

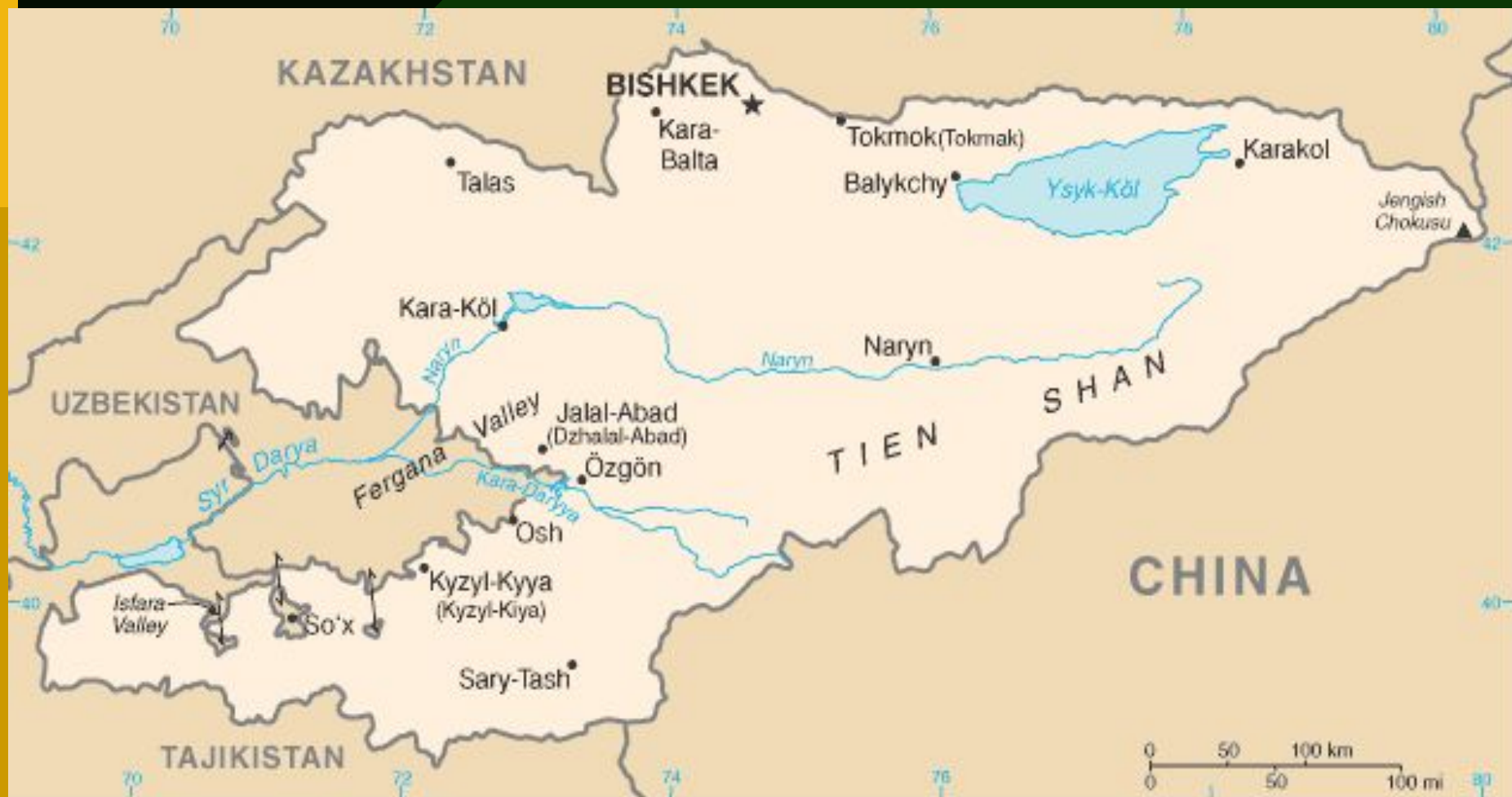
Расширение возможностей финансирования в сельской местности Кыргызской Республики

