	0
	Другие		кол-во	\$/га	0
Расходы на исп. трактора	Обработка отвалом плуга	1	раз	39 \$/га	39
	Обработка рыхлительным долотом	1	Раз	20 \$/га	20
	Плужная обработка почвы	1	Раз	9 \$/га	9
	Подготовка рассадочных грядок		Раз	9 \$/га	0
	Настил	1	Раз	9 \$/га	9
	Предпосевная обработка	3	Раз	10 \$/га	30
	Опрыскивание	2	Раза	10 \$/га	20
	Посадка	1	Раз	9 \$/га	9
Полив	Вода	13000	м3/га	0,004 \$/м3	52
	Прокладка канала				0
	Содержание канала				0
Удобрение	Селитра	450	кг/га	0,18 \$/кг	81
	Кали		кг/га	0,15 \$/кг	0
	Фосфор	200	кг/га	0,14 \$/кг	29
	Мочевина		кг/га	0,15	0
	Коровий навоз		тонн/га	8 \$/тонна	0
Борьба с вредителями	Инсектициды	2	раз	10 \$/га	20
	Фунгициды	0	раз	0,2 \$/га	0
	Регуляторы роста		раз	\$/га	0
Борьба с сорняками	Прополка	24	За чел. га/год	1,7	41
	Гербициды				0
Урожай		25	\$/га (комбайн)		25
Транспорт		5	\$/тонна	2 \$/тонна	10
Очистка					10
				Всего переменных затрат	\$ 524
					\$ 524
				Валовая прибыль в краткосрочном периоде	\$ 1052
					\$ 1052
Постоянные затраты					
	Труд – постоянный	40	\$/год/га	3,6 чел.	144
	Труд – временный – оплата варьируется				0
	Налоги (Система единого налога)	57	\$/га		57
	Поддерживание				35
	Амортизация				20
				Всего постоянных затрат	\$ 256
					\$ 256
				Валовая прибыль в долгосрочном периоде	\$ 796
					\$ 796

Анализ чувствительности конъюнктуры

Цены арахиса \$/тонна

Урожай арахиса тонн/га	Солома тонн/га	\$ 450	\$ 500	\$ 550	\$ 600	\$ 620	\$ 700	\$ 750
1,0	1000	-170	-120	-70	-20	0	80	130
1,5	1500	135	210	285	360	390	510	585
2,0	2100	456	556	656	756	796	956	1056
2,5	2500	745	870	995	1120	1170	1370	1495
3,0	3000	1050	1200	1350	1500	1560	1800	1950
3,5	3500	1355	1530	1705	1880	1950	2230	2405
4,0	4000	1660	1860	2060	2260	2340	2660	2860

Валовая прибыль - соя

Выручка					\$/га	Всего, \$.	
	Семена		тонн/га			0	
	Масло	300	кг/га		0,85 \$/га	255	
	Мука	2045	кг/га		0,5 \$/га	1023	
	Солома		Тонн/га			0	
					Всего выручка	\$ 1278	\$ 0
Переменные затраты							
Посадка	Семена	80	кг/га	1,5 \$/кг		120	
	Исп.трактора		раз		\$/га	0	
	Труд		кол. чел/га		\$ зачел/день	0	
	Саженцы		кол. саж/га		\$/саженец	0	
	Другие		кол-во		\$/га	0	
Расходы на исп. трактора	Обработка отвалом плуга	1	раз		39 \$/га	39	
	Обработка рыхлительным долотом	1	Раз		20 \$/га	20	
	Плужная обработка почвы	1	Раз		9 \$/га	9	
	Подготовка рассадочных грядок	1	Раз		9 \$/га	9	
	Настил	1	Раз		9 \$/га	9	
	Предпосевная обработка	4	Раз		10 \$/га	40	
	Опрыскивание	1	Раза		10 \$/га	10	
	Посадка	1	Раз		9 \$/га	9	
Полив	Вода	5000	м3/га	0,004 \$/м3		20	
	Прокладка канала					0	
	Содержание канала					0	
Удобрение	Селитра	60	кг/га	0,18 \$/кг		11	
	Кали		кг/га	0,15 \$/кг		0	
	Фосфор	300	кг/га	0,14 \$/кг		43	
	Мочевина		кг/га	0,15		0	
	Коровий навоз		тонн/га	8 \$/тонна		0	
Борьба с вредителями	Инсектициды	1	раз		8 \$/га	8	
	Фунгициды		раз		\$/га	0	
	Регуляторы роста		раз		\$/га	0	
Борьба с сорняками	Прополка	10	За чел. га/год	1,7		17	
	Гербициды	0,3		80		24	
Урожай		25	\$/га (комбайн)			25	
Транспорт		10	\$/тонна	1,5 \$/тонна		15	
Очистка						0	
					Всего переменных затрат	\$ 428	\$ 0
					Валовая прибыль в краткосрочном периоде	\$ 850	\$ 0
Постоянные затраты							
	Труд – постоянный	40	\$/год/га	3,6 чел.		144	
	Труд – временный – оплата варьируется					0	
	Налоги (Система единого налога)	57	\$/га			57	
	Поддерживание					20	
	Амортизация					0	
					Всего постоянных затрат	\$ 221	\$ 0
					Валовая прибыль в долгосрочном периоде	\$ 629	\$ 0

Анализ чувствительности конъюнктуры

Цены масла \$/кг

Соевое масло с урожай кг/га	Соевая мука	Солома тонн/га	\$ 0,60	\$ 0,70	\$ 0,80	\$ 0,85	\$ 1,00	\$ 1,10
240	1636	2,4	313	337	361	373	409	433
260	1773	2,6	393	419	445	458	497	523
280	1909	2,8	474	502	530	544	586	614
300	2045	3,0	554	584	614	629	674	704
320	2182	3,2	634	666	698	714	762	794
340	2318	3,4	714	748	782	799	850	884
360	2455	3,6	794	830	866	884	938	974

