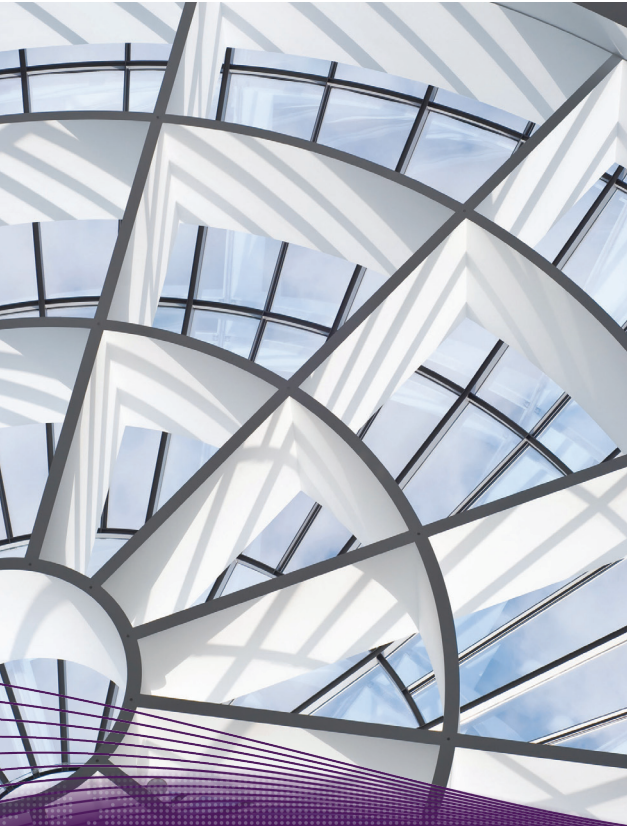




PRIVATE SECTOR DEVELOPMENT  
**Policy Handbook**



Improving  
Supply Chain  
Financing in the  
Kyrgyz Republic  
The Case of Agriculture

Улучшение финансирования  
цепочек снабжения в  
Кыргызской Республике:  
на примере сельского хозяйства

## **ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT**

The OECD is a unique forum where governments work together to address the economic, social and environmental challenges of globalisation. The OECD is also at the forefront of efforts to understand and to help governments respond to new developments and concerns, such as corporate governance, the information economy and the challenges of an ageing population. The Organisation provides a setting where governments can compare policy experiences, seek answers to common problems, identify good practice and work to co-ordinate domestic and international policies.

The OECD member countries are: Australia, Austria, Belgium, Canada, Chile, the Czech Republic, Denmark, Estonia, Finland, France, Germany, Greece, Hungary, Iceland, Ireland, Israel, Italy, Japan, Korea, Luxembourg, Mexico, the Netherlands, New Zealand, Norway, Poland, Portugal, the Slovak Republic, Slovenia, Spain, Sweden, Switzerland, Turkey, the United Kingdom and the United States. The European Union takes part in the work of the OECD.

**[www.oecd.org](http://www.oecd.org)**

## **OECD EURASIA COMPETITIVENESS PROGRAMME**

The OECD Eurasia Competitiveness Programme, launched in 2008, helps accelerate economic reforms and improve the business climate to achieve sustainable economic growth and employment in two regions: Central Asia (Afghanistan, Kazakhstan, the Kyrgyz Republic, Mongolia, Tajikistan, Turkmenistan and Uzbekistan), and Eastern Europe and South Caucasus (Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia, the Republic of Moldova and Ukraine).

**[www.oecd.org/globalrelations/eurasia.htm](http://www.oecd.org/globalrelations/eurasia.htm)**

### **Key Contact:**

**Mr. Antonio Somma**

**Head of Programme**

OECD Eurasia Competitiveness Programme

**PRIVATE SECTOR  
DEVELOPMENT  
POLICY HANDBOOK**

Improving Supply Chain  
Financing in The Kyrgyz Republic:  
The Case of Agriculture

January 2014

This document and any map included herein are without prejudice to the status of or sovereignty over any territory, to the delimitation of international frontiers and boundaries and to the name of any territory, city or area.

This document has been produced with the financial assistance of the European Union. The views expressed herein can in no way be taken to reflect the official opinion of the European Union.

## FOREWORD

This handbook was developed within the framework of the OECD Central Asia Initiative. It aims to deliver practical advice on the implementation of reforms to improve access to finance in agriculture in the Kyrgyz Republic.

The OECD Central Asia Initiative is part of the OECD Eurasia Competitiveness Programme. The Initiative was launched in November 2008 and aims to enhance competitiveness and attract FDI in Afghanistan, Kazakhstan, the Kyrgyz Republic, Mongolia, Tajikistan, Turkmenistan and Uzbekistan. Its objective is to share with governments of the region the knowledge, experience and good practices of OECD countries to create a sound business climate for investment, enhance productivity and support entrepreneurship, develop the private sector, and build knowledge-based economies.

In the first phase, this work led to the development of a *Competitiveness Outlook for Central Asia*. The *Outlook* identified barriers to competitiveness in Central Asian economies and highlighted three major challenges: i) shortcomings in the education system; ii) limited access to finance for small- and medium-sized enterprises; and, iii) ineffective investment policies and investment promotion.

As part of the second phase of the Central Asia Initiative, the OECD has developed country-specific strategies. This work was initiated with the government of the Kyrgyz Republic in 2013 and benefitted from discussions in public-private sector-specific working groups. Three *Policy Handbooks* summarise the conclusions of these discussions and provide concrete recommendations for the government.

This *Policy Handbook* focuses on access to finance in agriculture and provides guidance on implementing a warehouse receipt financing scheme to increase farms' access to bank credit by using their agricultural production as collateral. It was peer-reviewed in the context of the Eurasia Competitiveness Roundtable, a policy network bringing together high-level representatives and technical experts from Eurasia countries, OECD member countries and partner organisations. The Roundtable meets annually and serves as a platform for peer review and knowledge sharing on the implementation of competitiveness reforms.

The project was conducted in close collaboration with policymakers from the Government of the Kyrgyz Republic and local private sector. Its implementation was supported by GIZ. The project was carried out with the financial support of the European Union.



## ACKNOWLEDGEMENTS

This handbook is the result of work conducted by the OECD Eurasia Competitiveness Programme under the authority of the Central Asia Initiative Steering Committee, in consultation with the Government of the Kyrgyz Republic and with participation of the private sector in the Kyrgyz Republic.

Representatives from the Deputy Prime Minister's office, several ministries, government agencies, private sector associations and private sector companies in the Kyrgyz Republic contributed to this publication. These include:

- His Excellency Mr. Djoomart Otorbaev, First Deputy Prime Minister; His Excellency Mr. Temir Sariev, Minister of Economy; Mr. Sanjar Mukanbetov, Vice-Minister of Economy.
- Other representatives of the Government of the Kyrgyz Republic: Mr. Azamat Akeneyev, Advisor to the First Deputy Prime Minister; Mr. Nurbek Maksutov, Investment Policy and Promotion Manager, Ministry of Economy; Mr. Seltek Chalbaev, Division on External Supervision of Banks; National Bank of the Kyrgyz Republic; Mr. Dzhumabek Asylbekov, Department Food Security and Agromarketing, Ministry of Agriculture and Melioration; Mr. Malik Abakirov, independent expert.
- Representatives of the private sector, especially: Mr. Talaipek Koichamanov, Head of Secretariat, Council for Business Development and Investments; Mr. Nurlan Musuraliev, Chamber of Trade and Industry; Mr. Anvar Abdraev and Ms. Cholpon Samsalieva, Union of Banks; Ms. Gulnara Uskenbaeva, Association of Suppliers; Ms. Sabina Yavorskaya, Association of fruits and vegetables; Mr. Temirbek Shabdanaliev, Association of Carriers; Ms. Gulnara Shamshieva and Ms. Anara Baizhumanova, "Bai-Tushum" Bank; Ms. Ainura Tezekbaeva, Ayil Bank.
- International experts who provided input: Mr. Davor Hohjnc, Deal Origination, representative of Hussar&Co, NY for Croatia, Mr. Marek Komorowski, Manager, M2G - independent corporate finance advisory focused on food and agriculture sector in Poland; Ms. Bernmet Musakhodjoeva, World Bank; Mr. Onishi Keiichiro and Ms. Svetlana Alekova, Japanese International Co-operation Agency.

GIZ provided operational support in the Kyrgyz Republic and extensive access to local experts: Mr. Frank Ebinger, Head of the Promotion of Sustainable Economic Development Programme in the Kyrgyz Republic; Ms. Asel Uzagalieva, Component Co-ordinator, Promotion of Sustainable Economic Development Programme; Ms.

Asel Albanova, Specialist, Promotion of Sustainable Economic Development Programme; Ms. Jiyde Jeenbaeva, Expert, GIZ.

The European Union was donor to the project and provided important guidance and support: His Excellency Mr. Cesare de Montis, Ambassador and Head of the EU Delegation to the Kyrgyz Republic; Her Excellency Ms. Chantal Hebberecht, former Ambassador and Head of the EU Delegation to the Kyrgyz Republic; Ms. Gulnara Botobaeva, Project Manager, EU Delegation to the Kyrgyz Republic; Ms. Anna Berdach, Directorate-General for Development and Cooperation, European Commission.

The Co-Chairs of the OECD Central Asia Initiative: the European Union (Her Excellency Ms. Maria Francesca Spatolisano, Ambassador and Permanent Representative of the European Union to the OECD) and the Republic of Kazakhstan (His Excellency Mr. Yerbol Orynbayev, Deputy Prime Minister).

The policy handbook was written under the guidance of Anthony O'Sullivan, Head of the Private Sector Development Division of the OECD Global Relations Secretariat and Antonio Somma, Head of the Eurasia Competitiveness Programme.

The principal author of the handbook is Marina Cernov. The project was managed by Grégory Lecomte. Precious help on analyses and drafting was provided by Marina Sukhareva and Maria Mozgovaya. The handbook was reviewed by Anthony O'Sullivan, Antonio Somma, Elsa Pilichowski, Antonio Fanelli, Martin Pospisil, Kiril Kosev, Anita Richter, Sebastian Kupferschmid, Global Relations Secretariat, OECD; Lidia Fulponi, Trade and Agriculture Directorate, OECD.

The handbook was edited and prepared for publication by Vanessa Vallée, Alexandra Chevalier, and Michael Sykes. Project implementation was assisted by Anna Chahtahtinsky, Jolanta Chmielik, Elisabetta Da Prati, Orla Halliday, Renata Helliot-Tavares, Yvonne Ozoux and Lynn Whitney.

The handbook was peer reviewed during the first OECD Eurasia Competitiveness Roundtable, held in Paris on 4 December 2013. Mr. Tuna Sahin, Vice President of KOSGEB, Turkey, led the peer review. Representatives of OECD member countries and of countries of the region participated in the peer review discussion.



## TABLE OF CONTENTS

FOREWORD .....	3
ACKNOWLEDGEMENTS.....	5
ACRONYMS AND ABBREVIATIONS.....	11
EXECUTIVE SUMMARY.....	13
<b>CHAPTER 1: AGRICULTURE IN THE KYRGYZ REPUBLIC: AN ESSENTIAL SECTOR WITH LIMITED ACCESS TO FINANCE .....</b>	<b>17</b>
Agriculture is a major sector in the Kyrgyz Republic but it still faces a number of challenges .....	17
Limited access to bank credit remains a major constraint on the competitiveness of agricultural farms .....	22
Supply chain financing can contribute to improving access to finance in the agricultural sector .....	29
<b>CHAPTER 2: INTERNATIONAL EXPERIENCE IN INVENTORY CREDIT AND WAREHOUSE RECEIPT FINANCING FOR THE AGRICULTURAL SECTOR.....</b>	<b>33</b>
Warehouse receipt financing brings a number of benefits to agricultural firms .....	33
Some conditions have to be in place for the effective use of inventory credit .....	35
There are several approaches that entail different costs .....	49
<b>CHAPTER 3: POLICY RECOMMENDATIONS.....</b>	<b>51</b>
Warehouse receipt financing could improve access to finance for agriculture in the Kyrgyz Republic under certain conditions.....	51
Assessment of the regulatory environment and infrastructure for warehouse receipt financing in the Kyrgyz Republic.....	52
Recommendations: Guidelines on the implementation of inventory credit .....	55
<b>THE WAY FORWARD.....</b>	<b>59</b>

BIBLIOGRAPHY .....	63
ANNEX 1: COUNTRY CAPABILITY SURVEY ON ACCESS TO FINANCE FOR AGRICULTURE.....	65
ANNEX 2: CHECKLIST OF POTENTIAL COSTS FOR THE IMPLEMENTATION OF WAREHOUSE RECEIPT FINANCING IN THE KYRGYZ REPUBLIC .....	75
ANNEX 3: COMPETITIVENESS POLICY ASSESSMENT: ACCESS TO FINANCE IN THE KYRGYZ REPUBLIC.....	77
Access to Finance in the Kyrgyz Republic .....	77

## **Tables**

Table 1.1. Number of entities operating in agriculture, 2011 .....	19
Table 1.2. Agricultural production in thousand tonnes, 2012 .....	19
Table 1.3. Bank loans to agriculture versus value added of agriculture in GDP.....	24
Table 1.4. Risks associated with lending to agricultural SMEs from a bank perspective .....	26
Table 2.1. Models of warehouse system .....	49
Table 4.1. Suggested plan of implementation.....	60

## **Figures**

Figure 1.1. Real output of agricultural sector and share of agriculture in GDP.....	18
Figure 1.2. Future consumption of meat, dairy and cereals in combined markets of Kazakhstan, Russia and China .....	20
Figure 1.3. Agricultural Labour Productivity in selected Eurasia countries .....	21
Figure 1.4. Sources of external financing for the agricultural sector in the Kyrgyz Republic, end 2011.....	22
Figure 1.5. Interest rates for bank credit and inflation (%) .....	25
Figure 1.7. Value of collateral requirement (% of loan amount).....	27
Figure 1.8. Type of collateral provided to get a loan .....	28
Figure 2.1. How warehouse receipt financing works.....	34

Figure 2.2. Key core elements for the successful implementation of warehouse receipt financing..... 36

## **Boxes**

Box 1.1. Current initiatives in the Kyrgyz Republic facilitating access to bank credit..... 28

Box 2.2. Rural Product Bonds in Brazil facilitate out-of-court settlements providing a major incentive for buyers..... 37

Box 2.3. The Law on warehousing in Croatia introduced technical standards for warehouses but only on a voluntary basis ..... 39

Box 2.4. In Kenya the demand for the warehouse receipt initiative stemmed from the farmers' difficulties in marketing grains ..... 40

Box 2.5. The grain indemnity fund in Kazakhstan has a spill-over effect in the introduction of cotton receipts ..... 42

Box 2.6. The Indemnity Fund in Bulgaria was initially financially supported by the government ..... 42

Box 2.7. The establishment of an Indemnity Fund by the government in Serbia helped scaling up warehouse receipt financing ..... 43

Box 2.8. Turkish banks use warehouse receipt finance for lending to local agricultural enterprises ..... 43

Box 2.9. Exchanging Agricultural Market Prices in Cambodia is done via SMS..... 45

Box 2.10. Banks were actively involved in the development of the Slovak warehouse receipt law ..... 47

Box 2.11. In Madagascar the warehouse system started to develop through farmer associations ..... 48



## *ACRONYMS AND ABBREVIATIONS*

<b>AMO</b>	Agricultural Marketing Office of the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries of Cambodia
<b>EBRD</b>	European Bank for Reconstruction and Development
<b>FAO</b>	Food and Agriculture Organisation
<b>GIZ</b>	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit
<b>IFC</b>	International Finance Corporation
<b>ITC</b>	International Trade Centre
<b>JICA</b>	Japanese International Co-operation Agency
<b>KGS</b>	Kyrgyz Som
<b>MFC</b>	Microfinance Centre
<b>MFI</b>	Microfinance institution
<b>NSCK</b>	National Statistical Committee of the Kyrgyz Republic
<b>PPP</b>	Public-Private Partnership
<b>SME</b>	Small and Medium Enterprises
<b>UBK</b>	Union of Banks of Kyrgyzstan



## **EXECUTIVE SUMMARY**

Agriculture is an important sector of the Kyrgyz economy, accounting for about one fifth of the country's GDP and employing one third of its labour force. With demand for agricultural production expected to rise in key export markets such as Kazakhstan and Russia, the Kyrgyz agricultural sector has significant potential for further growth. However, to unleash this potential, the agricultural sector will need to improve labour productivity and product quality, as well as develop infrastructure, all of which depend on better access to finance.

Despite the tremendous growth of credit to the agricultural sector from both banks and microfinance organisations, the cost of credit remains high, especially for small agricultural farms. Microfinance institutions, which serve mainly small farmers and account for 60% of external financing for agriculture, charge high interest rates. Bank credit, on the other hand, which represents only 40% of total external financing, targets mainly large agricultural firms.

Banks in the Kyrgyz Republic are reluctant to provide credit to farms due to a number of risks associated with agricultural activity: seasonality, dependence on external factors such as weather conditions, and sensitivity to international factors. Agricultural farms have limited or inadequate collateral available to cover these risks, making banks less likely to finance their operations and investments. Banks have a number of instruments at their disposal to overcome the lack of collateral, such as leasing, credit guarantee schemes and contract financing. However, apart from leasing, which has grown significantly in recent years, their use remains limited.

Inventory credit through warehouse receipt financing could help improve farms' access to bank credit. This type of financing helps address the lack of collateral and reduces some of the risks associated with agricultural activity. International experience shows that a number of countries have benefitted from the use of this instrument as a complementary mechanism to improve access to finance for agricultural farms.

Warehouse receipt financing allows farmers to obtain credit by using inventory, i.e. agricultural products, as collateral. The inventory is stored in warehouses, and warehouse receipts can be used as collateral to get bank credit. The credit is thus conducted as a three-party arrangement between a bank, a borrower and a warehouse operator. The main benefit of this instrument is that farmers can access financing for their working capital without selling their agricultural production. It allows them to sell their production at a time of their choosing, thus giving them stronger negotiating position to achieve a better price.

The Kyrgyz Republic currently has many of the necessary elements for a warehouse receipt system in place, but they need to be further developed. For example, a regulatory framework for inventory credit has been established, but there

is no specific law covering warehouse receipts. Performance guarantees have not been developed, and although some insurance products exist in the market, they are rarely used due to their high cost. The warehouse storage capacity in the Kyrgyz Republic remains constrained at 175 000 tonnes, which is approximately 10% of national annual grain production. The warehouse system would benefit from additional upgrades and investment, as only a few warehouses are fully equipped with temperature control and refrigeration systems.