Подготовлено Майклом Марксом

Отделение по кредитованию и финансированию в сельской местности, Инвестиционный Центр
ФАО

Содержание презентации

1. Предпосылки миссии и Кыргызстан
2. Сельское хозяйство
3. Финансовый сектор
4. Финансирование сельскохозяйственной отрасли
5. Перспективы и рекомендации



Расширение возможностей финансирования в сельской местности Кыргызской Республики

1. Предпосылки(1)

- Нашей целью было оценить (а) потенциал сельскохозяйственного сектора и (б) способность финансового сектора удовлетворять потребности сельскохозяйственного сектора, а также составить рекомендации дальнейшего развития этой отрасли

1. Предпосылки (2)

Для осуществления поставленных целей потребовалось выполнить 3 действия:

- Провести оценку сельскохозяйственного сектора;
- Провести оценку финансового сектора,
- Провести исследование фермерских домохозяйств и производителей пищевой продукции;

Таким образом, мы больше внимания уделили потенциалу, а не жалобам на трудности (которые все же поступают)

1. Предпосылки (3)

3 причины для усиления финансирования сельскохозяйственного сектора:

- Более высокий уровень бедности в сельских районах, чем в городах;
- Сельское хозяйство составляет 37% в ВВП, что является наивысшим показателем по всей Центральной Азии (и Восточной Европе), и 11% в общем объеме экспорта; на его долю приходится 55% трудовой занятости
- Потенциал для дальнейшего развития

2. Сельскохозяйственный сектор

Расширение возможностей финансирования в сельской местности Кыргызской Республики

Основные вопросы (1)

- 56% всей территории являются сельскохозяйственными участками
- 7% являются пахотными землями, а 87% - пастбищами
- Высокий уровень зависимости от орошения
- Повышенное давление на землю (меньше свободной земли, больше фермеров)
- Орошаемая земля/сельскохозяйственный рабочий = 1.2 га (53% по уровню 1990 года)

Основные вопросы (2)

- Низкий уровень концентрации фермерства → высокий уровень разрозненности, с вытекающими отсюда рисками, зависимостью, транспортными расходами, рыночными возможностями и т.д.
- Сосредоточение деятельности на пшенице, картофеле и скоте
- Производство хлопка не так важно, как в других странах

Пшеница

- Наиболее важная растительная культура, \approx 1м тонн
- Небольшой спад производства и прибыльности, после резкого роста в середине 1990-х гг.
- Низкий среднегодовой уровень урожайности, поскольку не были предприняты стандартные решения из-за отсутствия капитала

Другие зерновые культуры

- Кукуруза, рис и ячмень также являются важными зерновыми культурами
- Высокий спрос на узгенский рис, отсутствие проблем сбыта
- Большое количество кукурузы и ячменя потребляется производителями, а не идет на рынок

Картофель

- Вторая наиболее важная растительная культура, 1.2 м тонн
- ≈ одна четверть идет на домашнее потребление, а небольшое количество – на экспорт
- Очень низкий уровень переработки (1%)
- Большие колебания цен, влияющие на объем производства в следующем сезоне

Хлопок

- Важен для экономики Ошской и Джалал-Абадской областей
- Медленные темпы роста, несмотря на устойчивые рыночные цены и медленные выплаты фермерам
- Фермеры получают прибыль от хорошо развитой товаропроводящей цепи, покрывающей все аспекты, начиная от производства и заканчивая сбытом

Сахарная свекла и табак

- Особая продукция с хорошей добавленной стоимостью
- Высокий уровень зависимости от возможности канала поставок и производителей принимать продукцию

Семена маслянистых культур

- Соевые бобы, сафлор, подсолнечник и семена горчицы постоянно увеличиваются в объеме
- Приемлемый уровень доходов там, где налажены механизмы сбыта
- Возможно дальнейшее расширение в области производства кормов

Овощи, фрукты и ягоды

- Особые условия сбыта
- Высока зависимость от колебания цен
- Хороший потенциал при условии создания постоянных благоприятных условий сбыта