Валовая прибыль - помидоры

Выручка					\$/га	Всего, \$.	
	Свежие помидоры	12	тонн/га	55 \$/тонна	660	0	
	Помидоры для переработки	20	Тонн/га	33 \$/тонна	660	0	
					Всего выручка	\$ 1320	\$ 0
Переменные затраты							
Посадка	Семена		кг/га	\$/кг	0	0	
	Исп. трактора		раз	\$/га	0	0	
	Труд	20	кол. чел/га	4 \$ за чел/день	80	0	
	Саженцы	60000	кол. саж/га	0,003 \$/саженец	198	0	
	Другие		кол-во	\$/га	0	0	
Расходы на исп. трактора	Обработка отвалом плуга	1	раз	39 \$/га	39	0	
	Обработка рыхлительным долотом	1	Раз	20 \$/га	20	0	
	Плужная обработка почвы	1	Раз	9 \$/га	9	0	
	Подготовка рассадочных грядок	1	Раз	9 \$/га	9	0	
	Настил	1	Раз	9 \$/га	9	0	
	Предпосевная обработка	3	Раз	10 \$/га	30	0	
	Опрыскивание	2	Раза	10 \$/га	20	0	
	Посадка	1	Раз	26 \$/га	26	0	
Полив	Вода	13000	м3/га	0,004 \$/м3	52	0	
	Прокладка канала				0	0	
	Содержание канала				0	0	
Удобрение	Селитра	400	кг/га	0,18 \$/кг	72	0	
	Кали	100	кг/га	0,15 \$/кг	15	0	
	Фосфор	300	кг/га	0,14 \$/кг	43	0	
	Мочевина		кг/га	0,15	0	0	
Борьба с вредителями	Коровий навоз	10	тонн/га	8 \$/тонна	80	0	
	Инсектициды	1	литры	20 \$/га	20	0	
Борьба с сорняками	Фунгициды	1	раз	5 \$/га	5	0	
	Регуляторы роста		раз	\$/га	0	0	
	Прополка	60	Час/га	1,4 \$/ час	84	0	
	Гербициды				0	0	
Урожай		0,0058	\$/га	32000 кг	186	0	
Транспорт		1	\$/тонна	1,5 \$/тонна	32	0	
Очистка							
					Всего переменных затрат	\$ 1029	\$ 0
					Валовая прибыль в краткосрочном периоде	\$ 291	\$ 0
Постоянные затраты							
	Труд – постоянный	180	\$/год/га	0,7 чел.	126	0	
	Труд – временный – оплата варьируется				0	0	
	Налоги (Система единого налога)	57	\$/га		57	0	
	Поддерживание					0	
	Амортизация					0	
					Всего постоянных затрат	\$ 183	\$ 0
					Валовая прибыль в долгосрочном периоде	\$ 108	\$ 0

Анализ чувствительности конъюнктуры

Свежие тонн/га	помидоры	Помидоры для переработки тонн/га	\$ 25	\$ 35	\$ 45	\$ 55	\$ 65	\$ 75	\$ 85
6		10,0	-732	-672	-612	-552	-492	-432	-372
8		13,3	-572	-492	-412	-332	-252	-172	-92
10		16,7	-412	-312	-212	-112	-12	88	188
12		20,0	-252	-132	-12	108	228	348	468
14		23,3	-92	48	188	328	468	608	748
16		26,7	68	228	388	548	708	868	1028
18		30,0	228	408	588	768	948	1128	1308

Валовая прибыль - лук

Выручка				\$/га	Всего, \$.	
	Лук	35	тонн/га	60 \$/тонна	2100	0
				Всего выручка	\$ 2100	\$ 0
Переменные затраты						
Посадка	Семена	16	кг/га	6 \$/кг	96	0
	Исп.трактора		раз	\$/га	0	0
	Труд		кол. чел/га	\$ зачел/день	0	0
	Саженцы		кол. саж/га	\$/саженец	0	0
	Другие		кол-во	\$/га	0	0
Расходы на исп. трактора	Обработка отвалом плуга	1	раз	39 \$/га	39	0
	Обработка рыхлительным долотом	1	Раз	20 \$/га	20	0
	Плужная обработка почвы	1	Раз	9 \$/га	9	0
	Подготовка рассадочных грядок	1	Раз	9 \$/га	9	0
	Настил	1	Раз	9 \$/га	9	0
	Предпосевная обработка	1	Раз	10 \$/га	10	0
	Опрыскивание	1	Раза	10 \$/га	10	0
	Посадка	1	Раз	9 \$/га	9	0
Полив	Вода	6500	м3/га	0,004 \$/м3	26	0
	Прокладка канала				0	0
	Содержание канала				0	0
Удобрение	Селитра	400	кг/га	0,18 \$/кг	72	0
	Кали		кг/га	0,15 \$/кг	0	0
	Фосфор	250	кг/га	0,14 \$/кг	36	0
	Мочевина		кг/га	0,15 \$/кг	0	0
	Коровий навоз	20	Тонн/га	8 \$/тонна	160	0
Борьба с вредителями	Инсектициды	2	раз	24 \$/га	48	0
	Фунгициды	1	раз	10 \$/га	10	0
	Регуляторы роста		раз	\$/га	0	0
Борьба с сорняками	Прополка	36	Час/га	1,7 \$/ час	61	0
	Гербициды	1		20	20	0
Урожай		0,013	\$/га (комбайн)	40000	520	0
Транспорт		14	\$/тонна	40 \$/тонна	560	0
Очистка		0,094		1400 штук	132	0
				Всего переменных затрат	\$ 1724	\$ 0
				Валовая прибыль в краткосрочном периоде	\$ 376	\$ 0
Постоянные затраты						
	Труд – постоянный	40	\$/год/га	2 чел.	80	0
	Труд – временный – оплата варьируется				0	0
	Налоги (Система единого налога)	57	\$/га		57	0
	Поддерживание					0
	Амортизация					0
				Всего постоянных затрат	\$ 157	\$ 0
				Валовая прибыль в долгосрочном периоде	\$ 219	\$ 0

Анализ чувствительности конъюнктуры

Урожай лука тонн/га	Цены \$/тонна							
	\$ 45	\$ 50	\$ 55	\$ 60	\$ 65	\$ 70	\$ 75	\$ 80
25	-756	-631	-506	-381	-256	-131	-6	119
30	-531	-381	-231	-81	69	219	369	519
35	-306	-131	44	219	394	569	744	919
40	-81	119	319	519	719	919	1119	1319
45	144	369	594	819	1044	1269	1494	1719

Валовая прибыль – мини-кукуруза

Выручка					\$ /на гектар	
	Мини-кукуруза	25	тонн/га	500 \$/га		1250
	Силос	12	тонн/га	20 \$/тонну		240
				Всего выручка		\$ 1,490
Переменные затраты						
Посадка	Семена	20	кг/га	4 \$/кг		80
	Исп. трактора		раз	\$/га		0
	Труд		кол. чел/га	\$ за чел/день		0
	Другие		кол-во	\$/га		0
Расходы на исп. трактора	Обработка отвалом плуга	1	раз	39 \$/га		39
	Обработка рыхлительным долотом	1	Раз	20 \$/га		20
	Плужная обработка почвы	1	Раз	9 \$/га		9
	Подготовка рассадочных грядок	1	Раз	9 \$/га		9
	Настил	2	Раз	9 \$/га		18
	Предпосевная обработка	3	Раз	10 \$/га		30
	Опрыскивание	2	Раза	10 \$/га		20
	Посадка	1	Раз	9 \$/га		9
Полив	Вода	6000	м3/га	0,004 \$/м3		24
	Прокладка канала	1		26		26
	Содержание канала					0
Удобрение	Селитра	500	кг/га	0,18 \$/кг		90
	Кали		кг/га	0,15 \$/кг		0
	Фосфор		кг/га	0,14 \$/кг		0
	Мочевина	350	кг/га	0,15		53
	Коровий навоз	20	тонн/га	8 \$/тонна		160
Борьба вредителями	с Инсектициды	1	раз	24 \$/га		24
	Фунгициды		раз	\$/га		0
	Регуляторы роста		раз	\$/га		0
Борьба сорняками	с Прополка	60	часов/га	2 \$/час		120
	Гербициды					0
Урожай		0,1	\$/га	2500 кг		250
Транспорт		10	\$/тонна	2,5 тонн		25
				Всего переменных затрат		\$ 1,006
				Валовая прибыль в краткосрочном периоде		\$ 485
Постоянные затраты						
	Труд – постоянный	180	\$/год/га	0,4 чел.		72
	Труд – временный – оплата варьируется					0
	Налоги (Система единого налога)	57	\$/га			57
	Поддерживание					
	Амортизация					
				Всего постоянных затрат		\$ 129
				Валовая прибыль в долгосрочном периоде		\$ 356