Considering the current level of development of the agricultural sector in the Kyrgyz Republic, the development of warehouse receipt financing could be done in two stages, beginning with a pilot at the subnational level before extending the system to the national level. This approach would help gain support from both farmers and the banking sector, which is key to ensuring the consolidation and marketing of this new financing mechanism. The pilot approach would also help build trust between local banks, farmers and warehouse operators before widening the scope to other areas.

In the short term, a pilot warehouse receipt scheme can be established through the following steps:

- *Define the scope of the pilot project* by focusing on one or two products that are most promising for the development of warehouse receipt financing. In the Kyrgyz Republic these are likely to be durable goods, such as grain and sugar, or even potatoes.
- *Identify partners for a pilot project*, by locating reliable storage facilities in strategic places. The warehouses participating in the pilot may require additional technical upgrade.
- *Help strengthen the capacity of farmers' associations participating in the pilot to manage their warehouses and to distribute and market products*, by providing advice, technical assistance distributing information about the financing opportunities that exist through warehouse receipts. Designing a specific financial literacy programme would help ensure that farmers understand the mechanism behind the warehouse receipt system.
- *Ensure that market information on agricultural prices is available to farmers and agricultural associations participating in the pilot* for maximum transparency and to reduce the risk of speculation and abuse, by distributing journals, brochures with most recent data on prices of agricultural production.
- *Set up the agreements for warehouse receipt financing* based on agricultural commodities in co-operation with the banks, warehouse operators and farmers' associations.



Steps to scale up the warehouse receipt scheme in the medium to long term include the following:

- *Improve the regulatory framework for inventory credit* by building reliable systems for collection and dissemination of agricultural information and supporting the development of a wider range of insurance products for agricultural sector.
- *Establish the regulatory framework for the registration, certification and inspection of warehouses*, by creating or nominating a special agency to ensure the compliance of warehouses with technical and financial standards.
- *Ensure the long-term credibility of the scheme* by establishing an indemnity fund to protect against warehouse defaults and other risks. The development of a proper insurance system is of crucial importance for such a scheme to work. Additional cost analyses will be required in co-operation with the banking sector and government institutions to determine the size of the fund. Depending on the scope of warehouse receipt financing at the national level, the size of the fund may vary between USD 2 and 5 million.
- *Attract investment to warehouses and promote the storage business*, engaging in partnerships with the private sector to invest in storage business.

Improving access to finance is a complex and long-term endeavour. Warehouse receipt financing can help overcome some of the credit system's deadlocks, provided the public and private sectors enhance their collaboration, especially regarding the modernisation of warehouses.



## CHAPTER 1:

# *AGRICULTURE IN THE KYRGYZ REPUBLIC: AN ESSENTIAL SECTOR WITH LIMITED ACCESS TO FINANCE*

Agriculture is a key sector of the Kyrgyz economy producing almost one fifth of the national GDP. Despite its importance, access to finance is one of the major barriers to the development of the sector. Agricultural firms have limited access to bank loans due to their low effective collateral. Addressing supply-chain financing, and more specifically inventory credit, is an effective way to provide agriculture with better access to finance as it allows agricultural farmers to use their agricultural production as collateral as well as to mitigate a number of risks associated with agricultural activity.

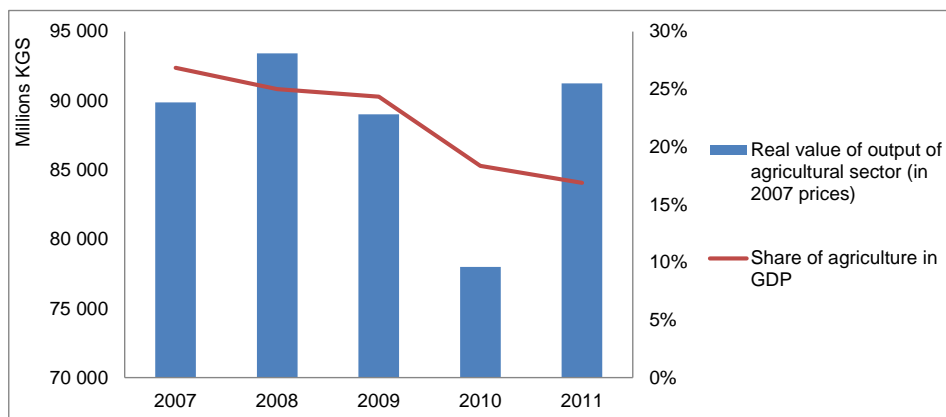
### **Agriculture is a major sector in the Kyrgyz Republic but it still faces a number of challenges**

Agriculture is a key sector of the Kyrgyz economy and a large part of the population depends on it for employment and income, but it faces issues related to low labour productivity and underdeveloped infrastructure that may hamper its future development.

### ***Agriculture is a key sector of the Kyrgyz economy***

Although its share has decreased significantly since the 1990s, agriculture still represents one of the largest sectors of the economy, accounting for 18% of GDP (Figure 1.1) and 31% of employment in 2011 (NSCK, 2012a). In 2011, agricultural sector output was valued at KGS 146 billion (EUR 232 million). Of this, 50.5% was crop production and 47.6% animal production (livestock and dairy). Within crop production, cereals represented 28% of production value (in 2011), vegetables 20%, potatoes 17%, and fruits and berries 10%. Within the animal production sector, cattle and poultry production represented 65% of output value and dairy 30%.

Figures 1.1. **Real output of agricultural sector and share of agriculture in GDP**



Source: National Statistical Committee of the Kyrgyz Republic (2012).

There are approximately 350 000 registered agricultural units in the Kyrgyz Republic.<sup>1</sup> Peasant farms and individual entrepreneurs (which is a single group in the official statistical data) constitute more than 99% of total registered agricultural units and produce 94% of total agricultural production produced by registered entities (Table 1.1). Peasant farms and individual entrepreneurs are therefore the focus of this handbook, and will be referred to as agricultural farms from here on.

State farms and collective farms, which include agricultural co-operatives, collective peasant farms and joint stock companies, as well as their subsidiaries, constitute only 0.4% of the number of entities, and 6.5% of agricultural production produced by registered entities.

In addition to the registered agricultural units, there are approximately 700 000 farming households that own their own plot of land mainly for subsistence, or for selling on local bazaars. Farming households produce approximately 38% of total agricultural production.

Most agricultural production is generated by farms and individual entrepreneurs (Table 1.2). They produce 88% of grain, 81% of sugar beet, 68% of potatoes, 58% of vegetables and 95% of cotton and tobacco.

Table 1.1. **Number of registered entities operating in agriculture, 2011**

	Number		Output (million KGS)	
<b>State farms</b>	65	0.02%	418.2	0.5%
<b>Collective farms (joint stock companies, collective peasant farms, agricultural co-operatives)</b>	556	0.2%	2 900.7	3%
<b>Peasant farms and individual entrepreneurs</b>	34 4492	99.7%	88 146.7*	93.5 %
<b>Subsidiaries of state, collective and private farms</b>	538	0.2%	2 840.3**	3%
<b>Total registered agricultural units</b>	<b>345 651</b>		<b>94 305.9</b>	

Note: \*the report does not specify whether the output for peasant farms includes also the output from individual entrepreneurs;

\*\*the figure is calculated based on NSCK (2012).

Source: NSCK (2012).

Table 1.2. **Agricultural production in thousand tonnes, 2012**

	Grain	Cotton	Sugar beet	Tobacco	Potatoes	Vegetables
<b>Collective and state farms</b>	59.2	4.3	6.7	0.3	13.6	17
<b>Peasant farms and individual entrepreneurs</b>	1272.2	80.3	82.4	7	892.7	499.3
<b>Total</b>	1438.3	84.7	102	7.4	906.3	516.3

Source: NSCK (2012)

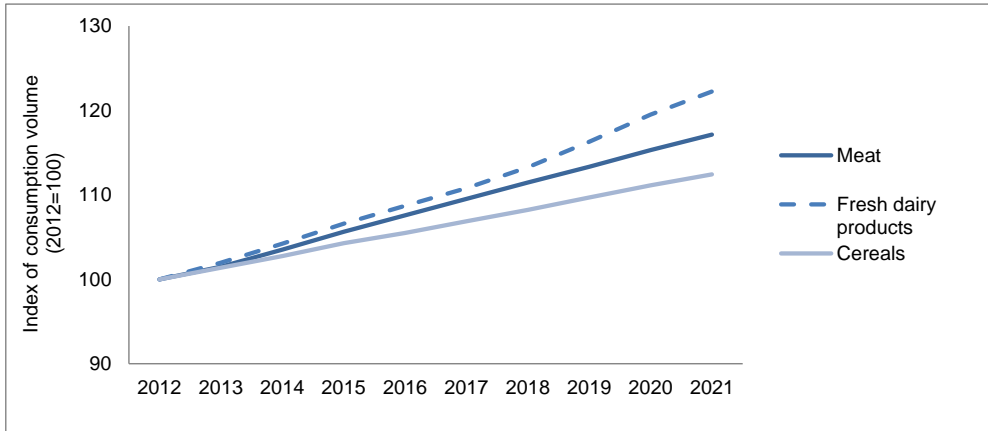
### ***Increasing demand for agricultural products provides room for growth for the entire agricultural sector***

The exports of agricultural products are of crucial importance to the Kyrgyz Republic due to the relatively small size of the domestic market. Agricultural exports represent USD 223 million, or around 10% of total exports (2011), and are thus the largest non-extractive export sector, second only to gold, which accounts for approximately 40% of exports (NSCK, 2012c). Products are exported mainly to Kazakhstan and Russia, and consist of unprocessed vegetables and fruits, as well as dairy products. In 2011, 45% of agricultural products were exported to Kazakhstan and 17% to Russia (NSCK, 2012c).

Being located at the crossroads between major markets, the potential for increased demand for agricultural products is high. It is predicted that neighbouring countries and main trading partners (China, Russia and Kazakhstan) will experience a growth in the demand for meat, dairy and cereals by between 12% and 22% by 2021 (Figure 1.2). Moreover, the planned accession of the Kyrgyz

Republic to the customs union with Belarus, Kazakhstan and Russia may open up additional opportunities for Kyrgyz exports.

Figure 1.2. **Future consumption of meat, dairy and cereals in combined markets of Kazakhstan, Russia and China**



Source: OECD-FAO (2012).

***However agriculture faces a number of challenges that undermine its competitiveness***

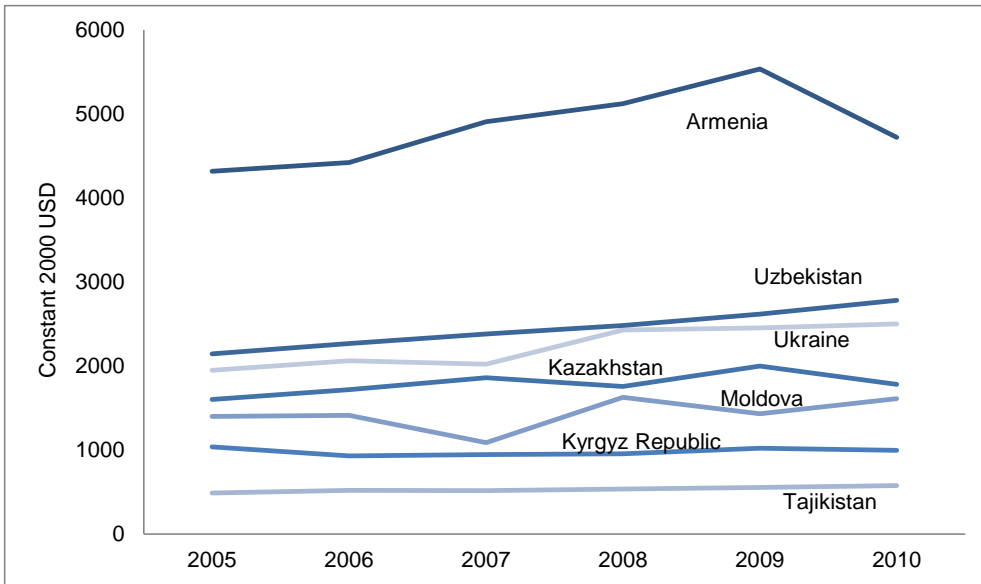
Agriculture faces a number of challenges. These include low labour productivity, underdeveloped infrastructure and a low level of compliance with international standards.

*Labour productivity in agriculture remains low compared to other countries*

Agricultural labour productivity remains low compared to other countries due to small land plots, lack of access to quality seeds and no crop rotation. Currently the agricultural labour productivity of the Kyrgyz Republic is 2-3 times lower than in other CIS countries except Tajikistan (Figure 1.3) and only 7% of the OECD average. The agrarian reform after the collapse of the Soviet Union resulted in the fragmentation of agricultural land as well as in the creation of a large number of small farms which do not have the financial means to buy machinery.

Agriculture being a traditional buffer for employment, an increase in agricultural labour through more labour-intensive practices has compensated partially for the reduced economies of scale and lack of machinery.

Figure 1.3. **Agricultural Labour Productivity in selected Eurasian countries**



Source: World Bank (2013b).

### *Underdeveloped infrastructure*

In the Kyrgyz Republic, agricultural infrastructure is limited. The warehouse system is in the process of development. In 2007 the storage capacity of warehouses was 195 thousand cubic metres for approximately 175 4000 tonnes of production, which equals 10% of the annual production of grain alone (ACC, 2007). The warehouses often lack equipment for cooling and drying.

### *The quality of agricultural products is not in full compliance with international standards*

The Kyrgyz Republic has improved the quality of its agricultural products, but it remains below international standards.<sup>2</sup> In 2009, 16.22% of registered firms in the Kyrgyz Republic had been through the ISO certification, which represents an increase from 14.7% in 2005 (World Bank, 2013). As of February 2012, the overall level of harmonization with international standards was about 44%.<sup>3</sup>

Getting ISO certification (ISO 22000 on food safety management) is both expensive, especially for small farms, and not always helpful. Instead, farmers often sell their products directly to consumers at local bazaars in their own or neighbouring communities and are thus not in need of certification.

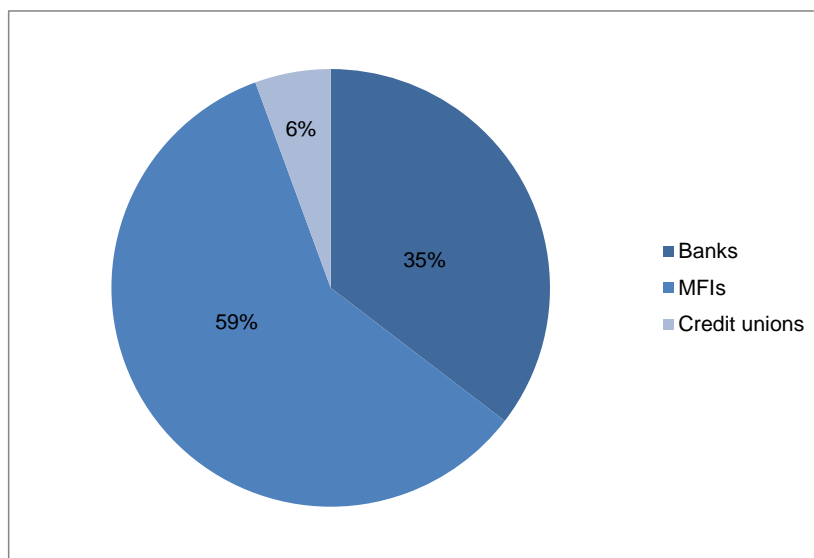
## Limited access to bank credit remains a major constraint on the competitiveness of agricultural farms

Many of the challenges currently faced by the agricultural sector could be addressed through better access to financing. With greater financial resources, firms could invest in human capital, finance their operational costs and improve the quality of their products. Nevertheless, access to bank credit, one of the main sources of financing, remains low.

### ***External financing for agriculture mainly comes from microfinance organisations***

External sources of financing for agriculture in the Kyrgyz Republic include banks, microfinance organisations and credit unions (Figure 1.4). Other sources of financing include reinvested profits, financing from family and friends or remittances. According to the private sector survey conducted by the OECD, 79% of respondents reported that they finance the working capital for their business from personal savings.

Figure 1.4. **Sources of external financing for the agricultural sector in the Kyrgyz Republic, end 2011**



Source: National Bank of the Kyrgyz Republic.



**Microfinance organisations** account for more than half of the loans to the agricultural sector in the Kyrgyz Republic. As of June 2013, there are 470 registered microfinancing entities. Among these, around 100 are active, with FINCA, Bai Tushum<sup>4</sup> and Kompanion (all non-profit organisations founded by international donors) being the market leaders.<sup>5</sup>

Although each organisation has its own target group, microcredits are mainly directed towards microfirms, small peasant farms and women entrepreneurs. In defining their target group the organisations do not use the official definition of SMEs<sup>6</sup>, but rather define their own target groups and loan size limits.

Outstanding credits to agricultural firms from microfinance organisations totalled KGS 7.31 million in the first half of 2012, an increase of KGS 2.95 million from 2010. The interest rates for microloans provided to the agricultural sector varied between 34% and 38% in the years 2010-2012 (or 25%-29% in real terms<sup>7</sup>), almost twice as high as for bank credit.

Despite these high interest rates, microfinance organisations remain one of the few affordable sources of financing for business development in rural areas, as they do not require significant amounts of collateral. For example, the microfinance organisation Kompanion can provide up to USD 3 000 of unsecured individual loans without fixed collateral, and up to USD 31 200 of secured individual loans with fixed collateral.<sup>8</sup> In practice the average loan size in July 2013 was USD 708, which shows that i) the clientele of the bank does not include many small and medium farms that wish to use loans, or ii) even if these entities are among the clients of the bank, they have a predilection for smaller loans that do not require collateral. The popularity of micro-credits, combined with high interest rates, has often translated into over-indebtedness of borrowers, who are not well aware of their repayment ability. Recent studies carried out by Microfinance Centre demonstrate that the level of cross-indebtedness (borrowers with credits from several financial institutions at the same time) amounted to 32% in 2011 (MFC, 2011b).<sup>9</sup>

**Credit unions** are another source of micro-credits for small agricultural households. Credit unions are formed as co-operatives with special licenses for providing credit to members and are supervised by the Financial Company for Support of Credit Unions. In 2011 they accounted for 6% of credit to the agricultural sector. In July 2013, there were 161 credit unions registered, of which 12 have the right to attract deposits from members. Attracting deposits would allow credit unions to grow and hence have better access to international funds and compete with MFIs. The percentage of non-performing loans is high (51% in 2008), although the figure is decreasing.