ЖИВОТНОВОДСТВО

- Наиболее важен крупный рогатый скот, затем следуют бараны, козы, лошади, свиньи и яки
- В сфере переработки шерсти наблюдается спад
- Увеличение производства яиц
- Множество мелких рыночных ниш

Экспорт и импорт

Основные экспортные сельскохозяйственные товары:

- Хлопок, сахар, табак, шкуры

Основные импортируемые сельскохозяйственные товары:

- Готовые продукты питания, шоколад, сигареты, пиво, пшеница, растительное масло

Основные производители

- Частные фермеры были основными поставщиками рыночной продукции, используя при этом 71% пахотной земли и насчитывая 40% от общей мощности.
- На фермерских домохозяйствах отмечается интенсивное земледелие, но меньшая доля продукции выпускается на рынки
- Государственные хозяйства теряют свою важность

Удобрения

- Недостаток данных, преобладание «классического» агрономического подхода для увеличения выпуска продукции, что не гарантирует надежности сведений
- Хорошие результаты, достигнутые в некоторых секторах, возникли зачастую благодаря следованию стандартной практике
- Потенциал большего использования неорганических удобрений
- Импортёры обычно мелкомасштабного значения

Сельскохозяйственная переработка (1)

- Большой разрыв между потенциальными и реальными достижениями
- Устаревшее оборудование, несоответствующая ориентация на рынок, недостаток финансов, работа с сегментами рынка, приносящими небольшую прибыль, в большинстве старых компаний; лучшая система работы в более новых организациях

Сельскохозяйственная переработка (2)

- Товарные цепочки, существовавшие во время центрально-планируемой экономики, очень хорошо функционировали в том отношении, что все звенья работали и способствовали выпуску продукции
- Некоторые элементы, не приемлемые для рыночной экономики, все же остались в отдельных звеньях цепи (поставка сырья, рыночный механизм, финансы, транспорт)
- Стоимость промышленной обработки также возросла в процессе разделения поставщиков

Сельскохозяйственная переработка (3)

- Основной **вопрос**: способны ли перерабатывающие компании внести необходимые изменения (сельскохозяйственное производство по контракту) для обеспечения фермеров и предприятий производственными ресурсами?
- Основные **проблемы**: управленческие навыки производителей, сбыт продукции, доступ к финансам, взаимное доверие и уверенность между производящими и перерабатывающими компаниями

Выводы (1)

- Небольшой уровень производства, рассредоточение производителей, высокие транспортные расходы, удаленность от рынков, управленческие навыки, неустойчивые природные условия, что требует концентрации на более высокой стоимости, рыночные сегменты, а также многообразии продукции
- Для развития потенциала необходимо инвестирование в сферу менеджмента, маркетинга, финансового сектора

Выводы (2)