Анализ чувствительности конъюнктуры		Цены \$/тонна						
Урожай мини-кукурузы тонн/га	Силос тонн/га	\$ 400	\$ 450	\$ 500	\$ 550	\$ 600	\$ 650	\$ 700
1,75	8,4	-267	-179	-92	-4	84	171	259
2,00	9,6	-143	-43	58	158	258	358	458
2,25	10,8	-19	94	207	319	432	544	657
2,50	12,0	106	231	356	481	606	731	856
2,75	13,2	230	367	505	642	780	917	1055
3,00	14,4	354	504	654	804	954	1104	1254
3,25	15,6	478	640	803	965	1128	1290	1453

Валовая прибыль – подсолнечник

Выручка					\$ /на гектар	
	Семена	1,5	тонн/га	250	\$/тонну	375
	Масло		кг/га		\$/кг	0
	Мука					0
					Всего выручка	\$ 375
Переменные затраты						
Посадка	Семена	10	кг/га	0,7	\$/кг	7
	Исп.трактора		раз		\$/га	0
	Труд		кол. чел/га		\$/за чел/день	0
	Другие		кол-во		\$/га	0
Расходы на исп. трактора	Обработка отвалом плуга	1	раз	39	\$/га	39
	Обработка рыхлительным долотом	1	Раз	20	\$/га	20
	Плужная обработка почвы	1	Раз	9	\$/га	0
	Подготовка рассадочных грядок	1	Раз	9	\$/га	9
	Настил	1	Раз	9	\$/га	9
	Предпосевная обработка	2	Раз	10	\$/га	20
	Опрыскивание	1	Раза	10	\$/га	10
	Посадка	1	Раз	9	\$/га	9
Полив	Вода	5000	м3/га	0,004	\$/м3	20
	Прокладка канала	1				0
	Содержание канала					0
Удобрение	Селитра	350	кг/га	0,18	\$/кг	63
	Кали		кг/га	0,15	\$/кг	0
	Фосфор	200	кг/га	0,14	\$/кг	29
	Мочевина		кг/га	0,15		0
	Коровий навоз		тонн/га	8	\$/тонна	0
Борьба вредителями	с Инсектициды		литры		\$/га	0
	Фунгициды		раз		\$/га	0
	Регуляторы роста		раз		\$/га	0
Борьба сорняками	с Прополка	96	часов/га	0,2	\$/час	19
	Гербициды					0
Урожай		50	\$/га	1	кг	50
Транспорт			\$/тонна		тоннf	0
					Всего переменных затрат	\$ 304
					Валовая прибыль в краткосрочном периоде	\$ 71
Постоянные затраты						
	Труд – постоянный	180	\$/год/га	0,4	чел.	72
	Труд – временный – оплата варьируется					0
	Налоги (Система единого налога)	57	\$/га			57
	Поддерживание					
	Амортизация					
					Всего постоянных затрат	\$ 129
					Валовая прибыль в долгосрочном периоде	\$ -58

Анализ чувствительности конъюнктуры		Цены \$/тонна						
Урожай подсолнечника тонн/га	Силос тонн/га	\$ 180	\$ 200	\$ 220	\$ 240	\$ 250	\$ 260	\$ 280
1,00	4,8	-253	-233	-213	-193	-183	-173	-153
1,25	6,0	-208	-183	-158	-133	-121	-108	-83
1,50	7,2	-163	-133	-103	-73	-58	-43	-13
1,75	8,4	-118	-83	-48	-13	5	22	57
2,00	9,6	-73	-33	7	47	67	87	127
2,25	10,8	-28	17	62	107	130	152	197
2,50	12,0	17	67	117	167	192	271	

Валовая прибыль – рис

Выручка					\$ /на гектар		
	Семена	3	тонн/га	300	\$ /тонну		900
	Солома	220	штук прес	0,48	\$/тонна		106
				Всего выручка		\$ 1006	
Переменные затраты							
Посадка	Семена	160	кг/га	0,48	\$/кг		77
	Исп. трактора		раз		\$/га		0
	Труд		кол. чел/га		\$/за чел/день		0
	Пересадка		посадок/га		\$/посадка		0
	Другие		кол-во		\$/га		0
Расходы на исп. трактора	Обработка отвалом плуга	1	раз	39	\$/га		30
	Обработка рыхлительным долотом	1	Раз	20	\$/га		20
	Плужная обработка почвы		Раз	9	\$/га		0
	Подготовка рассадочных грядок	1	Раз	9	\$/га		9
	Настил	1	Раз	9	\$/га		9
	Предпосевная обработка		Раз	10	\$/га		0
	Опрыскивание	1	Раза	10	\$/га		10
	Посадка	1	Раз	30	\$/га		30
Полив	Вода	20000	м3/га	0,004	\$/м3		80
	Прокладка канала	2		40			80
	Содержание канала						0
Удобрение	Селитра	500	кг/га	0,18	\$/кг		90
	Кали		кг/га	0,15	\$/кг		0
	Фосфор	250	кг/га	0,14	\$/кг		36
	Мочевина	100	кг/га	0,15			15
	Коровий навоз	12	тонн/га	8	\$/тонна		96
Борьба вредителями	с Инсектициды		литры	10	\$/га		0
	Фунгициды	1	раз	10	\$/га		10
	Регуляторы роста		раз		\$/га		0
Борьба сорняками	с Прополка	50	часов/га	0,2	\$/час		10
	Гербициды	2		38			76
Урожай		1	\$/кг	50			50
Транспорт		1	\$/тонна	25	\$/тонна		25
				Всего переменных затрат		\$ 762	
				Валовая прибыль в краткосрочном периоде		\$ 244	
Постоянные затраты							
	Труд – постоянный	180	\$/год/га	0,3	чел.		54
	Труд – временный – оплата варьируется						0
	Налоги (Система единого налога)	57	\$/га				57
	Поддерживание						
	Амортизация						
				Всего постоянных затрат		\$ 111	
				Валовая прибыль в долгосрочном периоде		\$ 133	

Анализ чувствительности конъюнктуры

Урожай риса тонн/га	Брикеты соломы /га	Цены \$/тонна						
		\$ 200	\$ 250	\$ 300	\$ 350	\$ 400	\$ 450	\$ 500
1	73	-638	-588	-538	-488	-438	-388	-338
2	147	-402	-302	-202	-102	-2	98	198
3	220	-167	-17	133	283	433	583	733
4	293	68	268	468	668	868	1068	1268
5	367	303	553	803	1053	1303	1553	1803
6	440	538	838	1138	1438	1738	2038	2338
7	513	774	1124	1774	1824	2174	2524	2874