The development of credit unions could provide important further support to the agricultural sector. Currently, the development of co-operatives and the services provided by them are the target of a number of donor initiatives, including the Japanese International Co-operation Agency (JICA), which works on strengthening agricultural co-operatives and moving their activity from production to services and trade.

### ***Despite some progress, banks are reluctant to lend to the agricultural sector***

There are 23 commercial banks in the Kyrgyz Republic. Bank credit to the agricultural sector has increased three-fold since 2007 as a percentage of GDP, following the “Tulip Revolution” in 2005. It reached KGS 6 027 billion in January 2013, up from KGS 2 056 billion in January 2007 (NBK, 2013). As a share of GDP, bank loans to agriculture increased from 0.3% of GDP in 2007 to 1.8% the year after and slowly decreased to 1.4% in 2011.

In view of its contribution to the GDP and its potential for development, the agricultural sector of the Kyrgyz Republic is underfunded compared to that in OECD countries (Table 1.3). Bank credit as a share of total bank loans provided to the economy is lower compared to the share of agriculture in GDP, which is also the case in other countries in the Eurasia region such as Ukraine and Kazakhstan. In the reference OECD countries, France and Germany, it is almost twice as high.

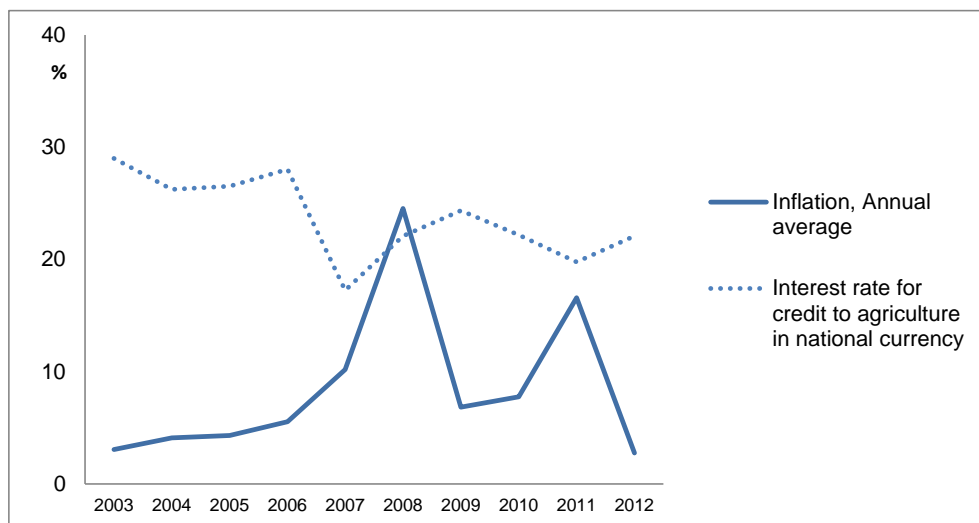
Table 1.3. **Bank loans to agriculture versus value added of agriculture in GDP**

	<b>Kyrgyz Republic</b>	<b>Ukraine</b>	<b>Kazakhstan</b>	<b>Germany</b>	<b>France</b>
<b>Loans to agriculture, % of total loans</b>	15%	6%	2.95%	2%	3.5%
<b>Agriculture, value added (% of GDP)</b>	20%	9%	4.10%	1%	2%
<b>Ratio</b>	<b>0.7</b>	<b>0.7</b>	<b>0.7</b>	<b>2.0</b>	<b>1.7</b>

Source: World Bank (2013), The National Bank of the Kyrgyz Republic (2013), Deutsche Bundesbank (2013), Banque de France (2013), OECD (2012).

The typical interest rate for bank credit amounts to between 18% and 24%, which is not significantly different from the interest rates applied to other sectors of the economy, but is well above the average interest rate in developed countries. With an average inflation rate during the last decade of 8.6%, real interest rates were more than 20% before 2007 and averaged 15% from 2007 onwards with drops during 2008 and 2011 when inflation surged following political instability (Figure 1.5).

Figure 1.5. **Interest rates for bank credit and inflation (%)**



Source: National Bank of the Kyrgyz Republic, IMF

The government of the Kyrgyz Republic is also providing support to the development of agriculture by subsidising interest rates on credits to agricultural firms. Starting in 2011, two government programmes were implemented – «affordable credits for farmers» in 2011 and «affordable credits for farmers - 2» in 2012. Under the framework of these programmes farmers could get credits at 9% and 7% interest rates respectively through two participating banks – Aiyl Bank OJSC and RSK Bank. A similar programme, entitled «financing agriculture», is being implemented in 2013 and provides credits at a 10% interest rate and with the participation of five local banks.

***The lack of collateral is one of the reasons for limited access to bank credit***

Banks are reluctant to provide credit to agricultural farms due to a number of risks associated with agricultural activity (Table 1.4). Agriculture is seen as a high-risk activity due to seasonality, dependence on external factors and sensitivity to international factors. In addition, many agricultural farms are small and widely dispersed across rural areas, thus creating risks associated with their small size (structural risks): asymmetric information, high transaction costs and high business risk (Table 1.4).

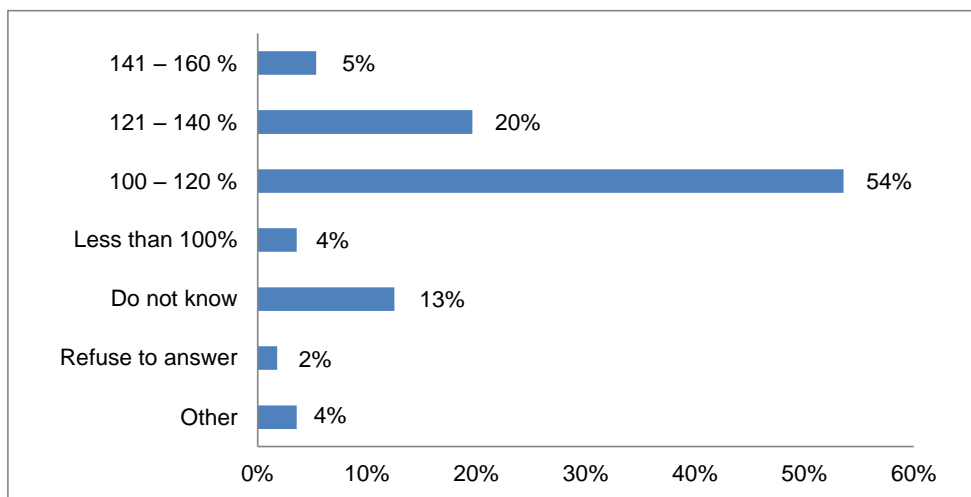
Table 1.4. **Main risks associated with lending to agricultural SMEs from a bank perspective**

Agriculture specific risks	Structural risks (associated with the small size)
<p><b>Seasonality</b> refers to the differences in the supply of agricultural production during the glut and lean seasons, creating fluctuations in prices of commodities, while operational costs, investments and other financial needs are spread throughout the year.  <b>Tools to mitigate the risk include:</b> forward contracts</p> <p><b>External factors</b> include weather conditions, outbreaks of pests and diseases, which can have a significant impact on the quantity and quality of agricultural production in the short term.  <b>Tools to mitigate the risk include:</b> climate insurance</p> <p><b>Sensitivity to international factors</b> includes dependence on international commodity prices and political factors (e.g. closing of borders to exports).  <b>Tools to mitigate the risk include:</b> insurance against political factors</p>	<p><b>Asymmetric information</b> refers to the situation in which one party in a transaction, usually the small farm, has more or superior information compared to the other (the bank or the financial institution). This comes as a result of small farms' frequently opaque accounting practices.  <b>Tools to mitigate the risk include:</b> Credit history bureau</p> <p><b>High transaction costs</b> refer to the small loan amount relative to high operational cost of providing the loan as well as difficulty of geographical outreach.  <b>Tools to mitigate the risk include:</b> standardized products</p> <p><b>High business risk</b> refers to the limited competence, management skills and financial literacy of the owners of small farms.  <b>Tools to mitigate the risk include:</b> training</p>

Source: Compiled based on OECD analysis

In order to cover the high risk, borrowers, including agricultural farms, have to provide collateral<sup>10</sup>. According to the same survey, 54% of the surveyed agricultural farms reported that they had to provide collateral which was 100-120% of loan amount (the collateral requirements demanded by law), and 25% of respondents reported that they had to provide more that 120% (Figure 1.7). However, this amount refers only to firms that were able to obtain a loan.

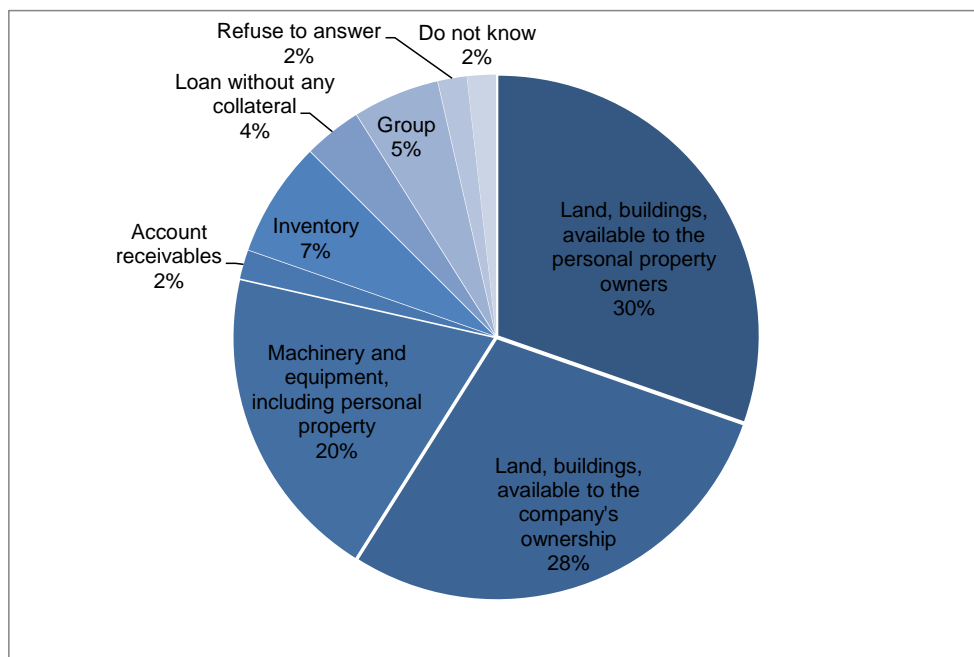
Figure 1.7. **Value of collateral requirement (% of loan amount)**



Source: OECD Private Sector Survey

Banks in the Kyrgyz Republic usually require collateral in the form of real estate (buildings structures, apartments and equipment), which is considered the safest type of collateral. According to the OECD private sector survey, out of 56 agricultural farm that have loans at the moment of survey, 58% of the respondent reported providing land or building as collateral. Most agricultural farms are not able to get bank credit because they lack collateral as their property (land and buildings), which is located in remote rural areas, does not have significant market value (MFC, 2011a).

Figure 1.8. **Type of collateral provided to get a loan**



Source: OECD Private Sector Survey

**Box 1.1. Current initiatives in the Kyrgyz Republic facilitating access to bank credit**

In order to address the lack of collateral, a number of instruments have been developed in recent years in the Kyrgyz Republic that facilitate the allocation of bank credit to agriculture:

**Leasing** is widely used, mainly to finance the purchase of agricultural machinery and equipment. Although it currently accounts for a minor share of the bank loan portfolio, it is a fast-growing area. During the last five years, leasing activity has increased five-fold, reaching USD 7.7 million in 2012. The instrument is, however, still in its infancy. Although Aiyl Bank OJSC accounted for 92% of all leasing deals in 2012 in the country, only 9.5% of the bank's loan portfolio involved leasing agreements (Union of Banks of Kyrgyzstan 2013). There is therefore considerable scope for further expansion of leasing activity.

**Credit guarantee funds** were established in 2011 with the support of USAID's Local Development Program and are successfully operating in Kara-

Balta, Jalal-Abad, Karakol, Osh and Saray village, and are funded from municipal budgets. A new law on guarantee funds in the Kyrgyz Republic was adopted in August 2013. The guarantee funds target different sectors in the regions of operation, providing guarantees to agricultural and non-agricultural processing companies, as well as textile and tourism firms. It offers guarantees for up to 30% of loans extended to borrowers, leaving lenders with the remaining risk on 70% of the loan.

**A contract financing** project is being implemented by USAID's Local Development Program, together with the Union of Banks of Kyrgyzstan<sup>11</sup>. Contract financing as a tool has prospects for further development as it could be applied universally in every sector of the economy.

Source: OECD Working Group on Access to Finance, 2013

### **Supply chain financing can contribute to improving access to finance in the agricultural sector**

Supply-chain financing allows agricultural firms to access credit by leveraging the strength of the agricultural supply chain and the relationships across different stakeholders. It can be particularly useful for small agricultural farms that find it more difficult to prove their creditworthiness or provide collateral.

### ***Supply chain financing can facilitate financing for the agricultural sector***

Supply chain financing is a financial solution in which a party helps its suppliers to get financing on more favourable terms than they would normally be offered by providing additional guarantees to the creditor in the form of financial or physical assets, such as receivables based on contractual agreements or stocks. Supply chain financing is especially useful in the agricultural sector, where firms cannot use traditional collateral, such as real estate. Supply chain financing can use their production instead.

One of the main features of supply-chain financing is its flexibility and adaptability to the specific situation of each supply chain and firm. Non-financial institutions such as traders, input suppliers, logistics firms and processors play an important role by facilitating the provision of short-term financing to agricultural farms under special contract conditions.

Supply chain financing includes a variety of instruments. These instruments can be divided into the following two main groups (FAO, 2009b):

- **Lending secured by financial assets** includes instruments such as supplier finance, factoring and forfaiting. These supply-chain financing methods offer better cash flow for the producer, which facilitates better financial planning and allows farmers to focus on business and sales

rather than collecting payments from clients. For example, factoring ensures that the producer immediately obtain payments for goods sold to the client by selling the invoice to a third party, a specialist financial organisation (the factor), which collects the debt.

- **Lending secured by physical assets** includes instruments such as warehouse receipts or repurchase agreements. This group of instruments involves the collateralisation of commodities and other physical assets, allowing farmers to obtain funding in the absence of more traditional forms of collateral based on fixed assets. For example, under repurchase agreements, the buyer receives securities in the form of stocks of storable commodities as collateral with a buy-back obligation on the part of the seller. In doing so, the seller secures the “loan” by selling the commodity forward.

Some basic supply-chain financing instruments have already been implemented in the Kyrgyz Republic, either as pilot projects (e.g. contract financing) or as instruments fully supported by a legislative framework (e.g. leasing) with support from USAID, the World Bank and other donor organisations (see Box 1.1). Warehouse receipt financing has been under consideration for some time by the government and the donor community but a formal system has not yet materialised. This handbook tries to fill this gap by providing guidelines to policy makers in setting up a framework to develop supply-chain financing instruments, with a focus on inventory credit and warehouse receipt financing.

Warehouse financing represents one step towards better access to finance for working capital and more stable prices for agricultural products. In order to fully embrace the challenges of access to finance in the agricultural sector, other instruments will also need to be developed in parallel or gradually, such as insurance and forward contracts.

***Inventory credit and warehouse receipt financing complement existing instruments and can have spill-over effects on the integration and quality of the agricultural sector***

Warehouse receipt financing is one type of supply-chain financing instrument that allows the use of inventory, i.e. agricultural products or processed food, as collateral for credit. While there is a range of other instruments that can improve access to finance for agricultural farms, such as credit unions and credit guarantee funds, warehouse receipt financing is particularly adapted to the situation in the Kyrgyz Republic today for the following reasons:

- i. **Warehouse receipt financing brings a number of benefits to farmers.** By allowing farmers to use their agricultural product as collateral to get credit, farmers have access to funds to prepare for the next season. At the same time it allows them to sell their production at a time of their choosing, thus giving them a stronger negotiation position to set the price. Inventory credit is particularly useful in the context of transition



countries, where, following market liberalisation, trade in agricultural commodities has become highly seasonal and major price fluctuations exist, often at the expense of farmers' earnings.

- ii. **A number of donors are currently developing complementary initiatives to warehouse receipt financing.** The Japanese International Co-operation Agency is looking into the possibility of establishing in partnership with the government a logistical centre that would provide storage space to interested customers among other logistical services. The government has adopted a Programme for 2013-2017 to strengthen the co-operatives and improve their capacity to provide trade and marketing services (these measures are also being supported by JICA). Several banks and financing organisations have shown interest in expanding their credit to agricultural firms through innovative instruments adapted to the specific needs of the sector.
- iii. **In addition to improving access to finance, warehouse receipt financing brings a number of positive spill-over effects to the entire agricultural sector.** The development of inventory credit would encourage the further integration and co-ordination of the entire value chain and is in the interest of all of the participants in the value chain (farmers, traders, input suppliers, investors in storage capacity, and processors). It would also encourage upgrading of the quality of agricultural production, and further strengthen co-operatives and their ability for collective action. The more advanced development of a warehouse receipt system could also provide a platform for the introduction of other institutional innovations, such as grading, contracting and exchange trading. In the long term, inventory credit could decrease price fluctuations.

Warehouse receipt financing also entails a number of risks, such as the speculative nature of the instrument and the risk of fraud, which need to be properly managed. How these risks were mitigated in other countries is discussed in further detail later in the handbook.

This handbook will look further at the measures to be taken to ensure the successful application of inventory credit and warehouse receipts in the Kyrgyz Republic. Warehouse receipts are addressed as a specific case of inventory credit that allows the storage of commodities in warehouses and the use of the receipts as collateral for credit.

---

<sup>1</sup> According to the National Statistical Committee, agricultural entities are divided as follows: Peasant farms and individual entrepreneurs = "крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели"; Farming households = "личные подсобные хозяйства граждан"; State and collective farms = "государственные и коллективные хозяйства "

<sup>2</sup> National laws regulating food standards include the Law on Sanitary-Epidemiological Safety of the Population (2003) and the Veterinary Law (2003)

<sup>3</sup> Conception of development of national quality infrastructure of the Kyrgyz Republic, <http://www.gov.kg/?p=3070>

<sup>4</sup> Bai-Tushum became a bank in the 4<sup>th</sup> quarter of 2014, but continues to serve micro, small and medium enterprises.