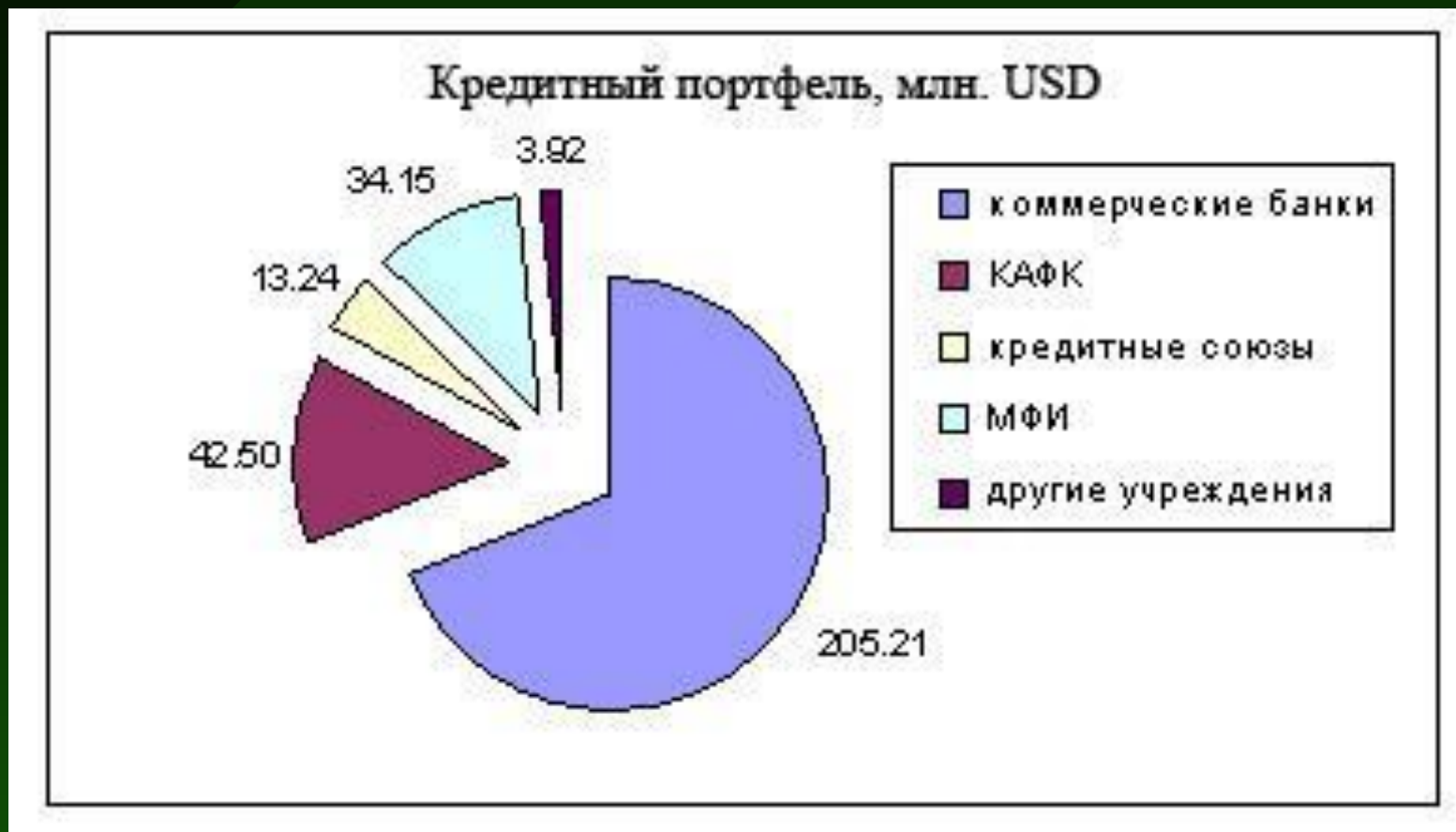
Потенциал рынка:

- хлопок, табак, ячмень, сахарная свекла, семена люцерны, клубни картофеля, томаты, огурцы, томаты-черри, ягоды, свежие бобы, лекарственные травы, грибы (?), мясо скота, молоко, шкуры, як, свиньи, шелк, шерсть, рыба, живущая в пресной воде

3. Финансовый сектор (1)

- 19 коммерческих банков
- 1 принадлежащий государству банк, созданный для потребностей сельскохозяйств. сектора (КАФК)
- 106 микрофинансовых институтов
- 306 кредитных союзов
- ломбарды

3. Финансовый сектор (2)



Расширение возможностей финансирования в сельской местности Кыргызской Республики

3. Финансовый сектор (3)

- Денежные перечисления мигрантов (\$ 195 м) практически такие же высокие, как общий объем невыплаченных кредитов, выдаваемых коммерческими банками (\$ 205 м) [2005]

3. Финансовый сектор (4)

	Общая сумма дебиторской задолженности на 2005 г. В % от ВВП
Коммерческие банки	8.6%
КАФК	1.8%
Кредитные союзы	0.6%
МФИ	1.4%
Другие	0.2%
Всего	12.5%

3. Финансовый сектор (5)