ТАДЖИКИСТАН

**РАСШИРЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ В
СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ**

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

ГЕХА ФУД – НОВАЯ ФАБРИКА ПО ПЕРЕРАБОТКЕ ПОМИДОРОВ

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

ГЕХА ФУД – НОВАЯ ФАБРИКА ПО ПЕРЕРАБОТКЕ ПОМИДОРОВ

1. Иностранный инвестор из Австрии построил новую фабрику по переработке помидоров в Ленинабадском районе, вблизи Душанбе. Инвестор купил 22 га земли в 15 минутах езды от Душанбе, где он построил перерабатывающее предприятие. Оборудование было привезено из Италии. После двухлетнего периода потраченного на легализацию компании, импорта оборудования и строительства предприятия, фабрика готова начать работать в текущем сезоне 2006г. Она будет производить 3 разные продукции из помидоров:

1. томатная паста
2. томатное пюре в Тетра Паках
3. томатный порошок

2. В течение первого года будет произведена только томатная паста. Томатная паста будет фасоваться в 220-литровые стерильные мешки, а томатное пюре в небольшие Тетра Паки по 0.2 и 0.4 литра. Производство в Тетра Паках будет начато во втором году, следом за производством томатного порошка. В четвертом году, фабрика достигнет уровня полной производственной мощности. Полная производственная мощность фабрики составляет 20 тонн помидоров в час, которые будут переработаны в 3.5 тонн томатной пасты. Ежедневная производственная мощность - почти 500 тонн помидоров. Сезон переработки длится 150 дней, заканчиваясь полным потреблением сырья в 75 тысяч тонн. Часть томатной пасты может храниться, и далее быть переработана в томатный порошок в несезонный период.

3. Совокупные инвестиционные затраты составили около €8 млн., из которых €6 млн. были инвестированы в оборудование по производству томатного порошка. ГЕХА ФУД - единственная компания в Таджикистане, которая будет способна производить томатный порошок. В первом году, доходы от продаж продукции ожидаются в пределах €8 млн., с остатком денежных средств за вычетом операционных расходов приблизительно в €2.5 млн. при полной мощности (в четвертом году). Валовой доход, ожидается в пределах €17 млн., и чистый денежный поток от операционной деятельности в пределах €8.1 млн.

4. На текущем уровне производительности большинства ферм (20 тонн/га), 3 500 га должны будут засажены помидором для полного использования производственной мощности фабрики. Однако, с сертифицированными семенами и улучшенными методами земледелия, урожай 60-80 тонна/га может легко быть достигнут. В этом случае, используемая площадь могла бы быть уменьшена до 1 250 га и 937.5 га, соответственно.

5. Сырье будет поставляться из четырех различных областей, имеющих различную возвышенность, и разные агроэкологические условия. Первые помидоры могут быть собраны в Курган-Тюбе, в начале мая. В течение года, помидоры также будут поставляться с районов Рудаки и Вахдат. Самым поздним сроком для сбора урожая помидора будет сентябрь в Файзарабаде. Для обеспечения безопасности бесперебойной поставки сырья, ГЕХА ФУД приобрела большинство акций в совместных сельскохозяйственных компаниях в нескольких районах, которые, как ожидается, произведут приблизительно 60% объема требуемого сырья. Оставшиеся 40% будут покупаться у фермеров.

6. ГЕХА ФУД интересуется установлением отношений с малыми и средними дехканскими хозяйствами, для дифференцирования источников поставок. Для этой цели, она пробовала заключить контракты с различными Ассоциациями дехканских хозяйств. Однако, за несколько дней до начала предпосевных работ, фермерские ассоциации попробовали пересмотреть цены. ГЕХА ФУД решила выращивать помидоры на ее собственных фермах, и закупать дополнительное сырье, предлагаемое частными фермерами в течение сезона сборки урожая. Поддержка третьей стороны требовалась бы для организации малых и средних фермерских хозяйств, установления доверия между фермерами и компанией, и обучения фермеров улучшенным сельскохозяйственным методам. Приближающийся проект МФК по Разработке Цепи Поставок, финансируемый SIDA поможет в устранении разрыва (см. Приложение X). Приложение X отсутствует.

7. Различные банки и финансовые учреждения проявили интерес в финансировании производителей помидоров, включая АИБ, АЙМОН и ФИНКА. Некоторые финансовые учреждения попросили ГЕХА ФУД полностью гарантировать их ссудный портфель. Компания не желает нести кредитные риски, но предлагает гарантию покупки урожая помидоров по согласованной цене, по минимальным требованиям к качеству.

ТАДЖИКИСТАН
РАСШИРЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ В
СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

ПРИЛОЖЕНИЕ 5
ПРОЕКТЫ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ СЕКТОРЕ

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

ПРОЕКТЫ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ СЕКТОРЕ

1. Данное приложение представляет собой обзор проектов в секторах фермерства и агробизнеса, которые нацелены на малый и средний бизнес. Беглый обзор портфолио сельских проектов основных доноров и НПО показал, что фокусом большинства проектов до настоящего времени являются очень бедные и уязвимые сельские домохозяйства. Только ограниченное количество проектов нацелены на предоставление помощи малым и средним дехканским хозяйствам, ориентированным на прибыль. Данные проекты вовлечены в улучшение цепи поставок сырья и связи между фермами и агробизнесом, расширения ферм и бизнес-консультаций, организации ферм и диверсификации ферм. ЕБРР и его провайдер технических услуг могли бы стать посредниками между этими проектами для того, чтобы определять целевые регионы и подсекторы для пилотных проектов по предоставлению кредитов и взаимодействия между финансовыми и нефинансовыми услугами.

Программа ТАСИС: Создании системы информирования, обучения и консультаций для фермеров

2. Проект нацелен на улучшение доступа частных фермеров и других представителей бизнеса в сельской местности к информации, обучению и консультациям. Официальные институты-партнеры проекта – Министерство Сельского Хозяйства и Областная Администрация Хатлонской области. Проект был запущен в ноябре 2004 года и завершен в декабре 2005 года. Преемником данного проекта станет новый проект Европейской Комиссии, который начнется в 2007 году. Проект будет проводиться в четырех районах (Балжован, Ховалинг, Муминабад, Шорабад) Кулябской зоны Хатлонской области с тем, чтобы создать модельную организацию для обучения и консультаций для вышеуказанных целевых групп. Целью данного проекта является создание службы по обучению и консультациям для сельскохозяйственных предприятий, которая будет состоять из нескольких уровней:

- Центры информации и консультаций в выбранных районах, в каждом из которых будет работать команда консультантов, которые, в свою очередь, будут работать с фермерами, группами фермеров и сельским бизнесом по всем интересующим вопросам.
- Региональные сельские консультационные центры (СКЦ), состоящие в основном из высококвалифицированных специалистов, СКЦ рассматриваются как поддерживающая служба от имени центров информации и консультаций для обучения и консультаций сотрудникам данных центров, позволяя им внедрять инновации в центрах.
- Координационный Центр по Консультативной Поддержке на национальном уровне, который будет поддерживать сельские консультационные центры в инновационном развитии согласно нуждам фермеров, также объединяя соответствующие национальные и международные исследовательские институты и организации.