<sup>5</sup><http://www.eurasianet.org/node/65527>

<sup>6</sup> Based on the official definition of small and medium enterprises (SMEs), the definition of SMEs in the Kyrgyz Republic includes enterprises with less than 50 employees (small), 51-200 employees (medium), as well as all the farms and individual entrepreneurs that operate in agriculture. Due to the wide definition, SMEs in the Kyrgyz Republic represent the major part of agricultural units.

<sup>7</sup> The average inflation rate in 2010-2012 was 9% (based on IMF World Economic Outlook database).

<sup>8</sup> <http://www.kompanion.kg/index.php?lang=en>

<sup>9</sup> A new usury law, which limits the interest rate that can be charged by MFIs, was adopted in 2012 in the Kyrgyz Republic. The aim is to protect borrowers from excessively high interest rates. Despite positive intentions, this law has raised concerns that it will lead to a reduction in the supply of microloans and an increase in informal lending. Alternative evidence shows that a reduction in interest rates by MFIs could increase the number of borrowers and loan sizes, thus generating higher revenue for lenders. Although operational costs would also be higher due to increased lending volumes, MFIs' revenues could increase even more (World Bank, 2011).

<sup>10</sup> Collateral is defined as assets pledged or otherwise transferred (e.g. by credit institutions to central banks) as a guarantee for the repayment of loans, as well as assets sold (e.g. by credit institutions to central banks) under repurchase agreements.

<sup>11</sup> <http://focus.kg/news/economic/12209.html>

## *CHAPTER 2:*

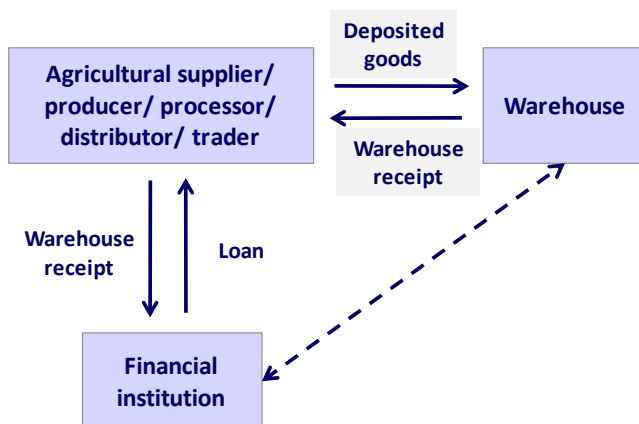
# *INTERNATIONAL EXPERIENCE IN INVENTORY CREDIT AND WAREHOUSE RECEIPT FINANCING FOR THE AGRICULTURAL SECTOR*

International experience shows that a number of countries have benefitted from inventory credit and warehouse receipt financing. However, for inventory credit to work, certain aspects of the institutional and policy environment need to be in place, such as infrastructure, insurance, information on agricultural production and prices, and certain level of financial literacy among farmers. This chapter identifies the key success factors for the implementation of inventory credit based on international experience, with a focus on warehouse receipt financing. It also provides a number of case studies of good and poor practices that are relevant to the Kyrgyz Republic.

### **Warehouse receipt financing brings a number of benefits to agricultural firms**

Warehouse receipt financing credit is one type of supply-chain financing instrument that allows inventory, i.e. agricultural products or foodstuffs, to be used as collateral for credit. The basic operation of a warehouse receipt financing scheme is depicted in Figure 2.1.

Figure 2.1. **How warehouse receipt financing works**



Source: Adapted from Bamako (2000), Innovations in Microfinance

Unlike other instruments of agricultural finance, inventory credit is mainly private-sector driven. The credit is normally conducted as a three-party arrangement between a bank, a borrower and a warehouse operator, where the warehouse operator can be either a third party or an agent of the borrower or the bank.

The role of the policy maker is to ensure that the necessary conditions are in place to create the incentives for the bank to accept inventory as collateral, for the warehouses to play the role of a guarantor and take responsibility for keeping the collateral safe, and for the borrower to fulfil his part of the contract and repay his debt.

Inventory credit and warehouse receipt financing can bring a number of **benefits** to agricultural farmers, including:

- First, inventory credit allows the farmer to pledge movable assets and inventory to get financing for working capital. This leaves the farmer with the necessary fixed assets to pledge for long-term financing of capital expenditures and investments.
- Second, it reduces the problem of seasonality and seasonal price fluctuations, by providing farmers with the option to sell their produce at a time of their choice rather than in the glut season, when prices are low, and therefore gives them more bargaining power within the supply chain.

In addition, the development of inventory credit can encourage the further integration and co-ordination of the entire value chain and is in the interest of all

the participants in the value chain (farmers, traders, input suppliers, investors in storage capacity and processors). The more advanced development of a warehouse receipt system can also provide a platform for the introduction of other institutional innovations, such as grading, contracting and exchange trading. In the long term, inventory credit could decrease price fluctuations.

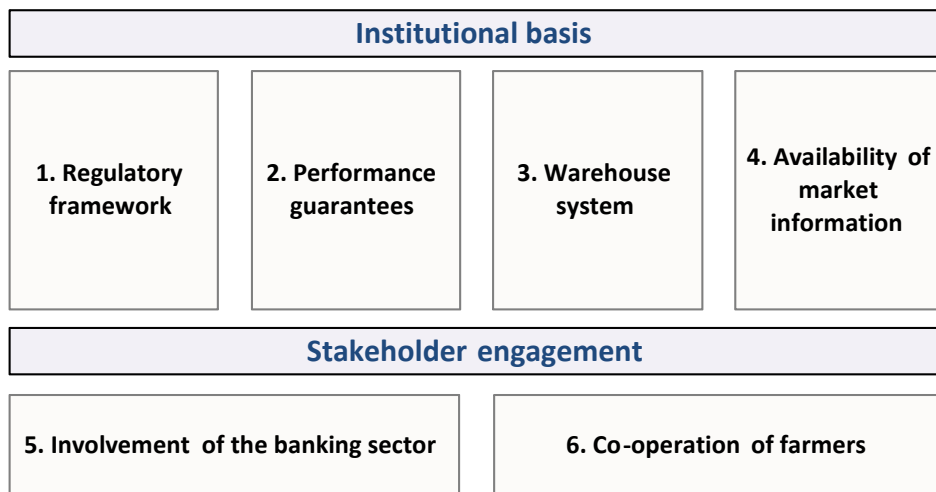
In addition to the above-mentioned benefits, there are a number of **risks** that need to be considered and properly managed to ensure a successful outcome, including:

- The speculative nature of warehouse receipt financing as farmers may try to hold back agricultural production until prices reach a peak. Agricultural activity can be viewed as inherently speculative, as the farmer invests in input with the expectation that the price of the agricultural output will exceed the costs. In this way, the availability of warehouse receipt financing can provide an additional instrument to farmers to cover the risk of low prices. Regulation is necessary to avoid excessive speculation.
- The spoilage, losses and quality depreciation of the stored goods – these risks are normally covered by a range of securities and performance guarantees, such as indemnity funds and insurance that are discussed later in this chapter.
- The fraudulent activities, mishandling of the commodity and insolvency on the side of the warehouse – the risk of fraud from the side of the warehouse is higher in highly corrupt countries. As in the case of spoilage and losses, various performance guarantees and properly defined insurance mechanism can mitigate this risk. Additionally, financial literacy is needed for farmers to understand the mechanism.

### **Some conditions have to be in place for the effective use of inventory credit**

In order to ensure the successful implementation of inventory credit and to minimise the risks associated with the instrument, there is a need for a strong institutional basis and stakeholder engagement (Figure 2.2). The institutional basis includes the regulatory framework, insurance, performance guarantees, the warehouse system and availability of market information. Stakeholder engagement involves the banking sector and farmers. Each of these elements will be discussed in more detail below.

Figure 2.2. **Key core elements for the successful implementation of warehouse receipt financing**



Source: Compiled based on the OECD analysis

**1. The regulatory framework should provide the necessary insurance and protection to all parties**

In order for *inventory credit* to be used, an enabling legislative and institutional framework needs to be in place. The framework should provide the necessary protection to the creditor, and, at the same time maintain the flexibility and attractiveness of the instrument to the borrower. This includes:

- A Law on collateral that allows the use of moveable assets as collateral
- A National Registry of Moveable Assets
- Collateral requirements (defined by the National Bank)

In the case of *warehouse receipts* in particular, the experience of several developing countries that have tried to establish warehouse-receipt systems indicates that, in addition to the above-mentioned legislative requirements, warehouse receipts need to be recognized in the law, to ensure the recognition of the ownership established by the receipt.

In principle, warehouse receipts may be issued by any warehouse. However, in order for these receipts to be officially recognised as warehouse receipts, there should be additional requirements that provide the necessary insurance and

protection to the parties to the agreement. These requirements include the issuance of a bond against the withdrawal of goods (component 2) or having a license to be able to issue warehouse receipts (component 3). If these conditions are met, the receipt can be considered a warehouse receipt even if issued by a person that is the owner of the goods, and is not a warehouse per se.

The warehouse receipts can be standardised or issued in a customised form as long as they have certain information included (annex 1). The document generally proves the ownership of the commodity, and thus, when transferred from entity to entity, in this case from borrower to lender, shifts the ownership of the commodity to the lender. In some countries where the commodity market is more developed, the warehouse receipt can have an additional component in the form of an attachment which allows it to be traded on the commodity market.

The selection of the relevant type of receipt should be done in accordance with the commodity market situation of each specific country. Thus, in developing markets it is advisable for the users of the system of warehouse receipts to start with simpler applications and gradually progress to more advanced instruments as the system expands and matures (USAID, 2007).

A warehouse may insert any terms in its receipt, as long as they are not contrary to the national legislation. For example, including the out-of-court settlement in the terms of the receipt is an efficient way to ensure that the bank can get access to assets fast and with minimal costs. In case of bankruptcy or non-payment of credit, this arrangement allows the resolution of the dispute without judicial intervention, supervision or approval, to the mutual satisfaction of the parties. This was used in Kazakhstan to govern grain warehouse receipts and in Brazil for tradable receipt financing (Box 2.2).

Additional protection against third-party risks could include the mandatory registration of moveable assets, and hence the establishment of a clear priority of claims in case of default by the borrower. A registry of moveable assets is usually used for the registration of inventory (commodities) and warehouse receipts. Registered assets allow lenders to verify their ownership for collateral purposes and hence may increase owners' borrowing capacity (OECD, 2006). For example, in Thailand, farmers with registered land had borrowed between 50 per cent and five times more from banks and other lending institutions compared with farmers with unregistered land of the same value. This support was especially beneficial to entrepreneurs and micro-enterprises living in urban areas.

**Box 2.2. Rural Product Bonds in Brazil facilitate out-of-court settlements providing a major incentive for buyers**

The CPR (Cedula de Produto Rural) is a bond issued by rural producers, farmers' associations and cooperatives in order to obtain financing for production. The most important feature of the CPR is the **out-of-court dispute settlement**, stated in the law, which means that the bond guarantees rapid execution in case

of non-performance or breach of contract on the part of the bond issuer. This characteristic is a major incentive for the buyers of CPRs, as it reduces the risks of moral hazard and it speeds the recovery of loans when needed.

Currently, three types of CPR are available on the market – physical CPR, financial CPR and CPRs indexed to futures. Physical CPR operates much like a forward contract: the producer receives cash upon the issuance and selling of the bond for their physical product and has the obligation of delivering an agreed amount of output or product at an agreed location and future date. Financial CPR does not call for the physical delivery of the product, but is cash settled. For CPRs indexed to futures contract settlement is based on a local or foreign futures market reference price. In this case, the settlement is based on the amount of production covered by the bond, multiplied by the agreed reference price at the time of settlement.

Brazil's CPR also provides several lessons. The original CPR did not meet the needs of all the participants, which resulted in the need for a dynamic market to create an instrument that benefits everyone. The instrument was also less attractive to farmers due to the locked price of the agricultural commodity. In this regard, some breaches of contract occurred, especially in the case of physical CPR, when the prices of agricultural production went up.

Source: World Bank (2005).

## ***2. The need for a reliable storage system***

The existence of a warehouse system is important for the successful implementation of warehouse receipt financing. The instrument implies that the products remain under the responsibility of the warehouse operator during the entire period when it is pledged.

In order to ensure that the assets pledged as collateral are kept safe in good condition until maturity or until the credit is reimbursed, warehouses need to adhere to certain technical criteria, and should be regulated like any other party in a credit agreement. The regulation of warehouse operators, which includes their certifying and controlling, as well as the oversight of their quality, is performed by regulatory agencies.

The choice of a body to perform the role of certifying agency should be based on the specific situation in the country. Most importantly, the regulatory agency should show high levels of integrity. Depending on the local context, it may be preferable to establish the agency outside of government (FAO, 2009b), but it may also be the case that the government is the only institution capable of ensuring high levels of professionalism and independence. In any case, the internal governance of the agency, the oversight mechanisms of the agency and the transparency of its functioning should be the object of close attention when setting up the agency.



Regulatory agencies have the following main functions (adapted from FAO, 2009c):

- Organising and implementing the licensing process based on technical and financial criteria;
- Maintaining the public register of public warehouses;
- Monitoring the financial, operational and technical conditions of public warehouses, and the quality and quantity of the stored goods through regular inspections;
- Arbitrating in case of conflict among warehouse operators, depositors and financial institutions.

In order for the warehouse system to correspond to the standards developed by the regulatory agency, significant investments might be required. Therefore it is important to attract private investors and other interested parties in the development of a warehouse system.

**Box 2.3. The Law on warehousing in Croatia introduced technical standards for warehouses but only on a voluntary basis**

The law on storage and warehousing was adopted in July 2009 and included the introduction of warehouse receipts to the market, the process of warehouse certification and the indemnity fund. The law introduced warehouse receipts as guaranty documents issued by a warehouseman entered in the Register of Chartered Warehousemen. The receipt proves ownership and the existence of a deposit of grain or other products, and defines the obligation of the warehouseman to deliver it to the owner of the warehouse receipt. The indemnity fund was established by initial government funding of about USD 3 million and by contributions from authorised warehousemen (for the first year, USD 1.65/t and for each additional year USD 0.35/t of the authorised storage capacity).

However, to date the system is not fully implemented due to non-participation of the largest warehouses, which still do not have warehouse certification because the law did not make joining the system obligatory, and also due to inadequate oversight by the Ministry of Agriculture.

Source: Interview with an expert, Davor Hohnjec, Deal Origination, representative of Hussar&Co,NY for Croatia.

The price of storage and future price expectations are in the end the main determinants of whether a farmer will use storage services or not. Products are always stored in the expectation that the product's price will increase. The expected price increase should be higher than the cost of storing the goods. For example, in Kenya, storage services for the agricultural sector were not accessible to small

farming households and firms, due to the hidden costs included in the bank loan products in addition to some legal difficulties (Box 2.4). Transparency in the development of this financial product is therefore crucial to ensure its usability.

Quality standards and grades (in the case of grains) are necessary to guide trading and facilitate the efficient use of storage capacity. Conformity with the grading standards for agricultural commodities ensures that the stored goods are of the same quality as those delivered to the warehouse. In many countries where grading is not developed yet, storage systems preserve the identity of individual shipments, meaning that similar products are not bulked together. Compared to bulking, however, this is less efficient in terms of storage and therefore cost.

Quality grading of production is an important factor as it allows the bulking products of the same quality together. However it also imposes several restrictions on farmers that can be constraining in the short term, but beneficial in the long term through improvements in the quality of production and increased export opportunities. In Kenya, for example, small farmers preferred selling their produce to middlemen to avoid quality tests (KENFAP, 2011).

**Box 2.4. In Kenya the demand for the warehouse receipt initiative stemmed from the farmers' difficulties in marketing grains**

In Kenya, the agricultural market has recently been in transition from government control to a liberalised market, which is characterised by lack of transparency, inadequate market information and lack of credit. The demand for the warehouse receipt initiative stemmed from the difficulties faced by farmers in marketing their grains (mainly maize), especially during seasonal gluts. As most farmers do not have storage facilities and are cash constrained, they were forced to sell their produce at low prices. This provided the opportunity for the storage business to develop.

The warehouse receipt initiative started as a pilot project under the Kenya National Federation of Agricultural Producers (KENFAP). The target of the initiative was small farmers. The beneficiaries of the project, however, were 90% large farmers and 10 % small farms, due to limited access to information and limited capacity to use this innovative instrument. Additional support was provided by development agencies that organised the small farmers into groups that bulked their produce and increased their ability to effectively use warehouse receipts.

A preliminary study identified low returns to storage resulting from high transaction costs and an inadequate legal framework (regarding collateral, property rights and lack of uniform grades and standards) as key reasons that warehouse receipts were not widely used. While the banks and insurance companies in the country have refocused their attention toward agriculture and processed products, the products and services were not accessible to small farming households and firms, due to legal impediments embedded in the terms and conditions for getting credit as well as hidden costs included in the bank loan products.

Source: KENFAP (2011).

### **3. The integrity of the system must be assured through performance guarantees**

Insurance against bankruptcy or fraud is important. This is usually done by using performance guarantees in the form of letters of credit or insurance bonds. Supplementing these with an indemnity fund, which is formed by collective contributions from warehouse operators, allows the risk to be spread, further reducing the cost of the loan to farmers. Providing several layers of security is a common practice. For example, in Bulgaria, the system is guaranteed by a combination of bank letters of guarantee and an indemnity fund, which provides two levels of security to creditors (Box 2.6).

Indemnity funds provide protection against uninsurable risks (securing warehouse deposits in case of default) related to the warehouse receipts issued by certain warehouses. In contrast to guarantees that are aimed at debt repayment, the scope of the risks covered by indemnity funds is much broader as it provides the full restitution of damages and captures cases of default. Indemnity funds are indispensable where public operators represent a small group and are less financially powerful, which is the case in countries where there is no established system of public warehousing. Regarding the design of the indemnity fund, there is some debate regarding the proportion of losses that should be covered by the fund. It is generally agreed that the indemnity fund should compensate less than 80 to 90 per cent of losses in order to avoid irresponsible business conduct (FAO, 2009b).

Raising the start-up capital for an indemnity fund can be a challenge but is crucial to strengthen the institutional support for the system. EBRD advocates a pragmatic approach by encouraging several financially stronger warehouses to be the initial contributors. For example, this was the case in Kazakhstan, where the 15 largest grain elevators have created an indemnity fund (Box 2.5).