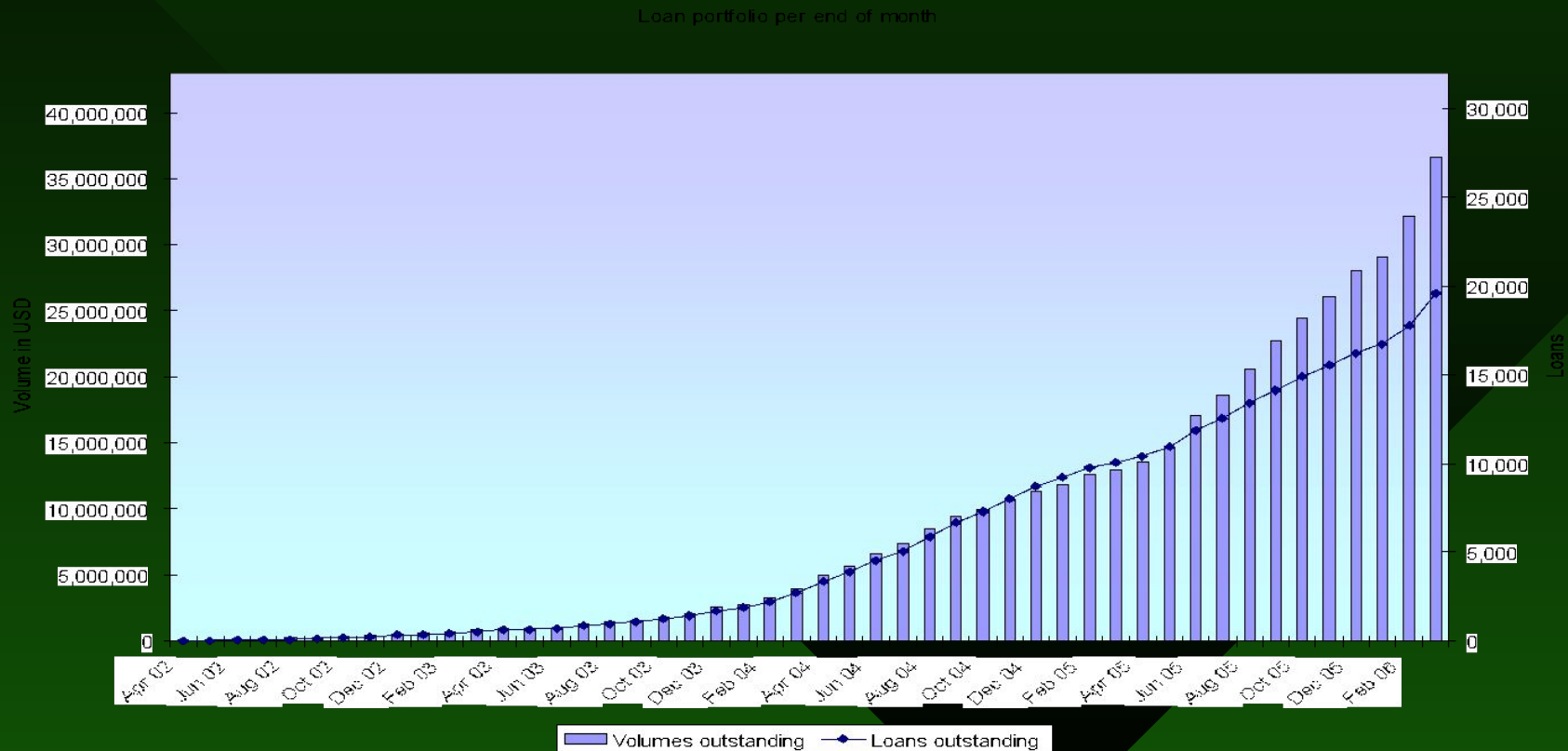
- Коммерческие банки выделяют кредиты для следующих отраслей [2004] : торговля (49%) и обрабатывающая промышленность (18%)
- 6% на строительство
- 3% на сельское хозяйство (тенденция, склонная к увеличению)

3. Финансовый сектор (6)

- С 2002 года функционирует Финансовый проект по поддержке микро- и малого предпринимательства, финансируемый ЕБРР
- Понижение статуса коммерческих банков из-за несоответствия требованиям ММП
- Никаких поручительств для кредитов, суммой менее 1000 долл.США
- Быстрое оформление займа (2-15 дней)

3. Финансовый сектор (7)