3. Центры информации и консультаций и сельские консультационные центры планируют сформировать общее членство, основанное на создании юридического лица (АТАС в Таджикском ХМК), в то время как АИСС мог бы остаться заданием от Министерства Сельского Хозяйства. Двухсторонняя система информационного потока должна быть установлена в такой консультационной системе: Восходящий поток информации о нуждах сельского хозяйства как основа для мероприятий по развитию инноваций, и нисходящий поток информации – развитие, тестирование и распространение инноваций.

4. АТАС предлагает интенсивную совместную систему обучения для фермеров и других представителей сельского населения. Данная система включает элементы теоретического обучения, планирования бизнеса и производства и руководство во время сезона производства. Обучение и консультационные услуги включены в цикл сельскохозяйственного производства с тем, чтобы дополнительные информация и навыки помогли целевой группе одновременно улучшать производство и прибыль. Более того, данный проект продвигает самопомощь, и фермерам помогают создавать ассоциации для улучшения доступа к сырью, обучают маркетингу продукции и помогают преодолеть препятствия в других сферах.

5. Проект развивает другие мероприятия в других частях Таджикистана в сфере сельскохозяйственных тренингов, делая доступными процедуры и системы, равно как и стратегии развития для различных фермерских хозяйств. В дальнейшем планируется сотрудничество с институтами и проектами, которые обеспечивают дополнительные услуги, такие как выдача кредитов, технические услуги, поставки сырья, маркетинг и переработка. Данный проект закончится в конце 2006 года, но ожидается, что финансирование будет продолжаться.

Международная Финансовая Корпорация «Проект по развитию финансирования производителей хлопка» - Южный Таджикистан

6. Проект стартовал в апреле 2005 года со сроком работы на три года. Он был начат в рамках партнерства частных предприятий, получая финансирование от КИДА (3.2 миллиона долларов США).

7. Проект будет работать над улучшением доступа к финансам в сфере производства хлопка в южном Таджикистане. Он будет состоять из наставничества над фермерскими хозяйствами в сфере управления бизнесом, новых технологий, улучшения доступа к финансовым средствам, сырья и рынков, а также обучения местных финансовых институтов управлению рисками в сельскохозяйственном бизнесе. Целью данного проекта является дать возможность производителям хлопка получить доступ к финансовым средствам на основе конкурентных сроков, и таким образом улучшить производство, прибыльность, и долгосрочной деятельности. Проект будет работать с пилотными фермерскими хозяйствами, готовить бизнес-планы для этих фермерских хозяйств, и консультировать их в течение процесса получения финансовых средства на коммерческой основе от финансовых институтов. Обучение населения будет расширять работу проекта до более широкой потенциальной аудитории.

8. Проект будет работать в 3 регионах – Йовон, Рудаки и Шаритус.

Международная Финансовая Корпорация «Проект развития цепи поставок в сельскохозяйственном бизнесе в южном Таджикистане»

9. Новый проект начнется через несколько месяцев. Он будет сосредоточен на двух сельскохозяйственных системах производства: молоко и томаты. Основными партнерами будут молочный завод Душанбе и томатного завода Геха. Проект будет обеспечивать обучение производителей томатов и молочной продукции в дренажных районах этих компаний. Он будет работать с пилотными фермами и домохозяйствами над улучшением управления и развитием бизнес-планов и помогать производителям в финансовом росте и развитии через выдачу кредитов финансовыми институтами на коммерческой основе. Района, где будет работать данный проект: Ваксдат, Файсабод, Гиссар, Рудаки, Курган-Тюбе и Душанбе.

10. Оба проекта будут концентрироваться на консультационных услугах и не будут предоставлять финансовые средства, т.е. кредитные либо наличные гранты.

Американское агентство по международному развитию: Проект развития предпринимательства

11. Проект развития предпринимательства помогает расширять доступ предпринимателям и студентам к знаниям и навыкам, связанным с рыночной экономикой. Выполняемый корпорацией «Прагма», ПРП основал два Центра развития предпринимательства в Таджикистане (Душанбе и Худжант), которые предлагают клиентам техническую помощь по развитию бизнеса в сфере стратегического планирования, маркетинга, финансов, производства и продвижения продаж. В дальнейшем он также помогает принять систему международных стандартов финансовой отчетности. Хотя проект в основном создан для несельскохозяйственных организаций, Центр развития предпринимательства в Худжанте работает с переработчиками фруктов и овощей в Ферганской долине. Местный персонал в Худжанте имеет хорошие знания о данных секторах.

SIDA: Развитие цепи поставок семян

12. Данный проект направлен на усиление потенциала сектора производства семян в Таджикистане, позволяя производить высококачественные семена. Другой целью также является улучшение законодательной и институциональной среды для соблюдения международных стандартов. Проект направлен на организации, сертифицирующих семена, тестирующих, производящих, перерабатывающих и реализующих семена, а также предоставляющих другие услуги в этой сфере. Более того, 4 фермы в различных регионах планируют стать устойчивыми семенными компаниями. Проект продвигает таджикское членство в Международном союзе защиты новых видов растений и других международных семенных организациях, таких как Международная ассоциация тестирования семян, ОЕСД и Международной федерации

семян для открытия таджикского рынка для международной торговли с тем, чтобы поддержать основание таджикской ассоциации семян.

13. Центральной идеей проекта является улучшение связей между различными игроками в производстве семян, включая производителей, государственные органы, как Государственная комиссия для тестирования видов, Государственная инспекция семян, импортеры растений, находящихся на карантине, и поставщики производственных ресурсов. Проект также помогает заводу «Геха Фуд» тестировать новые виды томатов.

14. Проект был начат в ноябре 2004 года. Новая фаза начнется 1 июля 2006 года, которая расширит масштаб проекта, и будет включать обучающие мероприятия для производителей растений и генный банк. Программа планирует работать до 2015-2020 гг. Оборот проекта составляет 14,5 миллионов шведских крон с ноября 2004 года до конца первого этапа, который заканчивается 30 июня 2006 года. Проект работал в большинстве районов Таджикистана, но в целом в основных регионах, где возделываются зерновые. Сотрудниками проекта были международные, региональные и местные эксперты семян в областях сертификации и контроля семян, тестировании видов, управлению фермерскими хозяйствами, законодательству и экономике.

USAID: Проект АгФин Плюс в Согдийском районе

15. АгФин Плюс объединяет нефинансовые услуги (развитие бизнеса, маркетинговые исследования и др.) и финансовые услуги, в частности кредиты. Проект состоит из двух компонентов: Cheese Plus занимается производством молочной продукции и Diversification Plus занимается производством овощей. Этот проект выполняется компанией Winrock International в Согдийском регионе, как часть проекта, работающего в Кыргызстане, Северном Таджикистане и Узбекистане, бюджет которого составляет 3 миллиона долларов США. В Таджикистане проект был начат в марте 2005 года со сроком на три года. Он координируется пятью сотрудниками. Компоненты проекта осуществляются местными провайдерами услуг.