In countries where there are no obvious leaders in warehouse activity, the government can play an important role by providing a share of the fund's capital. This may be complemented by banks' own measures, such as using collateral managers in the selection and monitoring of warehouses, irrespective of their certification by a government agency (EBRD, 2004). For example, in Bulgaria and Serbia, the government played an important role in the establishment of the indemnity fund by either providing a loan or by establishing the fund as a government entity (Boxes 2.6 and 2.7).

However, an insurance product might prove to be expensive for small and medium farmers.. Setting up an indemnity fund can be therefore a challenge in the short run.

**Box 2.5. The grain indemnity fund in Kazakhstan has a spill-over effect in the introduction of cotton receipts**

The grain indemnity fund JSC "KazAgroGarant", whose main shareholder is JSC National Managing Holding KazAgro, was created by the largest grain elevators and main stakeholders in 2003. KazAgroGarant guarantees the safety of the agreed quantity and quality of grain stored in the warehouses of the grain-collecting companies.

Since its creation, the company has increased the number of participants as well the amount of grain that can be guaranteed by the KazAgroGarant for each grain-collecting company. The company covers at least 80% of losses in case of warranty, which provides an opportunity for second-tier banks and other lending institutions to reduce credit risks.

A positive outcome of the grain receipt programme was the introduction in 2008 of a system of cotton receipts and guarantees under the respective legislation.

Source: <http://www.kazagrogarant.kz/>

**Box 2.6. The Indemnity Fund in Bulgaria was initially financially supported by the government**

In 1998 a new instrument for increasing the access of cereal producers to commercial bank credit was introduced with the adoption of the Storage and Trade in Cereals Law. The law included regulations on the licensing of public warehouses, on the establishment of indemnity funds, and on the activities and organisation of the national grain service.

In order to create the first Indemnity Fund of Licensed Public Warehouses, the government provided a DM 5 million (approximately USD 3.4 million) interest free loan to the Government Fund for Agriculture.

The main purpose of the warehouse receipts system was to increase liquidity to cereal growers at a reasonable price. This system is based on licensed public warehouses that are entitled to issue receipts for grain storage. The warehouse receipts can be used as collateral on loans from the commercial banks. In practice, this gives agricultural producers the opportunity to obtain credits for working capital without being forced to sell their crops immediately after harvest.

Source: OECD (2000); FAO (2009b).

**Box 2.7. The establishment of an Indemnity Fund by the government in Serbia helped scaling up warehouse receipt financing**

In 2009, Serbia established the Indemnity Fund of Serbia as a government entity responsible for a system of public warehouses designed to support agribusinesses and lending to agribusinesses. The success of this fund has resulted in the introduction of warehouse receipts that are recognized by the National Bank of Serbia as adequate collateral for bank loans to agribusinesses.

The Indemnity Fund of Serbia is the government entity responsible for selecting public warehouses for agricultural products and designing the terms and conditions for issuing public warehouse work licenses, as well as those for the trade in and pledging of warehouse receipts. The Indemnity Fund does not make loans directly as this is the task of the banks which can use the receipts as collateral. Rather, it supports financing through the system of warehouse receipts under the Ministry of Agriculture.

The role of the Indemnity Fund is to provide guarantees for the quality and quantity of stored goods. In case the stored goods are damaged during the storage period, if a public warehouse cannot indemnify the owner of the goods, or the goods, cannot be covered by obligatory insurance and bank guarantees, it is the Indemnity Fund's role to do so. In this way, processors/farmers are able to get compensated in exchange for damaged goods from the warehouse in the quality and quantity noted in the warehouse receipt.

Source: USAID (2013).

To mitigate the absence of an insurance system, in some countries, banks are the owners of warehouses and silos. These arrangements are usually made in cases where the rule of law does not provide sufficient protection to the parties, where the banks do not trust the warehouse operators, or where there is no adequate insurance or indemnity fund that would satisfy the bank. The arrangement prevents warehouse failure and provides better protection from fraud. This is the case in Colombia and Turkey (Box 2.8). However, this arrangement is only possible where the banks are allowed to conduct activities other than banking.

**Box 2.8. Turkish banks use warehouse receipt finance for lending to local agricultural enterprises**

In Turkey, banks have traditionally been large users of warehouse receipt financing to support the country's important tobacco exports. Many Turkish banks have set up their own warehousing subsidiaries to store the goods that they are financing.

Nevertheless, in the large domestic grain market, which was heavily regulated

until the late 1990s, warehouse receipt finance was rare. To support policy liberalisation, a warehouse receipt system in Turkey was developed as part of the World Bank-funded Agricultural Reform Implementation Project. The objective of this project was to help implement the government's agricultural reform programme, which aimed at dramatically reducing artificial incentives and government subsidies, and substituting these with a support system to provide agricultural producers with incentives for increasing productivity in response to real comparative advantage.

Warehouse receipts presented an alternative approach to costly price support from the government budget. Turkey has developed proper licensing and inspection procedures, and built up institutional capacity in this area. A licensed warehouses law was adopted in February 2002.

A distinctive feature of the programme in Turkey was its special attention to the commodity exchanges. These organised markets (most of which already owned a warehousing infrastructure) received financial and technical support to improve their capacity and use of warehouse receipts in their daily transactions. The large exchanges also invested in building more storage facilities with the potential for their use as part of the warehouse receipt system.

Source: FAO (2009).

#### ***4. Market place and market information reduce the room for speculation***

The availability of market information is important for market efficiency. It is important not only for the lenders, who need to monitor the value of the collateral during the entire lending process, but also for the farmers to make marketing decisions--when to sell and to store.

The dissemination of agricultural market information can be done via specialised journals or bulletins, through co-operatives and regional administrative centres. In Cambodia, the information on agricultural prices is also available through the mobile network, which provides an easy way for farmers to get information at any time. The Agricultural Marketing Office of Cambodia thus provides timely and reliable market information to allow supply-chain participants to take appropriate production, marketing and related decisions. It also helps farmers, traders and others to understand and effectively use this information to make better decisions that will support agricultural growth and development, higher incomes and food security (Box 2.9).

**Box 2.9. Exchanging Agricultural Market Prices in Cambodia is done via SMS**

In Cambodia, the Agricultural Marketing Office of the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries (AMO) operates the **Cambodia Agricultural Market Information System (AMIS)**, which collects market information for key commodities across the country, and disseminates it through regular market reports and bulletins, radio broadcasts, over the Internet and through a mobile phone SMS system.

The **SMS** information system is a government-owned and user-friendly system that allows farmers and traders across Cambodia to exchange and access prices of selected agricultural commodities sold in major markets through their mobile phones. It is a web-based data management system managed by AMO, and was developed in 2008 with support from the Canadian International Development Agency.

The SMS system transmits and records wholesale prices of selected commodities. The system currently focuses on 21 perishable commodities (fruits and vegetables). Coverage is nationwide, and currently includes 26 markets in all 24 provinces of Cambodia, as well as in Phnom Penh municipality. The SMS system also provides information about traders who are interested in purchasing commodities in specific markets. As the system is further developed and expanded over time, additional commodities, markets and other related information can be included. This could include price differentiation by grades, market requirements, information on pests and disease, as well as production advice, weather advisories and early warnings.

In implementing the system, limiting factors such as the accessibility of the system connected with cellular and SMS costs, possible interruptions of the system, and limited cellular coverage in some areas need to be considered. Regular training to ensure new and existing user awareness, quality control and the expanded use of the system are essential measures to ensure the successful implementation of the system. Among further key elements are an enhanced dialogue between farmers and traders to increase mutual trust as well as improved capacity of the farmers to act on the available information.



International experience indicates that while dissemination of agricultural market information is important, other factors also play a very significant role in the success of the effective use of inventory credit, such as basic financial literacy of all stakeholders. In some countries, the eligibility for inventory credit financing is conditioned on participating in a related financial literacy programme.



## **5. The engagement of the banking sector**

The involvement of the banking sector in the development of the warehouse receipt financing instrument from the beginning of the process is crucial to ensure the feasibility of the project. The FAO (2009) describes the typical donor support to the warehouse receipt system as very concentrated on top-down national reform, but more limited when working with local banks to develop pragmatic approaches that would fit the current features of the sector. It is important to allow the time to build consensus and to find initial partners that are interested in the concept and can push it forward.

As the instrument may be complex, especially during the first stages of its implementation, it is important to provide training to the banks' staff, to enhance their understanding of the mechanism and strengthen related risk-management skills. In addition, the banks should be encouraged to establish simple and clear procedures, including a system of daily monitoring of the prices of commodities being used as collateral. In many cases, banks involved in warehouse receipt financing have established special agricultural business departments or units.

### **Box 2.10. Banks were actively involved in the development of the Slovak warehouse receipt law**

The warehouse receipts law of Slovakia adopted in 1998 involved financial institutions in its drafting process.

Slovakia is an example of the successful application of warehouse receipts thanks to the very well-structured programme between EBRD and the Agricultural Bank, which designed a warehouse receipts-based credit line for the bank's customers. The lack of a well-established national licensing and inspection agency was overcome by increasing the local commercial banks' responsibility to provide due diligence of the warehouses that used EBRD financing, and involving surveying companies hired by the local bank to monitor operations.

The system did not function as expected for reasons related to government providing cheap loans to farmers crowding banks out of the market.

Source: FAO (2009b).

## **6. Farmers' co-operation ensures the accessibility of storage and credit to small-scale farms**

For a model based on small-scale farmers to be sustainable, it is crucial to increase warehouse volumes and thus reduce unit costs. The use of farmer groups (or co-operatives) can help to increase unit volumes and share monitoring costs.

The co-operative approach, or farmer-group model approach, supported by bank lending has a lot of similarities with an ordinary warehouse receipt system. The co-operative receives and stores members' products in one or more 'pools' and has the ability to sell the product. All warehouses should be secure and must meet some additional criteria including having a single entrance, roofs of galvanized iron and floors above surrounding land to protect stock from damage. Banks may lend to farmers using the stock in the co-operative warehouse as collateral. The warehouse receipt system in Madagascar uses this system (Box 2.11).

**Box 2.11. In Madagascar the warehouse system started to develop through farmer associations**

In Madagascar, the system of warehouse receipts started to develop at the level of associations for one type of crop – rice. The model involves the provision of credit to the members of the association with partial collateral as member share capital. The CECAM (Caisses d'Epargne et de Cr dit Agricole Mutuels) network operates a highly decentralised system, with a large number of small stores. Most of them are simply rooms in members' houses, usually not holding more than 10 tonnes of rice. The estimates show that there could be around 7 000 such stores in the network all over the country. The system of small home stores from Madagascar can only be used for paddy rice. Indeed, for other commodities, hermetic storage is necessary to avoid difficulties related to pest control.

The procedure for getting a loan includes several steps. Firstly, at harvest time, the association fixes a value it will advance against the stored crop. Secondly, each farmer can make an individual loan application and, if accepted, farmers store their products. The stores are then closed with two padlocks, with one key remaining with the leader of the storage group and the other with the local credit officer. Finally, the farmer fills in the loan contract and receives the loan. The farmer must repay the loan between 5 and 10 months after receiving it, including interest at 3%, and before removing the stock from the store.

The case of Madagascar has shown that due to a relatively illiquid market and unpredictability of prices, it is better to use commercial rather than mutual warehouse receipt systems, as they provide less room for speculation and hence reduce the risk and lower the cost of credit. Another limitation of the Madagascar case is the lack of a structured institutional design that provides for strong internal monitoring and control, which can significantly reduce risks. The lack of such institutions is common among developing countries.

Source: KENFAP (2011); UNCTAD (2009).

The co-operative model of warehouse receipt finance ensures the accessibility of storage and could bring additional profits to farmers. Agricultural producers are often more trustful when they put their harvest in a well-organised and trustworthy co-operative in which they have a stake. In Kenya, for example, 80% of farmers using warehouse receipts are involved in group (co-operative) cereal banking. This is also due to the difficulty of producing 10 metric tonnes of grain, which was the minimum amount to earn a warehouse receipt. Moreover, co-operatives can hire skilled marketing staff in order to get a good deal for members. Thus, the participation in a co-operative could generate additional profits which are returned to co-operative members.

## There are several approaches that entail different costs

There are various models of warehouse receipt financing. Table 2.1 describes three main approaches: the regulated warehouse receipt model (top-down approach), the targeted farmer group model (bottom-up approach) and the collateral management agreement model.

Table 2.1. **Models of warehouse system**

<b>Model name</b>	<b>Description</b>	<b>Target group</b>	<b>Limitations</b>
<b>1.Regulated warehouse receipt model (top-down approach)</b>	Under pilot projects and initiatives of donors, the model establishes a <b>regulatory framework</b> consisting of warehouse receipt legislation and a regulatory body. It also creates the <b>necessary conditions</b> by engaging stakeholders through training and the enhancement of capacity-building needs. Warehousing services are provided by regulated private entities.	Open to players of all sizes.	Restrictive policy environment in countries focusing on grain.
<b>2.Targeted farmer group model (bottom-up approach)</b>	Low capacity warehouses are managed by the farmers' groups or sometimes collateral managers whose fees are subsidized by donors.  <b>NGO/donor project monitors</b> warehouse operations and offers funded guarantees to lenders up to 100% of the value of the credit advanced.	Farmers groups/ smallholders' groups	By nature non-transferrable, warehouse receipts cannot be used to facilitate trade transactions.  Limited capacity due to dependence on external support
<b>3.Collateral management agreements model</b>	<b>Control over and access</b> to warehouses owned or leased by the borrower is transferred to the <b>collateral manager</b> who issues warehouse receipts and is required to have insurance as well as professional indemnity.	Mainly used by large-scale borrowers to finance import and export transactions.	Limited use by smallholder farmers and small-scale traders and processors. Very limited use for financing trade in domestic and regional markets

Source: Adapted from Agrifinfacility.com; <http://www.agrifinfacility.org/warehouse-receipt-financing-agriculture-africa>

The models differ in their costs in the short and long-term. The regulated warehouse receipt model entails the development of a complex system taking into account all the elements in parallel. The main costs involved will be related to setting up the regulatory agencies as well as an indemnity fund in the short term. In this first approach, an important element is the institutional setting and the ability of the banking sector to quickly adapt to innovative forms of financing. This model is illustrated by systems in Bulgaria, Poland, Hungary and the United States.

The targeted farmer group model involves the development of inventory credit at a sub-national level, which then extends to the national level, by encouraging the bulking and marketing capacity of farmers. An important element is the capacity of farmers to organise. Moreover, the willingness of local associations, co-operatives and other bodies to accept new approaches will largely determine the success of the scheme. In this case, the short-term priority will be the engagement of farmers and banks in the development of the scheme and the identification of warehouses that can participate in pilot projects. The short-term costs may include the provision of subsidises for warehouse fees. This approach was adopted in Madagascar and Malawi. In the medium to long term, the approach involves the development of a warehouse receipt system that, as in the first case, will include the establishment of the regulatory agencies and of an indemnity fund.

Finally the collateral management agreements are set up as agreements between the large producers and collateral managers. All the costs are born by the private sector players, but the benefits of this model are limited to a small circle of large agricultural enterprises that participate in the scheme.

## CHAPTER 3:

### *POLICY RECOMMENDATIONS*

This chapter analyses more closely the current situation of warehouse receipt financing in the Kyrgyz Republic based on the six key success factors identified in the previous chapter. The chapter provides guidelines for the establishment of the regulatory framework for inventory credit and to support the development of warehouse receipt financing in the Kyrgyz Republic.

#### **Warehouse receipt financing could improve access to finance for agriculture in the Kyrgyz Republic under certain conditions**

Currently, agricultural SMEs have limited access to financing due to high interest rates and high collateral requirements. While inventory credit is used, warehouse receipt financing is not yet developed.

Inventory credit and warehouse receipt financing can address a number of challenges that the agricultural sector currently faces in the Kyrgyz Republic, including:

- First, inventory credit allows the farmer to pledge movable assets and inventory to get financing for working capital. This gives the farmer the necessary fixed assets to pledge for long-term financing for capital expenditures and investments.
- Second, it can reduce the problem of seasonality and short-term price fluctuations, by providing farmers with the option to sell their produce at a time of their choice rather than in the glut season when prices are low. This gives them more bargaining power within the supply chain. In the Kyrgyz Republic, there are no market interventions to stabilise agricultural prices of agricultural products, thus these are subject to substantial price fluctuations over the year.

In addition, the development of warehouse receipt financing would encourage the further integration and co-ordination of the entire value chain, which is in the

interest of all the participants in the value chain (farmers, traders, input suppliers, investors in storage capacity, processors). The more advanced development of a warehouse receipt system could also provide a platform for the introduction of other institutional innovations, such as grading, contracting and exchange trading. The warehouse receipt system can also help to decrease long-term price fluctuations.

### **Assessment of the regulatory environment and infrastructure for warehouse receipt financing in the Kyrgyz Republic**

#### ***The regulatory framework for inventory credit is in place, but provisions on warehouse receipts need to be established***

In the Kyrgyz Republic, the Law on Collateral allows for inventory credit. It specifies that movable assets can be used as collateral, including production, working capital and fixed capital. However, the collateral must amount to at least 150% of the amount of the loan.

The movable assets have to be registered in the Central Collateral Registration Agency under the Ministry of Justice if the value of collateral is more than KGS 30 000, otherwise, registration is optional.

Although, there is no specific law on warehouse receipts, in theory, warehouse receipts can be registered in the Central Collateral Registration Agency. There have been no such cases so far.

The Law on Collateral already allows for out-of-court settlement, but this does not happen in practice as contract enforcement is particularly difficult. This is partly due to low agricultural incomes, low financial literacy and the limited ability of farmers to estimate their borrowing capacity. Due to existing risks, and the absence of guarantees or insurance to support loans, the cost of credit can rise to a level that is unaffordable to agricultural firms. Currently, however, guarantee instruments are not developed. While some insurance products exist in the market, they are not yet widely used and there are no standardized insurance tools. The few instruments that are applied have a high price.

#### ***Additional investments would be needed to develop the warehouse system***

An extensive overview of the warehouse system conducted by the Agribusiness Competitiveness Centre found that in 2007 the storage capacity of warehouses was 195 thousand m<sup>3</sup> for approximately 175 4000 tonnes of production, which equals 10% of the annual production of grain alone (ACC, 2007). Sixty per cent of the capacity was located in one particular region, Kyzylkia region. Furthermore, most warehouses are small and owned by individual farmers. According to the national household survey there are over 200 000 units, most of them being designed for storing potatoes (128.6 thousand) and cereal (56.6 thousand) (ACC, 2007).