- Быстрое улучшение качества портфолио (обычно 30 дней + > 1%!), более прибыльное, чем корпоративное кредитование
- 20 000 неиспользованных кредитов, общей стоимостью \$ 36 млн. после 4 лет



3. Финансовый сектор (8)

Основные проблемы:

- Низкая степень доверия людей банкам
- Недостаточная мобилизация депозитов (работа и продукты)
- Нехватка законопроекта о поручительстве и альтернативах поручительству
- Недостаточный опыт в сфере кредитования (анализ рисков, срочные займы, предприятия)

3. Финансовый сектор (9)

Основные проблемы (продолж.):

- Низкий уровень капитализации банков
- Временная структура задолженностей, с преобладанием краткосрочного капитала, дающим возможность получать только краткосрочные кредиты (73%)
- Небольшой уровень общей прибыли банков (2,4% RoE)
- Большая разница между депозитами и ссудными процентами (23% для кредита в сомах [16% для \$])

4. Финансирование сельскохозяйственного сектора (1)

- Средний уровень финансирования сельскохозяйственной отрасли ($\approx \$ 48$ млн. $\approx 16\%$ от общего количества кредитов = 2% от ВВП), большая часть которого поступает из КАФКа
- Переход портфолио КАФКа от животноводства до другой сельскохозяйственной деятельности
- Все большее разоблачение коммерческих банков
- 8% средств финансового проекта ММП ЕБРР были использованы для кредитования сельскохозяйственной отрасли только спустя 15 месяцев

4. Финансирование сельскохозяйственного сектора (2)

- Недостаточный опыт финансирования сельскохозяйственного сектора в прошлом (высокий уровень долгов в 1990-х гг.)
- Зачастую рассматривается как высокий риск + низкий уровень отдачи
- Недостаточный опыт работы сотрудников
- Возрастающий интерес, благодаря выступлениям членов правительства, и поиск заемщиков
- Недостаточно знаний с чего начать или как продолжить
- Отсутствие инновационных концепций, помимо прямого кредитования, таких как финансирование по контракту или структурное финансирование по каналам поставки

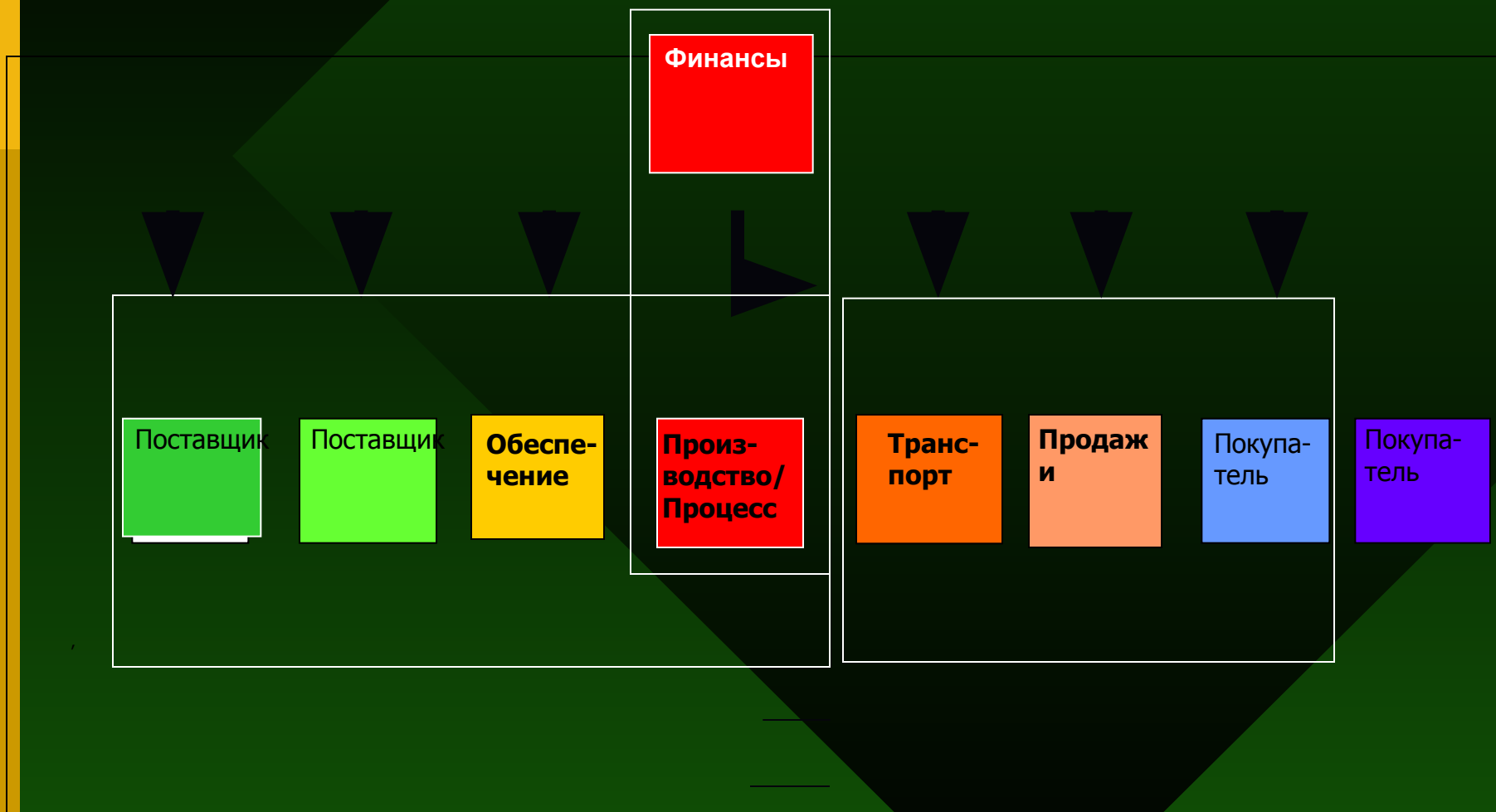
5. Перспективы (1)