16. Проект по производству молочной продукции¹ выполняется Международным центром по развитию удобрений с бюджетом в 656 585 долларов США на два года. Основной целью является развитие и улучшение молочной продукции в районе вокруг Худжанта. Данный компонент работает через сервисный центр в районе Ж. Расулов. Центр предоставляет ветеринарные услуги и услуги пастухов.

17. Ключевым вопросом в улучшении производства молока является улучшение корма и гигиенические факторы. Для улучшения производства корма фермерам нужен доступ к качественным семенам и удобрениям в определенное время и в требуемом объеме. Следовательно проект расширил свою деятельность для улучшения наличия и качества удобрений, семян, продуктов защиты корма. Проект сформировал и зарегистрировал Ассоциацию Агробизнеса в Таджикистане, объединив торговцев

¹ Официальное название суб-компонента – Проект развития молочной промышленности в Баткенской области и Согдийском районе.

сельскохозяйственным сырьем и импортеров. Одной из задач является введение системы сертификации качества удобрений посредством этой ассоциации. Более того, существуют планы относительно формирования расширенных групп фермеров и привлечения их к партнерству с финансовыми институтами для обеспечения безопасности на протяжении всей цепи поставок. Похожий подход был также введен ИФДС в южном Кыргызстане.

18. Кредиты для фермеров, занимающихся производством молочной продукции, выдаются местным Микрокредитным Фондом «Phoenix Plus», работающим в Худжандском Районе. Проект по производству овощей выполняется специалистами службой СогдАгро-Серв, которая предоставляет финансовые и нефинансовые услуги. Основным фокусом данного проекта является поддержка диверсификации хлопковых ферм в другие виды сельскохозяйственной продукции, например, овощей. Данный проект был заморожен по причине остановки финансирования из ИФС (см. приложение 2).

19. Услуги по региональному маркетинговым исследованиям проводятся другим партнером АгФин Плюс, компанией «Маркетинг Плюс». Маркетинговые исследования проводились в соседних странах, таких, как Китай, Россия, Казахстан для того, чтобы изучить масштаб диверсификации экспорта сельскохозяйственной продукции Таджикистаном, Кыргызстаном и Узбекистаном.

МЕДА: Фермерские хозяйства и рынок:

Фермерство и рынки: Развитие сельского хозяйства в северном Таджикистане по искоренению бедности

20. Этот проект имеет целью снижение уровня бедности среди хозяйствующих семейств на севере Согдийской области через развитие механизмов начисление стоимости в таких суб-секторах, как фрукты и овощи. Проект выполняет МЕДА и финансируется КИДА (Канадским Агентством по Международному Развитию). Выполнение проекта началось в январе 2005 года и рассчитан на три года. Выполнение проекта осуществляется в четырех регионах Согдийской области: Истаравшан, Канибадам, Исфара и в районе им. Б. Гафурова. Проект имеет три компонента: Расширение сельского хозяйства, Микрокредитование села и Развитие и финансирование МСБ.

21. *Компонент расширения сельского хозяйства:* МЕДА непосредственно выполняет этот проект. Были обучены и подготовлены 10 агрономов в распространении методологии, основ ведения фермерского хозяйства и сельскохозяйственных технических пособий. Их основная деятельность – это консультировать фермеров и фермерские группы о традиционных и инновационных агрономических приемах и технологиях, проводить семинары, собирать и распространять информацию о рынке, создавать и развивать группы производителей, находить и рекомендовать поставщиков сырья, а также заинтересованных покупателей и продавцов, находить рынки сбыта для фермеров и организовывать обмен программ

и полевые выезды. Они функционируют и работают в полевых офисах, расположенные в четырех районах.

22. Полевые офисы превращаются в Центры информации и тренинга по сельскому хозяйству (ЦИТС), которые будут обучать Сельских Консультантов (СК) и обеспечивать СК и фермеров информацией и новостями о рынке, технике и технологиях. Они также будут размещать заказы на продажу и покупку, обновлять базу данных производителей и переработчиков сельхозпродукции и устанавливать взаимосвязи. Будет разработана и внедрена система взимание комиссионных за расширение и оказание услуг. В настоящий момент сельскохозяйственный отдел МЕДА в Таджикистане имеет 852 зарегистрированных клиента, из них 233 являются женщинами. В дополнение, агрономы вместе со специалистом по развитию групп и специалистом по гендерным вопросам создали 30 групп производителей.

23. **Компонент Микрокредитование Села:** Кредитный портфель в размере \$900,000 долларов США управляется Международным Микро Кредитным Фондом (ММКФ). После интенсивного обучения в новой области сельскохозяйственного кредитования, компонент Сельское Микрокредитование был запущен в Январе 2005 года. ММКФ имеет офисы во всех пилотных регионах. В каждом офисе работают по два-четыре кредитных эксперта и один старший кредитный офицер по выдаче кредитов в рамках МЕДА/КИДА проекта «Фермерство и Рынки». К марту 2006 г. Насчитывалось уже 1,447 активных групповых клиентов взявших кредит с портфелем в \$450,000 долларов США и 33 индивидуальных клиента с портфелем в \$50,000 долларов США.

24. Были введены три продукта по кредитованию:

- Групповые кредиты, имеющие совместное обязательство. Группы состоят из 4-12 членов, которые не должны жить в одном и том же домохозяйстве и делят между собой один источник дохода. Первоначальный размер кредита на одного члена группы составляет до \$300 США.
- Индивидуальные кредиты до \$4,000 США требует залогового обеспечения или личной гарантии. Многие заявители не могут обеспечить достаточную залоговую стоимость и поэтому они квалифицируются как групповые клиенты на получение кредита. Эти сдерживающие факторы объясняют большое количество групповых кредитов по сравнению с индивидуальными кредитами.
- Специальные микро кредиты, предназначенные для хранения сельхозпродукции, введены в Истаравшане. Исследование проведенное при финансовом участии ЮСАИД по Программе Изучения Опыта Профессионала/Практика выявило, что фермеры могли бы получить гораздо больше прибыли, если они могли бы хранить некоторую свою продукцию и продавать его уже вне сезона (в зимнее время). Потери от гниения или порчи продукции, которые имеют место во время хранения, компенсируются за счет высоких цен, например, в зимнее время, т.к.

фермеры закладывают в цену процентную ставку по кредиту, полученную на хранение продукции. Размер этого успешного пилотного кредита доходит \$350 США. Можно провести параллели по другим кредитам. Многие заемщики привыкли закупать мешки для лука, которые легко переносить, хранить и продавать. В этом году кредиты будут выдаваться во всех четырех проектных регионах. К тому же планируется запустить выдачу кредита больших размеров до \$3,500 долларов США, который будет использоваться для финансирования строительства небольших частных хранилищ.

25. Максимальный срок кредита – 9 месяцев, охватывающий целый производственный цикл сельхоз культуры. Предусматривается отсрочка платежа на несколько месяцев. Первоначальная месячная процентная ставка в 3.5% вероятно будет снижаться до 3.0% на короткое время, а максимальный размер кредита может быть увеличен.