The warehouses have generally basic equipment, such as basic refrigeration. Very few warehouses are fully equipped with systems for temperature control, refrigeration and sorting. Due to inadequate storage, farmers have often suffered losses in agricultural production. For example, in 2006, significant amount of potatoes and vegetables were lost due to scarcity of storage and the absence of a consolidated supply chain between the producer and customer (ACC, 2007).

Despite a number of government initiatives to develop regional agricultural infrastructure, such as Directive N474 from 10.11.05 "on creation of wholesale market centres for trade and services in border regions of the Kyrgyz Republic", no measures included in this directive have been implemented (ACC, 2007).

Hence attracting investments into the warehouse business would be crucial for further improvement of the system. This can be done by demonstrating the potential profitability of this type of business through the promotion of specific examples or pilot projects. Government co-operation with the private sector could also provide further incentives for investors. Indeed, a recent study has identified two types of public-private partnerships (PPPs) for the development of logistical centres throughout the country that could be feasible and applicable in the Kyrgyz Republic (JICA, 2013):

- The first option is to build the centres with donor resources and then transfer management and operation to a private actor.
- The second suggested option is the creation and management of the centre in co-operation with an international logistical operator, while the national or regional government provides real estate and land. A new law on public-private partnerships was adopted on 28 May 2013, and could be used for this purpose.

### ***Market information is still limited and lacks consistency***

Information on prices and production is essential for farmers to make decision on crop choice and quantity. Since last year's price is often the best guess for this year's, farmers tend to follow last year's earnings in their cropping decisions. They also seem to prefer grow agricultural products that are marketable directly on the bazaars rather than technical products that are more likely to be bought by agro-processors.

There is no consistent source of information on agricultural production and prices in the Kyrgyz Republic. The main sources are the National Statistical Committee of the Kyrgyz Republic, which publishes its data online, in annual reports, and a specialised journal. The official data is not easily accessible through the internet, and hardcopies are not disseminated throughout the country. The journal is a more available source, but the range of information provided is limited.

Several donor initiatives provide reliable data on the agricultural sector, but as there initiatives need to be made sustainable.

### ***The quality of agricultural production needs to comply yet with required standards***

In the Kyrgyz Republic, the 21 analytical laboratories participating in food quality and safety control programmes are accredited by the Accreditation Centre (KCA) under the Ministry of Economic Regulation. KCA also represents the Kyrgyz Republic at the regional and international accreditation organisations.

A declaration on conformity of products with higher food safety standards (Hazard Analysis and Critical Control Points) has been adopted.<sup>12</sup> This is an important step towards a food market that is more integrated into the global value chains. The GIZ program entitled “Promoting sustainable economic development” supported the initiative of the Ministry of Economy to conduct regional training workshops for businesses in this area.

ISO 22000 is a more advance food safety standard that incorporates HACCP, but also other elements, such as communication along the value chain and system management. The benefits of ISO 22000 are that businesses using it are increasingly free to compete on many more markets around the world, as their products meet certain standards agreed by economic stakeholders concerned: suppliers; users; government regulators; other interest groups, such as consumers. At the moment, KCA cannot certify local laboratories to ISO standards because it does not have an ISO laboratory. ISO 22000 also incorporates HACCP and other preventive plans that ensure food safety. Establishing an ISO laboratory will be possible once KCA joins the International Laboratory Accreditation Cooperation (ILAC). This, in turn, would allow local laboratories to be certified according to ISO standards.

### ***The banking sector is interested but needs to be fully engaged***

There is an increased interest in the agricultural sector among the banks. Several banks have expressed their interest in using innovative instruments in order to finance the agricultural sector. Some banks like Ayil Bank, UniCreditBank and Bai-Tushum are already doing this by using contract financing. However, the use of these types of instruments is still limited.

In 2005-2012, there were several training schemes organised in the framework of the World Bank project Agrobusiness and Marketing in the areas of structured finance and investment credit as well as leasing, which provided an additional boost to the use of innovative instruments such as contract financing and leasing.



## ***Farmers' organisations have difficulties to emerge as key value-chain players***

Farmers are generally not able to provide the required amount and quality of agricultural production to their customers on a consistent basis. The reasons include the lack of co-ordination along the supply chain: vertically with agro processors and traders, and horizontally with other farmers. Therefore, with the aim of reducing the cost of quality control and improving the linkages between farmers and agricultural processors and traders, the government and the international community have been pursuing efforts to consolidate small farmers into co-operatives.

Out of 426 officially existing co-operatives in the Kyrgyz Republic, less than 100 are operational. Among these, most deal with the supply of seeds or the collective use of machinery, but only 45 are also active in trade and the provision of services to their members.

The active co-operatives are not operating optimally due to lack of mutual trust of its members. The overall perception is that higher quality standards are difficult to enforce as it opens the door for free-riding by providing lower quality product. Crop rotation also remains a challenge due to lack of trust and willingness to effectively co-ordinate.

The government has made a number of efforts to strengthen the co-operatives in the Kyrgyz Republic, including the Programme on the Development of Agricultural Co-operatives Movement in the Kyrgyz Republic for 2013–2017. There are also many donors in the Kyrgyz Republic who work with agricultural co-operatives (Helvetas, GIZ) to strengthen supply-chains and improve the quality of production.

## **Recommendations: Guidelines on the implementation of inventory credit**

In the case of the Kyrgyz Republic, it is advised that inventory credit and warehouse systems be developed using the targeted farmer group model, by implementing a pilot scheme at sub-national level, and scaling it up to the national level. This approach would support the development of gradual bulking of agricultural produce, consolidation and marketing, creating reliable channels and opportunities for financing. This type of approach usually originates in well-established relationships between banks, farmers and warehouse operators and can spread to other areas and regions by example.

### ***In the short term: Set up a pilot warehouse receipt scheme at sub-national level***

In the short term, piloting the scheme at local level would help gain support from both farmers and the banking sector, which is key to ensuring the consolidation and marketing of this new financing mechanism. The pilot approach

would also help build trust between local banks, farmers and warehouse operators before widening the scope to other areas.

### *Identify warehouses that can store agricultural goods*

The first step should be the identification of reliable storage facilities at strategic locations and bulking sites at village and community level. These could be warehouses located at production sites or independent facilities. While some of these storage sites already exist, others might need to be built or renovated. Storage facilities need to be reliable partners to banks in the implementation of inventory credit. In the short-term, major costs may include the upgrading of warehouses that will participate in the pilot project.

At the beginning, the focus could be on one or two products. While in many developed countries the law governing warehouse receipts is rather broad and encompasses various commodities, in the transition countries of Eastern Europe and Central Asia, warehouse receipt laws have been developed for individual products.<sup>13</sup> The most promising areas for the development of warehouse receipt financing in the Kyrgyz Republic are potatoes, grain or sugar. The focus could therefore be on the regions with highest grain, potato or sugar production, such as Chuy region for cereals or Issyk-Kul for potatoes. For example, in Malawi, the focus was on the region that produced the most corn in the country.

### *Ensure stakeholder engagement and provide financial literacy*

Farmer co-operatives are a key player in the development of warehouse receipt financing. It is important to encourage the bulking of agricultural production in farmer co-operatives, particularly those that are involved in the marketing and distribution of their production. Given that currently there are few active agricultural co-operatives, it will be important at the beginning to select those co-operatives that have the capacity for collective action in the management and ownership of collection centres.

Additional work can be conducted to support the development of trade, distribution and marketing services in agricultural co-operatives.

In order to encourage the bulking of products, policy makers could consider allowing a warehouse receipt to be issued if the volume of produce exceeds a certain level. However, this amount should not be too high either, especially at the beginning. It can be increased later as trust between farmers improves and farmers' associations strengthen and expand.

Both banks and farmers have to be well-informed about the financing opportunities offered by warehouse receipts. Farmers can be informed through associations, bank branches, and information programs conducted by the ministry of Agriculture and Melioration.

Access to agricultural information is also an important aspect of the scheme. In order to ensure transparency and to reduce the risk of speculation and abuse, it is crucial to facilitate access to agricultural information through the dissemination of data on agricultural commodity prices, the quantity and quality produced, the state of stocks, the quantity produced in neighbouring countries, world prices and stocks, and information on warehouses and the prices of warehouse services.

Finally, the focus needs to be on the provision of financial literacy to ensure that all stakeholders understand the mechanism behind the warehouse receipt system. For example, eligibility for warehouse receipt financing can be conditioned on participating in a related financial literacy training programme.

***In the medium to long term: Establish the legal and regulatory framework for warehouse receipt financing and promote storage businesses***

Following the implementation of pilot schemes, the development of a warehouse receipt system at national level would facilitate the use of the scheme by a wider group of farmers and banks. As more banks will be providing credit based on inventory, the costs of the instrument may also decrease.

*Improving the regulatory framework for inventory credit*

Building sustainable systems in order to collect and disseminate accurate and up-to-date data on agricultural prices, stocks and demand of agricultural products is crucial to facilitate access to credit based on inventory. Such information would give flexibility and more liquidity to the market of agricultural production, so that at any point in time any party can sell or buy the agricultural production at price without a high risk of mispricing the product.

In addition, the few insurance products that currently exist to cover large changes in agricultural prices or fraud should be standardized in order to become more accessible and more affordable to the farmers. This will make banks more open to enter into an agreement of credit based on collateral in the form of agricultural production. The development of a proper insurance system is of crucial importance but given its complexity, such a system can be developed in a medium- rather than short-run.

*Set up the legal background for the registration, certification and inspection of warehouses*

In order to regulate warehouses and to ensure the stability of the system it is important to establish the legal and regulatory framework for the registration, certification and inspection of warehouses, all of which will ensure compliance with technical and financial standards. A regulatory agency needs to be established to ensure the compliance of warehouses with these standards. These responsibilities can be undertaken by a government body or outsourced to a private player.

An indemnity fund should be established to secure protection against warehouse default and other risks. Additional cost analysis will be required in co-operation with the banking sector and government institutions to determine the size of the fund. Based on international experience, and depending on the scope and potential of warehouse receipt financing at the national level, the size of an indemnity fund in the Kyrgyz Republic might vary between USD 2 and USD 5 million.

*Improve the attractiveness of storage businesses to attract potential investors*

An important part of the development of a warehouse receipt financing system in the long-term is the existence of warehouses that correspond to technical and financial standards set up by the laws. This may require additional investments in storage capacity or the upgrading of existing warehouses. While there is some interest in building specialised storage units complemented by logistical services, the profitability of this business could be illustrated through examples or pilot projects.

Moreover, government co-operation through public-private partnerships can provide further incentives for investors. The government can facilitate these investments by providing land or facilities.

---

<sup>12</sup> Hazard Analysis and Critical Control Points (HACCP) is a concept that provides a systematic identification, assessment and control of hazards, significantly affecting the safety of the product. The HACCP system provides control at all stages of food production, at any point in the process of production, storage and sale of products, which can cause dangerous situations and is used primarily by manufacturers of food products. In order to implement the HACCP system, manufacturers are required not only to examine their own product and production methods, but also to apply this system and its requirements to suppliers of raw materials, auxiliary materials and the system of wholesale and retail trade.

<sup>13</sup> <http://cis-legislation.com/document.fwx?rgn=1266>.

## *THE WAY FORWARD*

The recommendations listed in the previous chapter are related to the development of warehouse receipt financing in the Kyrgyz Republic. They are based on the elements identified as key for the successful implementation of an inventory credit system. These elements are: regulatory framework, performance guarantees, warehouse system, availability of market information, involvement of the banking sector and co-operation of farmers.

The recommendations specifically refer to the development of financing instruments in a region followed by the scaling up of their application to the national level. The following implementation plan suggests a strategy to complete these tasks within the next two to five years (Table 4.1), around four work streams, including:

1. Identification and engagement of the partners for the development of warehouse receipt financing.
2. Following the work with banks, farmers and warehouses, establishment of the regulatory framework for warehouse receipt financing at central level, including the improvement of the availability of and access to agricultural market information.
3. Setting up the additional elements needed for the successful implementation of warehouse receipt financing and to provide the necessary security to the system (regulatory agency, indemnity fund, insurance products).
4. Putting in place the conditions for a longer term strategy to develop the warehouse system, including an investment promotion component to attract private investments into the storage and logistics business in the Kyrgyz Republic.

Table 4.1. **Suggested plan of implementation**

Work Streams	Timeline	
	Short term (6 months-1 year)	Medium to long term (more than 1 year)
	Pilot project:	Scaling up:
Work Stream 1: Identification and engagement of partners	<p>Define the scope of the pilot project by focusing on one or two products</p> <p>Identify reliable storage facilities and bulking sites at strategic locations and at village and community level</p> <p>Support the development of trade and distribution services in agricultural co-operatives</p> <p>Set up the agreements for financing based on agricultural commodities in co-operation with the banks and disseminate information about financing opportunities to farmers</p> <p>Ensure access to agricultural information</p> <p>Design a related financial literacy programme for stakeholders</p>	
Work Stream 2: Improving the regulatory framework for inventory credit		<p>Build reliable systems for collection and dissemination of agricultural information</p> <p>Support the development of a wider range of insurance products for agricultural sector</p>
Work Stream 3: Set up the legal and regulatory background for the registration, certification and inspection of warehouses		<p>Establish a certification agency</p> <p>Ensure compliance of warehouses with the standards</p> <p>Establish an indemnity fund</p>
Work Stream 4: Attract investments in the warehouse system		<p>Build a warehouse/logistical centre based on a public-private partnership</p>

### *Limitations*

Warehouse receipt financing is only one instrument in a complex system that can ensure the stability of agricultural markets. It is one step towards better access to finance of working capital and more stable prices of agricultural products. Other instruments include insurance and forward contracts that are also crucial for a more developed agricultural market.

Warehouse receipt financing may improve access to finance to a group of producers, mainly those who produce durable agricultural products such as cereal. The effect on producers of vegetables and fruits may be limited at the beginning as these goods are more perishable, except for specific cases where the rotation of inventory within the warehouse is allowed.

The implementation of a pilot project may require investment from both the private and public sectors in the modernisation of warehouses. Public-private co-operation and commitment is therefore crucial for the success of the project.





## BIBLIOGRAPHY

- Agribusiness Competitiveness Centre (2007), Study of market infrastructure and feasibility of a network of collection and sorting marketing centres in the Kyrgyz Republic, Project "Agribusiness and marketing"
- EBRD (2004), Special Study: Grain Receipts Programme.
- Food and Agriculture Organisation of the United Nations (FAO) (2009a), *Agrarian Reform in Kyrgyzstan: Achievements and Unfinished Agenda*.
- FAO (2009b), The Use of Structured Finance Instruments in Agriculture in Eastern Europe and Central Asia.
- FAO (2009c), The Use of Warehouse Receipt Finance in Agriculture in transition countries.
- FAO (2011a), *Kyrgyz Republic: Agro Industry Brief*.
- FAO (2011b), *The Kyrgyz Republic: Opportunities and Challenges to Agricultural Growth*.
- International Finance Corporation (2011), *Scaling Up Access to Finance for Agricultural SMEs: Policy Review and Recommendations*, Washington D.C.
- JICA (2013), Study on Creation of Trade-Logistical Centres for distribution of Fruits and Vegetables Produce in the Kyrgyz Republic.
- Kenya National Federation of Agricultural Producers (KENFAP) (2011), The Role of Warehouse Receipt System and Financial Services in Improving Produce Marketing by Smallholder Farmers in Kenya.
- Lacroix and Varangis (1996), Using Warehouse Receipts in Developing and Transition Countries.
- Law of the National Bank of the Kyrgyz Republic On Credit Unions from October 28, 1999, No. 117
- Law of the Kyrgyz Republic on Collateral from 12 March 2005, N49;  
<http://www.nbkr.kg/index1.jsp?item=54&lang=RUS>
- Microfinance Centre (2011a), *Research on Agricultural Value Chains in Kyrgyzstan*.
- Microfinance Centre (2011b), *Research on the Level of Indebtedness and Repayment Performance of Individual Borrowers in Kyrgyzstan*.
- National Statistical Committee of the Kyrgyz Republic (2012a), *Agriculture in the Kyrgyz Republic 2007-2011*, Annual statistical publication.
- National Statistical Committee of the Kyrgyz Republic (2012b), *Consumer Market of the Kyrgyz Republic 2007-2011*, Annual statistical publication.
- National Statistical Committee of the Kyrgyz Republic (2012c), *Foreign Trade of the Kyrgyz Republic 2007-2011*, Annual statistical publication.

- National Bank of the Kyrgyz Republic (2013), Statistics, <http://www.nbkr.kg/index1.jsp?item=110&lang=RUS>.
- NATO Science for Peace and Security Series – C: Environmental Security. (2011). Strategies for Achieving Food Security in Central Asia.
- OECD-FAO (2012), *Agricultural Outlook 2012-2021*.
- OECD (2012), *Implementing Credit Guarantee Schemes in Ukraine: The Case of Agribusiness*.
- OECD (2000), Bulgaria Agricultural Policy Review, Bulgaria, <http://pac-files.oecd.org/acrobatbook/1400291e.pdf>
- OECD (2006), Policy Framework for Investment, A review of good practices.
- UNCTAD (2009), Review of Warehouse Receipt System and Inventory Credit Initiatives in Eastern and Southern Africa.
- Union of Banks of Kyrgyzstan (UBK) (2013), *Leasing 2012*, accessed at [http://ub.kg/content\\_img/files/LeasingKG2012.pdf](http://ub.kg/content_img/files/LeasingKG2012.pdf)
- USAID (2007), Necessary conditions for an effective warehouse receipt activity, Concept paper, Publication was produced for review by the United States Agency for International Development. It was prepared by Krassimir D. Kiriakov and the QED Group, LLC.
- USAID (2013), Agricultural finance in Serbia – Status and Recommendations, <http://www.policycafe.rs/documents/financial/research-and-publications/commodity-market-development/Agricultural%20Finance%20in%20Serbia.pdf>
- World Bank, Agriculture Investment Sourcebook, <http://go.worldbank.org/VVRA3M4VF0>
- World Bank (2005), *Rural Finance Innovations: Topics and Case Studies*, Washington DC.
- World Bank (2011), *Subsidies as an Instrument in Agriculture Finance: A Review*.
- World Bank (2013a), *The Dynamics of Vertical Coordination in ECA Agrifood Chains*.
- World Bank (2013b), *World Development Indicators Database, update July 2013*.