- Развитие альтернативных форм залога, таких как складская расписка, залог будущего урожая + гарантированные поставки, поголовье скота, личные гарантии
- Увеличение порога нулевого уровня в предоставлении ссуд под залог (в настоящее время \$ 1000) для надежных клиентов
- Пересмотр земельного закона, с целью разрешить банкам принимать фермерскую землю в качестве залога, обеспечив более высокую степень гарантии для покупателей сельскохозяйственной земли
- Пересмотр законопроекта о залоге

5. Перспективы (2)

- Помощь банкам в определении прибыльных каналов поставки и финансировании участников этой цепи; это уже выходит за рамки простого финансирования перерабатывающих предприятий и переходит на финансирование фермеров, работающих по контракту
- Это требует больших вложений в создание постоянных взаимовыгодных отношений между производителями/фермерами и перерабатывающими компаниями, а также необходимо способствовать равному участию фермеров в процессе переработки продукции.

От классического финансирования до финансирования по каналам поставок товар/рынок



Расширение возможностей финансирования в сельской местности Кыргызской Республики

5. Перспективы (3)

- Помощь в создании потенциала для фермерских ассоциаций и кооперативов, с целью установки их роли в цепочке поставок
- Банкам необходимо экспериментировать, чтобы предоставлять структурное финансирование для каналов поставки (идти на уступки, принимая иски об оплате долга, домицилировать выплаты на банковские счета и использовать их в качестве залога для кредитов на оборотный капитал

5. Перспективы (4)

- Эксперимент на товарах/услугах связывающих сбережения и кредиты
- Охват действия финансовых институтов, в целом вплоть до бедных и низко-прибыльных домохозяйств
- Обучение банковских сотрудников анализу средне- и крупно-масштабных сельскохозяйственных проектов
- Установка графика погашения кредитов в зависимости от поступления денежных средств
- Помощь в разработке новых продуктов и методов перекрестных продаж

Что хотят клиенты

- 35% хотят снижения процентных ставок
- 18% хотят введение долгосрочного кредитования
- 8% хотят сокращение бюрократизма и бумажной волокиты

Благодарим за внимание!