26. Лизинговые операции будут приветствоваться, как альтернатива к индивидуальному кредитованию, особенно когда залоговое обеспечение является не достаточным. МСБ, продающие сельхозтехнику требуют предоплату со своих клиентов, а те не могут оплатить за него не взяв кредит, который, в свою очередь, МФО не выдаст без залога или лизинга на него т.д. Мы надеемся разорвать этот замкнутый круг в следующем сезоне путем определения и заключения контрактов с поставщиками оборудования.

Компонент развития и финансирования МСБ

27. Этот компонент фокусируется на усилении качества обрабатываемых фруктов и овощей через улучшение упаковки, хранения, транспортировки и маркетинга. Проект предоставляет техническую помощь и обучение в развитии бизнеса, нахождении нового оборудования и перерабатывающих технологий, а также в поисках рынков сбыта и соединении их с производителями, оптовиками и инвесторами. Два специалиста по МСБ регулярно консультируют около 50 клиентов малого и среднего бизнеса. Услуги предоставляются при сотрудничестве и партнерстве с несколькими местными организациями. Неофициально проект сотрудничает с проектом ЮСАИД по развитию МСБ, выполняемая Корпорацией Прагма и с проектом ТАСИС финансируемый ЕС, которые оба предоставляют техническую помощь в развитии бизнеса и стратегий. МЕДА и Корпорация Прагма в настоящий момент заканчивают работу по составлению соглашения о сотрудничестве, которое будет подписано в первой половине 2006 года.

28. Ключевым партнером является АЕСО, который является членом управляемой ассоциации предпринимателей. Она является самой большой в своем роде, в которой зарегистрировано 700 членов вносящие членские взносы. Основной задачей является – обеспечение поддержки предпринимателей. АЕСО предоставляет юридическую помощь и консультации своим членам. Они активно лоббируют права предпринимателей, помогают в регистрации бизнеса и участвуют в улучшении налогового законодательства и др. АЕСО также имеет свою ежемесячную газету и

регулярную передачу на ТВ, освещающая выставки, встречи обмены и новости рынка. Планируемые мероприятия по проекту включают семинары, обмен визитов, поездки на сельхоз ярмарки и учреждение бизнес центра и создание веб страницы. Кроме того, рассматривается вопрос учреждения отдельной отраслевой группы по интересам для сектора овощи и фрукты под эгидой АЕСО.

29. Чтобы взяться за решение нехватки финансовых средств в перерабатывающем секторе МСБ, проект учредил Фонд по кредитованию МСБ с портфелем в \$480,000 долларов США, финансируемая КИДА. Кредитный фонд размещен в Сохибкорбанк – частный маленький коммерческий банк. Сохибкорбанк специализируется в финансировании МСБ. МЕДА и АЕСО предоставляют техническую помощь по введению кредитных продуктов для переработчиков овощей и фруктов, по определению критериев пригодности для клиентов в данной программе и в участии принятия решений по одобрению кредитов. Сохибкорбанк уже предоставлял кредиты от \$10,000 до \$50,000 долларов США со сроком погашения до одного года. Годовая процентная ставка варьируется от 18 до 24%. Точная процентная ставка определяется на основе индивидуального подхода согласно кредитной истории, цели и срока кредита и т.д. Рыночная процентная ставка для МСБ на сегодняшний день составляет 24%.

30. Другой важной особенностью компонента МСБ является фонд долевого субсидии в сумме \$265,000 долларов США. Целью данного фонда является предоставление финансовых стимулов для нового инвестирования в переработку овощей и фруктов, которая будет удовлетворять надежным стандартам безопасности пищи и будет нацелена на возможные рынки высокого ценового сегмента. «Модельные фабрики» или «предприятия высокого качества», которые квалифицируются на получение долевого гранта, должны быть лидерами рынка и служить в качестве примера другим перерабатывающим предприятиям. Фонд будет подбирать подходящие инвестиции местных инвесторов или совместных предприятий, вовлекая как местное, так и иностранное участие.

ТАДЖИКИСТАН
РАСШИРЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ В
СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

ПРИЛОЖЕНИЕ 6
ПРИМЕРЫ ДЕХКАНСКИХ ХОЗЯЙСТВ

ПРИЛОЖЕНИЕ 6

ПРИМЕРЫ ДЕХКАНСКИХ ХОЗЯЙСТВ

1. В этом Приложении приведены примеры дехканских хозяйств, которые были посещены в течение полевых миссий. Они иллюстрируют все разнообразие потенциальной клиентуры в сельской местности.

Пример 1: Семейное дехканское хозяйство в Кулябском районе

2. Главе этой дехканского хозяйства 58 лет. До основания своего хозяйства, он работал бухгалтером в колхозе. В 1996, он получил вместе со своей женой и двумя сыновьями два гектара земли. Ферма расположена в предместьях Куляба, города с населением 75 000 человек. Его сын помог разбить сад на двух гектарах земли. Он арендовал дополнительные три гектара для того, чтобы вырастить растения. В своем саду, он привил различные виды деревьев, включая миндали, абрикосы, яблоки, виноград, челон, грецкие орехи, персики, сливы и хурму. Он также имеет двух коров.

3. Вследствие своего профессионального опыта, фермер хорошо знал об издержках и доходах его сада, и предоставил следующую информацию:

Издержки

Наименование	Издержки (сомони)
1. Заработная плата сторожа	1500 (120/месяц)
2. Налоги и платежи в социальный и пенсионный фонды (25% от заработной платы)	375
3. Минеральные удобрения	210
4. Органические удобрения	400/10 тонн
5. Пестициды, гербициды, фунгициды	600
6. Пересадка деревьев	900/год
7. Вырубка деревьев и обрезка	200
8. Покрытие деревьев известью от защиты от муравьев	300 (0.30/дерево)
9. Вода	1000
10. Разное	500
Всего	5985

Доходы

Наименование	Количество (деревья)	Урожай (кг/дереву)	Цена единицы (сомони/кг)	Выручка
1. Миндаль	100	5	7	3,500
2. Челон ¹	80	10	1	800
3. Яблоки	50	10	0.50	250
4. Виноград	50	10	1	500
5. Грецкий орех	100	5	2	1,000
6. Персики	30	50	0.50	750
7. Слива	20	10	1	300
8. Абрикос	60	20	1	1,200
9. Хурма	100	20	0.50	1,000
Всего				9,300

4. Всего, фермер привил приблизительно 1 000 деревьев. Разнообразие в девять различных типов деревьев, позволит ему получать устойчивый поток денежных средств с мая до октября месяца, и защитит его против ценовых колебаний на плоды отдельных деревьев. В июне/июле он собирает персики и абрикосы, в августе собирает миндали, в сентябре/октябре грецкие орехи, и в октябре/ноябре челон.

5. Таблица выше показывает, что фермер получает доход приблизительно 3300 сомони в год со своего сада. Миндаль - самая выгодная культура, достигающий самой высокой цены за килограмм. Из-за отсутствия возможностей хранения, фермер должен был продать свой запас миндаля в августе за 7 сомони/кг. Цены увеличились в следующих месяцах, достигнув пика в 20 сомони / кг в марте месяце.