## *ANNEX 1:*

### *COUNTRY CAPABILITY SURVEY ON ACCESS TO FINANCE FOR AGRICULTURE*

This section describes the objectives of the country capability survey on access to finance for agricultural firms, as well as the methodology used. It also highlights key results of the survey.

#### ***Objective of the survey***

As part of the research undertaken for this publication, a survey was conducted between July and September 2013 in the Kyrgyz Republic. 250 respondents from the top management of local agricultural companies were interviewed. The vast majority of surveyed companies were SMEs.

The objective of this survey was to complement the existing research and analysis by zooming in on several specific topics already identified as high priority for local businesses through desk research and qualitative interviews. Areas of focus included access to loans, collateral requirements and the need for and availability of warehouses.

#### ***Methodology***

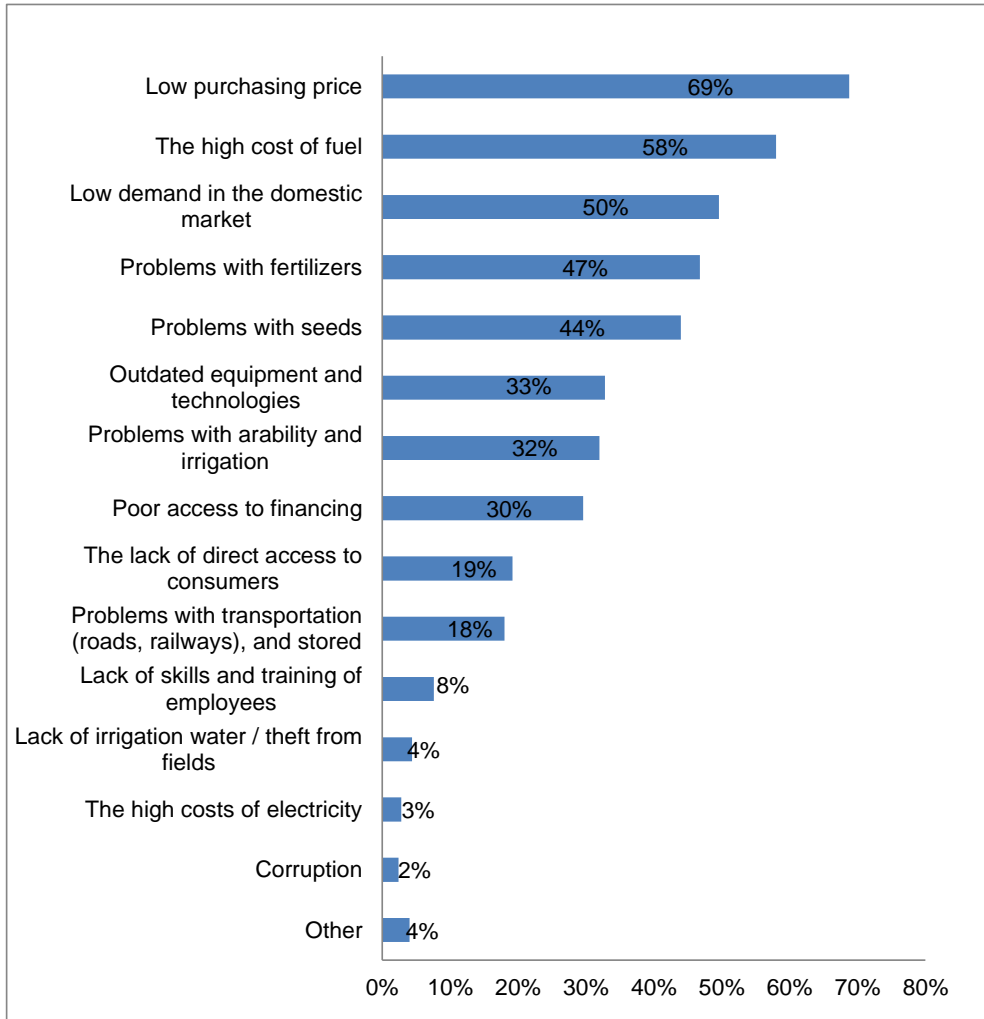
The 250 respondents from the top management of local agricultural companies were interviewed by phone. The survey sample was built from pre-existing lists, as well as through the 'snowball' technique. The survey included respondents from crop production only, producing fruits, vegetables and cereal. As a large share of the industry operates informally, there is no reliable information on the actual industry structure in the Kyrgyz Republic. Based on qualitative elements gathered from various sources, the final sample included:

- 215 private (individual) entrepreneurs (86% of sample) and 14 without any official status operating informally (5.6%). 12 farms (4.8%), 2 limited liability companies (0.8%) and 7 joint ventures, co-operatives and state enterprises (2.8%).

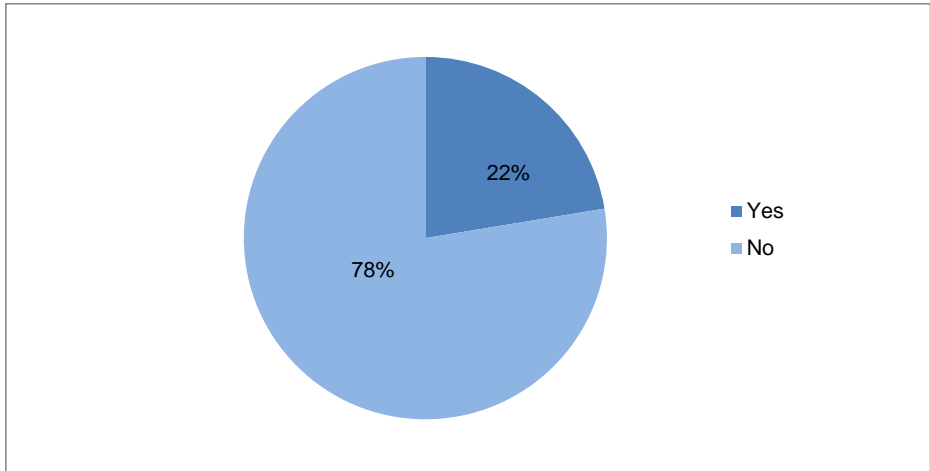
- 81 companies had crop production as their main economic activity (32.4% of the sample), 84 focused on vegetable production (33.6%) and 85 on fruits (34%).
- 179 companies had 5 or fewer employees (71.6% of the sample), 65 had between 6 and 50 employees (26%), 3 had between 51 and 200 employees (1.2%), and 3 had more than 200 (1.2%).

### **Selected questions**

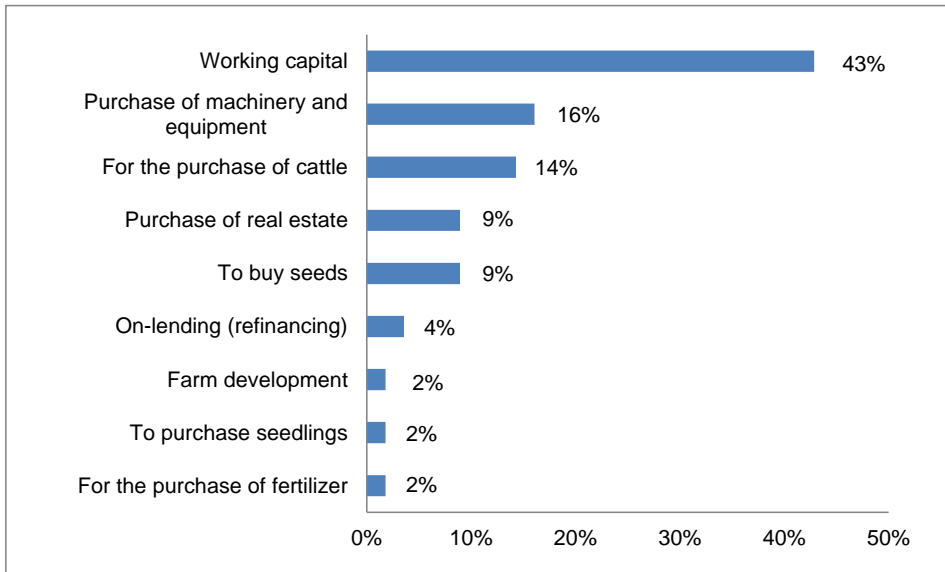
*Among the following, what are the key barriers faced by your company during the last two years?*



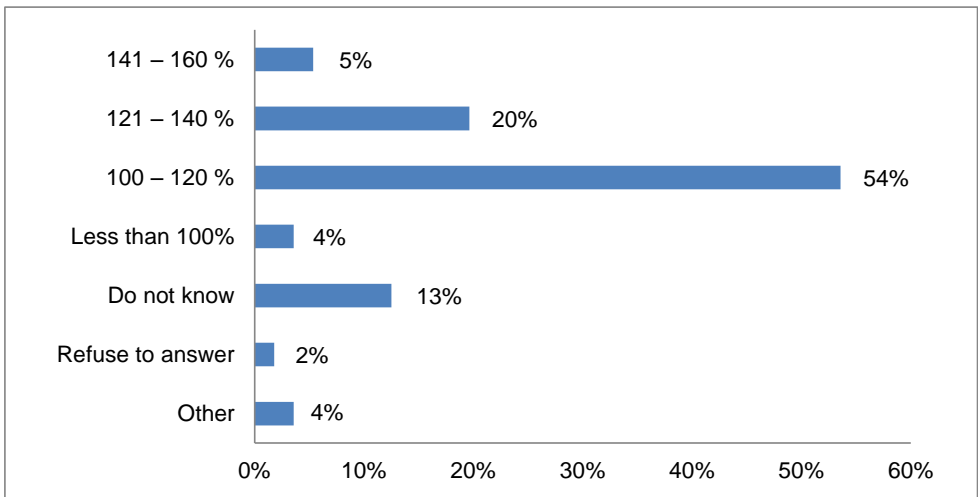
*At this time, does the company have a line of credit or a loan?*



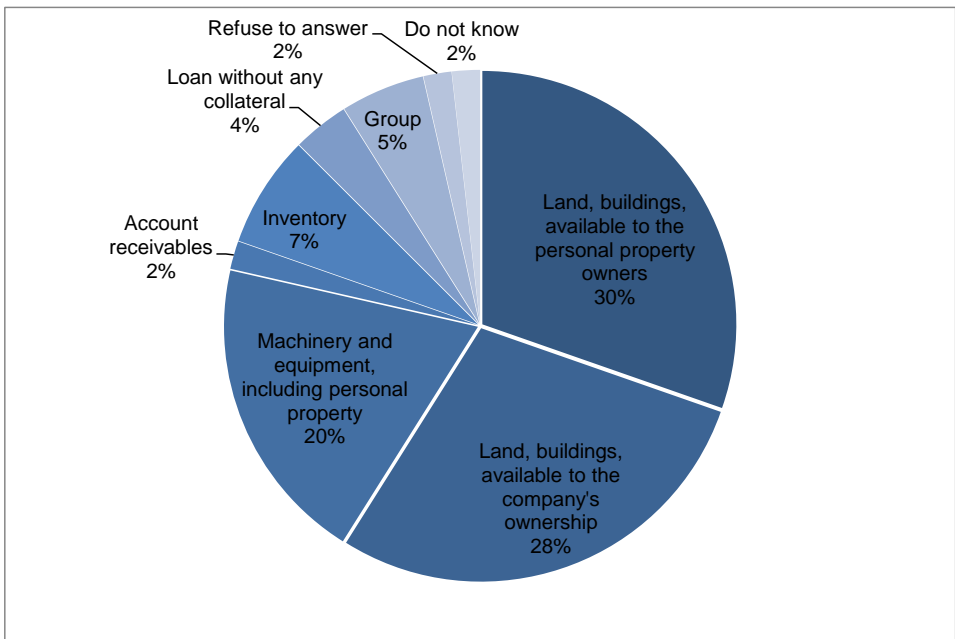
*What was the main goal of getting this loan?*



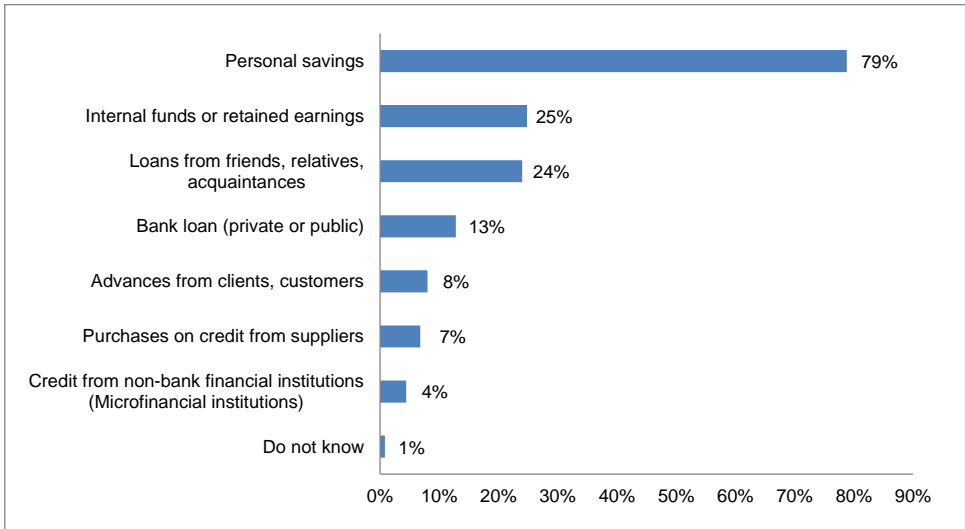
*Referring to the most recent line of credit or loan, what was the approximate value of the collateral required, as a percentage of the loan?*



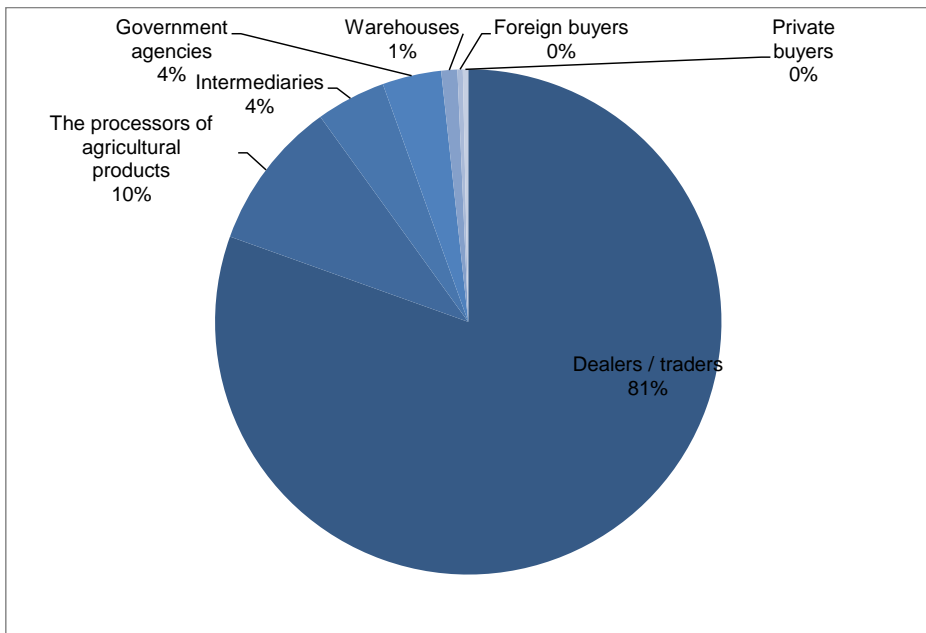
*What type of collateral did you give under this loan?*



*From what sources are you financing the working capital?*

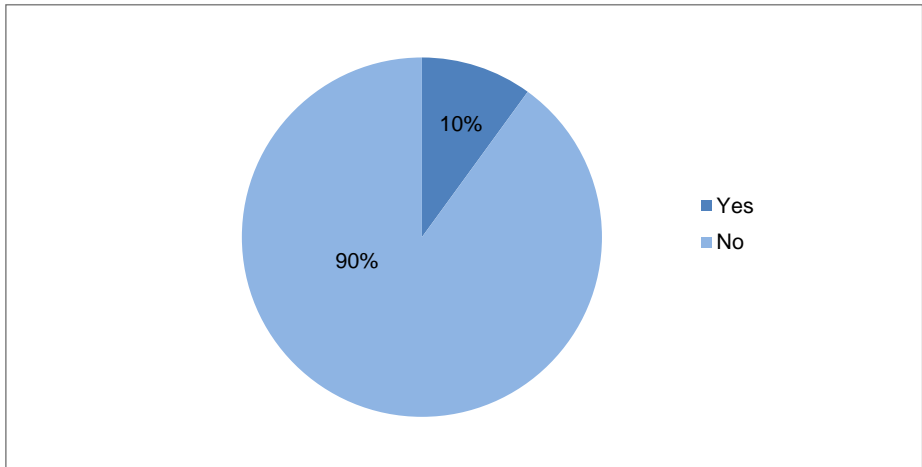


*Who is the main buyer of your agricultural products?*

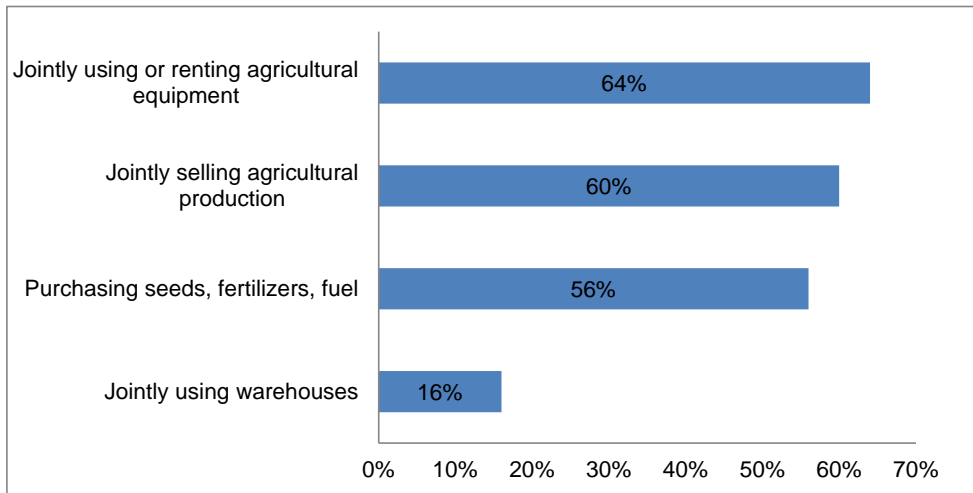




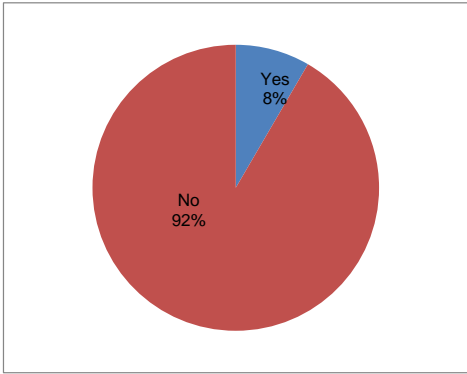
*Are you a part of an association of agricultural producers?*