6. По затратам, самый затратный пункт это заработная плата сторожа. Однако, во время беседы стало ясно, что этот пункт фактически является оплатой труда жены фермера. Включенные выплаты в пенсионный фонд даст ей право получать пенсию в последующие годы. Поэтому, связанные с этим затраты не представляют денежных расходов домашнего хозяйства.

7. Вследствие высокой доходности миндаля, фермер хочет увеличить количество деревьев миндаля. Кроме того, он хочет заняться крупным рогатым скотом, в основном из-за возможности получить дополнительные доходы в зимний период. Для этой цели, фермер подал заявку на получение ссуды от Фонда Ага Хана (Программа по Развитию Горных Областей). Его заявка была отклонена, поскольку ППРВС обслуживает только фермеров в горных районах. Он теперь планирует попросить ссуду в размере US\$ 3000 у Агроинвестбанка, для постройки сарая и покупки скота. Фермер выразил свое неудовольствие текущими сроками ссуды, предложенными АИБ, которые ограничиваются одним годом. Фермер предпочел бы двухгодичный период выплаты.

¹ Местный вид ягоды.

Пример 2: Частное дехканское хозяйство в районе Куляб

8. Это дехканское хозяйство было основано на базе прежнего колхоза, специализировавшегося на производстве молочной продукции. До войны, у колхоза было всего 400 молочных коров. Однако, в течение войны, производства остановилось, и большинство коров, и оборудования было украдено. Глава дехканского хозяйства был председателем прежнего колхоза, и поэтому имеет хорошие знания в разведении рогатого скота. Он сумел сохранить сараи, и некоторое оборудование по дойке, и в 2002г. купил землю и оставшиеся здания и сооружения за 100 000 сомони. Ферма включала в себя приблизительно 27 га пастбищ и сельскохозяйственной земли, так же некоторые старые сараи и оборудования по дойке (рефрижераторы, фильтры для молока и оборудования по дойке), которые могли переработать 3-4 тонны молока в день.

9. В 2002г. фермер начал покупать коров и специализироваться на разведении рогатого скота (откорм для продажи). Во время интервью, фермер имел только 25 голов, из которых только 3 были дойными. Однако поголовье животных меняется в течение всего года в зависимости от наличия корма. В прошлом году, он имел в среднем 60 животных. Пик его делового цикла наступает после урожая хлопка в сентябре/октябре, когда дешево стоят и имеются в изобилии отходы производства хлопкового масла. Фермер имеет собственный маленький завод по производству хлопкового масла, и фуража. Он покупает коров приблизительно двухлетнего возраста и откармливает их в течение более чем 4 - 6 недель. Он также имеет грузовой автомобиль, и покупает коров у соседних фермерских хозяйств. В течение периода откорма, животные набирают приблизительно 1 кг мяса в день, в среднем одно животное 35 кг. Розничная цена за 1 кг мяса – 8 сомони. Общая выручка за одно животное – 280 сомони. Согласно словам фермера, совокупные прямые затраты за одно животное (за исключением затрат на покупку) - меньше чем 100 сомони. Это происходит вследствие того, что фермер имеет хороший доступ к кормовым ресурсам (фуражу). Вдобавок к отходам хлопкового масла, он бесплатно использует пастбища и выращивает пшеницу на своей земле. Для этих целей он использует 10 га земли. Чтобы пасти скот, он использует деревенские пастбища. Это уменьшает объемы корма (фуража) для покупки. Он также имеет трактор, который снижает его затраты для производства фуража и дает дополнительный доход.

10. Фермер получил первую ссуду в размере 10 000 сомони от Агроинвестбанка в марте 2005г. Срок ссуды составлял шесть месяцев с процентной ставкой в 3%. Ссуда была использована на покупку коров. Вслед за этим фермер получил вторую ссуду в размере 10 000 сомони, с чуть низкой процентной ставкой (2.5 %), которую он возвратил после четырех месяцев. В качестве залога, он использовал весь комплекс (здания и оборудование). Третья ссуда размером 30 000 сомони выдана на срок 9 месяцев, которая должна быть возмещена в мае 2006 г. Однако, фермер хотел вернуть ссуду раньше срока и подать заявку на получение более большей суммы в 100 000 сомони. Он планирует направить эту ссуду на инвестиции в молочный завод, чтобы начать производство масла, сыра и йогурта.

Пример 3: Коллективные дехканские хозяйства в районе Истарифшан

11. Фермер, у которого был взят интервью, является членом коллективного дехканского хозяйства, основанная в 2000г. Вместе со своими тремя сыновьями, он имеет

долю на этой ферме, которая составляет 4.2 га. Согласно словам фермера, прежние члены колхоза в первую очередь решили основать коллективное дехканское хозяйство, потому что не все члены были уверены, хотят ли они покинуть коллектив, и основать свои частные дехканские хозяйства. Даже притом что, он формально был членом коллективного дехканского хозяйства, он свободен в решениях вопросов, касающихся производства и продажи продукции. Это потому что его земля не орошается, и не может быть, поэтому использована для выращивания хлопка.

12. В 2005, 2 га были засажены пшеницей, 1 га луком, а остальные различными овощами, такими как картофель, тыква, дыня, кукуруза, морковь, огурцы и помидоры. Фермер также имеет два трактора, которые используются его сыновьями. Он предоставляет услуги техники своим соседям, что является для него дополнительным источником дохода. За услуги он просит 50 сомони за 1 га плюс топливо и масло. Также, он имеет трех коров, четырех овец и тридцать цыплят. Часть его земли орошается, после того как он, со своими одиннадцатью братьями, которые являются членами коллективного фермерского хозяйства, пробурили скважину. Это позволяет ему получать два урожая в год, например, комбинируя озимую пшеницу с овощами.

13. Фермер расценивает лук как самую выгодную сельхоз культуру. Он дает урожай в 50 - 70 тонн/га. Общие издержки производства составляют около 4000 сомони. Цены во время урожая в октябре сравнительно низкие 20 дирхам за 1 кг, но поднимаются к 50 дирхам за 1 кг в течение зимних месяцев. Он предпочитает продавать лук торговцам, которые ввозят их в Душанбе и Россию. Перерабатывающие предприятия платят только 10 дирхам за 1 кг. В 2005, он собрал 50 тонн, которые он продал за 20 дирхам за 1 кг, получив валовую выручку в 10 000 сомони, и валовую прибыль в 6 000 сомони с 1 га. Пшеница была посажена в октябре и собрана в июле. Озимая пшеница более выгодна, и позволяет фермеру сажать другие сельхоз культуры, такие как овес для корма, репу, бобы или морковь, которые могут быть собраны в сентябре и октябре.

14. Фермер взял групповую ссуду в размере 900 сомони от ИМОН, которые он использовал для покупки удобрений, топлива, и оплаты наемного труда. Как пример, он упоминал, что он вынужден был нанять тридцать человек для прополки 1 га лука. Он должен был заплатить за проезд, и питание сезонных рабочих, самое многое, 6 сомони/чел. в день. Фермер теперь подал заявку на индивидуальную ссуду 3 000 сомони, чтобы покрыть часть издержек производства лука и помидоров.