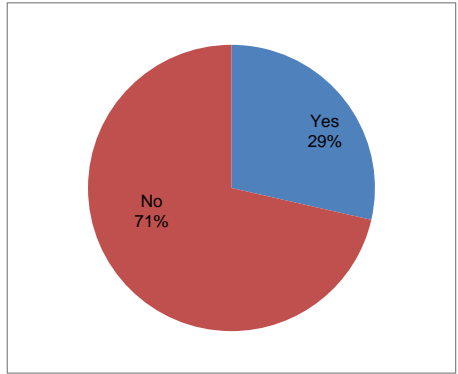
*If yes, what services does this association provide?*



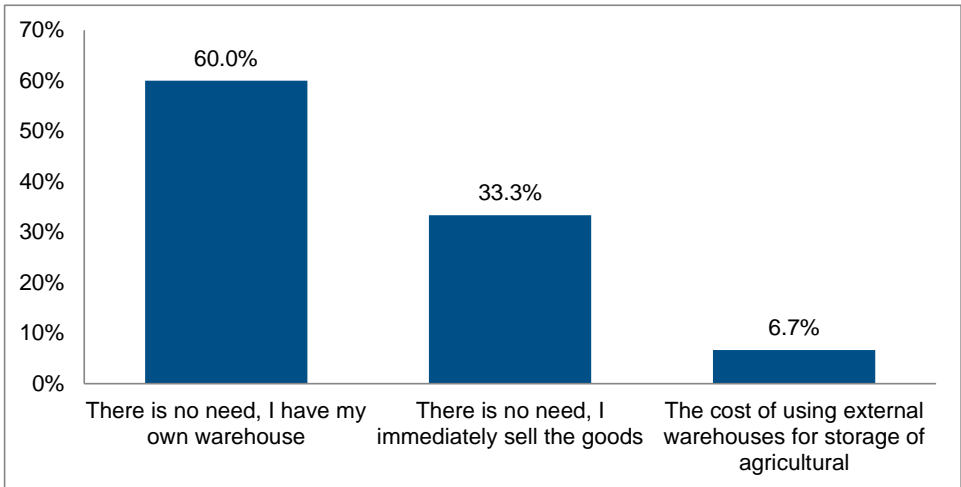
*Do you have access to an external warehouse for storage of your agricultural products?*



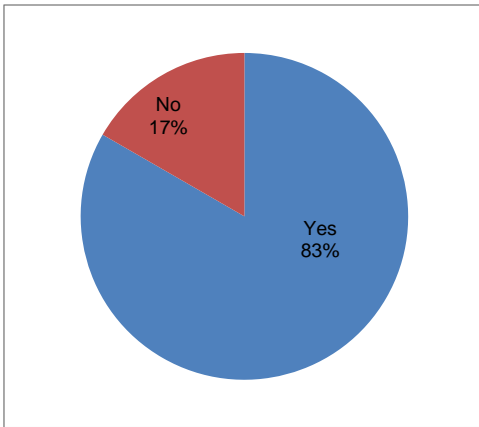
*In the 2012 fiscal year, did you use an external warehouse for storage of your agricultural products?*



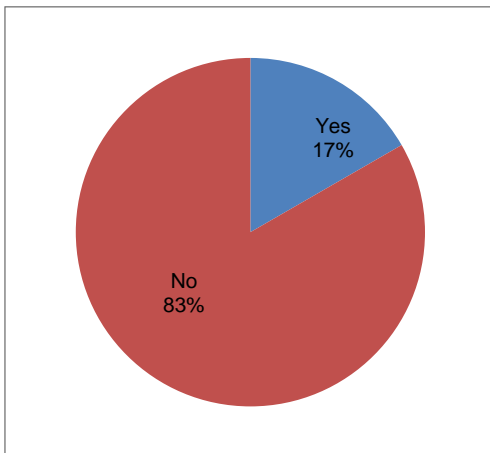
*Why did you not use an external warehouse for storage of your agricultural products?*



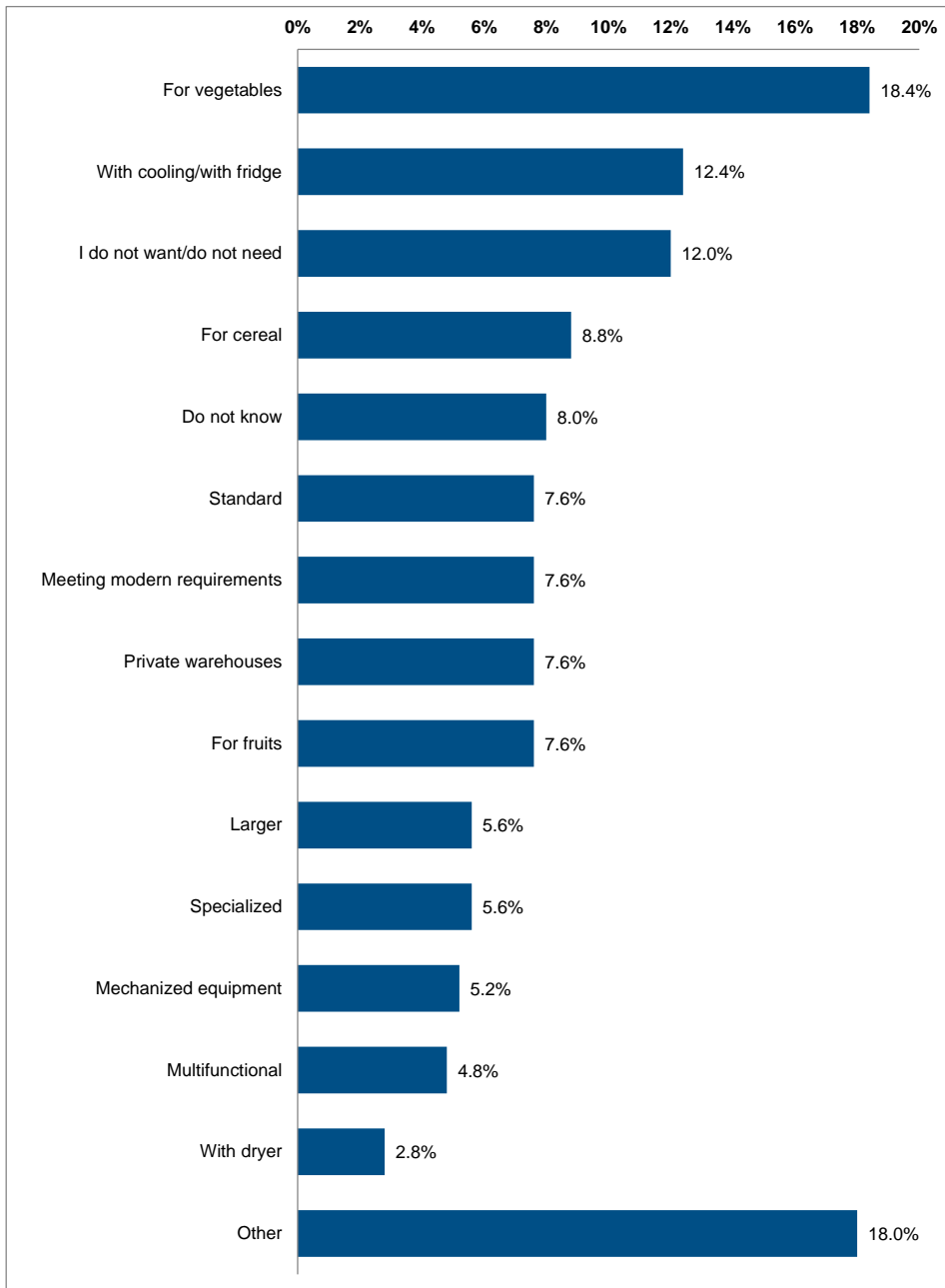
*Are products sorted when stored in the warehouse?*



*Are the products of different producers mixed in the warehouse?*



*What types of warehouse would you like to have in the region?*



## ANNEX 2:

### *CHECKLIST OF POTENTIAL COSTS FOR THE IMPLEMENTATION OF WAREHOUSE RECEIPT FINANCING IN THE KYRGYZ REPUBLIC*

The purpose of the list of costs is to provide general guidance to stakeholders on the main areas that need to be considered and financed either by the private or public sector. The costs provided below are estimates and need to be adjusted to the specific situation of the Kyrgyz market at the time of implementation. A thorough feasibility study is necessary to assess the costs and benefits of the project.

Activity	Checklist of costs
Warehouses <i>1. Building capacity</i> - Renovating existing warehouses (complementing the basic system with systematic temperature control, refrigeration, sorting) - Building new warehouses (logistical centre) - Increasing storage capacity: potatoes, grain, sugar  <i>2. Inspection</i> - Regulatory agency (certifying, controlling, oversight ) OR - Collateral manager	
Banks  - Training of bank employees (on structured finance and leasing) - Subsidies for bank loans (redirect from the existing national programmes)	
Cooperatives (farmer groups)  - Training for cooperatives in management and ownership of collection centres, marketing and distribution - Set up collection centres - Promotional material to enhance awareness of the WRS	
Guarantees  - Insurance instruments - Indemnity Fund	



## ANNEX 3:

### *COMPETITIVENESS POLICY ASSESSMENT: ACCESS TO FINANCE IN THE KYRGYZ REPUBLIC*

The OECD carried out a policy assessment with the support of the Council for Business and Investments under the Government of the Kyrgyz Republic. Main findings of the assessment were discussed on 12 November 2013 in Bishkek with government and private sector stakeholders in preparation of the country's peer review. Lead reviewers and experts from OECD countries (Czech Republic, Germany, Korea, and Turkey) participated in the discussions.

The objective of the assessment is to provide a conceptual framework for the peer review process that allows benchmarking the level of policy reform to good practices promoted by the OECD and monitoring progress in reform implementation over time.

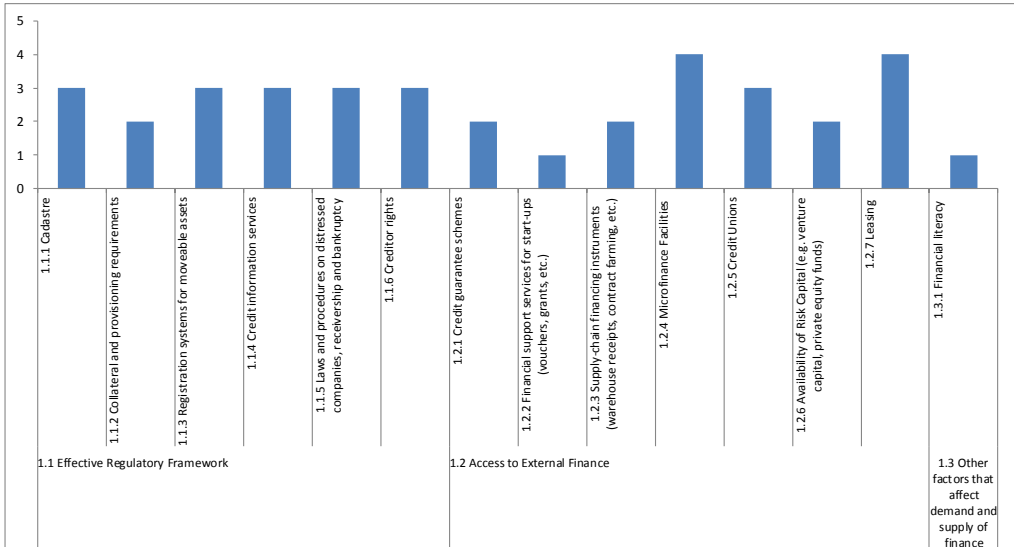
The results of the assessment were used to identify priority areas on which to focus reform efforts through the development of targeted guidelines and reform action plans.

#### **Access to Finance in the Kyrgyz Republic**

Limited access to bank credit reduces the competitiveness of Kyrgyz businesses: almost a third of firms consider access to finance as the major constraint to doing business according to the EBRD Business Environment and Enterprise Survey (BEEPS). A majority of loans require collateral (BEEPS) which companies, especially SMEs, often cannot provide. Therefore, most SMEs rely on internal funds, as well as credit provided by family and friends. Only 17.9% of firms use bank financing (BEEPS) which is also reflected in a low ratio of domestic credit provided by the banking sector (as a percentage of GDP). The last available figure in 2007 was 14% which was 13 times lower than the average for OECD countries (World Bank). According to the National Bank of the Kyrgyz Republic, external sources of financing except bank financing (66%) include microfinance organisations (31%) and credit unions (3%). Microfinance organisations as well as credit unions are very active in agricultural sector: in 2011 43.8% were given to agricultural firms; however interest rates are relatively high.

This dimension measures progress in developing a legal and regulatory framework conducive to lending to SMEs, the availability of sources of external finance other than bank lending, as well as other tools that affect demand and supply of finance.

## Assessment results on access to finance



Source: OECD Assessment, 2013

### ***Legal and regulatory framework***

Public policies for improving the legal and regulatory environment can help stimulate bank lending in general and enhance access to finance for SMEs in particular. Developing adequate information systems such as cadastre systems, business and collateral registries, credit bureaus and accounting standards would help to bridge the gap related to the lack of credit information on SMEs. Moreover, the legal environment clearly affects the ability of banks to recover collateral. In this respect, rules which ensure the enforcement of creditor and property rights and adequate bankruptcy laws are the cornerstones of a legal system that facilitates lending to SMEs.

In the Kyrgyz Republic, the legal and regulatory framework needs to be further improved to facilitate SME lending. Even though land ownership has been adequately documented in most cases, the cadastre is not yet easily accessible. Collateral and provisioning requirements for uncollateralised loans are relatively high and discourage banks from taking risk or developing alternative mechanisms to assess a company's value and expected profitability. Credit information services are being developed but need to increase their coverage to include all commercial banks and microfinance institutions. Additional efforts are also required to ensure enforcement and protection of creditor rights.



## Cadastral

An effective legal and regulatory framework demands that ownership of land has to be well documented and that a fully functioning cadastral system is in place. Such a system allows firms to use real estate as collateral in their efforts to access bank finance.

The current legislation of the Kyrgyz Republic provides separate regulations concerning the cadastral system. According to the legislation, the cadastral system includes database on natural, economic characteristics, a legal regime of lands in the Kyrgyz Republic and their categories, which are in the form of cadastral maps and plans, including graphic information on location, sizes, borders of the land plots, the description of structure of land grounds, quantities, qualities of soils and their assessment. There is a paid on-line system of real estate in the Kyrgyz Republic which though doesn't contain the full information about land titling.

As a next step, the Kyrgyz Republic could consider finalising the process of land plots ownership documentation and further improving online accessibility of the cadastral system.

### Cadastral

Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
No functioning cadastral systems.	Plans have been made to implement a functioning cadastral system.	Cadastral system in place, but the land ownership of the country has not yet been entirely documented.	The ownership of land has been documented but the cadastral system is not fully functioning.	Level 4 + fully functioning online cadastral system allowing firms to use real estate as collateral in their efforts to access bank finance.

Source: Land code, Regulation (order) on maintaining land cadastral, <http://www.gosreg.kg/>, Law On agricultural land management

### Collateral and provisioning requirements

The objective of this indicator is to encourage introducing a flexible collateral definition and/or flexible provisioning requirements for loans under USD 30,000. A central collateral registry should cover most bank loans to provide more security to credit providers.

The National Bank of the Kyrgyz Republic determined definitions regarding collateral and provisioning requirements. The Regulation on classification of assets provides that collateral requirements must be at least 120% of loan amount which will be considered "Normal" in terms of risk level. In the same time there is no limitation on maximum amount of collateral.

As a next step, the Kyrgyz Republic could consider implementing amendments to the National Bank regulations directed towards the softening of provisioning requirements for uncollateralised loans under USD 30,000 and develop alternative measures to provide security to lenders (e.g. support banks in developing tools to assess viability of business plans, improve accessibility of credit history information).

### **Collateral and provisioning requirements**

Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
Very high collateral requirements > 200%. Restrictive collateral definition and/or rigid provisioning requirements for uncollateralised loans.	Collateral requirement ranging 150-200% of loan amount. Restrictive collateral definition and/or rigid provisioning requirements for uncollateralised loans.	Flexible collateral definition and/or flexible provisioning requirements for loans under \$30,000.	Flexible collateral definition and/or flexible provisioning requirements for loans under \$30,000 and central collateral registry in place.	Flexible collateral definition and/or flexible provisioning requirements for loans under \$30,000 and central collateral registry covering most bank loans.

Source: The Regulation on classification of assets, Regulation on minimum requirements to credit risk

### *Registration system for moveable assets*

An on-line system for the registration of moveable assets should be fully operational. Moreover firms should be able use moveable assets as collateral to access bank finance.

A registration system for moveable assets was created in 2001 by order of the Ministry of justice. There is a unified state register of collateral on moveable assets which contains the information about existing collaterals composed of moveable assets. Moveable assets over 30 000 soms must be registered. Everyone can get the information from the Register in a form of short extract which contains the registration number, address, name of the pledger and the pledgee, the subject of pledge and its location. The registration procedure is rather complex and doesn't involve the electronic documentation, it can take a lot of time to register the assets and to get the information about them.

As a next step, the Kyrgyz Republic could consider introducing an on-line system to register moveable assets to streamline the registration procedure. The government could also consider increasing the threshold for compulsory registration to 100 000 soms to alleviate burden on SMEs.

## Registration system for moveable assets

Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
No functioning registration systems for moveable assets.	Legislation to establish a functioning registration system at the drafting stage.	Registration system of moveable assets in place, but not yet fully operational. Information not easily accessible or fully reliable.	The ownership of pledges on the registered assets has been fully documented. Easy, low-cost access to registration and information.	4 + fully functioning system for registration of moveable assets, allowing firms to use movable assets as collateral in their efforts to access bank finance. Information available online.

Source: Law On collateral, Instruction on Collateral registration ([http://minjust.gov.kg/?page\\_id=2783](http://minjust.gov.kg/?page_id=2783)), Regulations on the Central Pledge registration office ([http://minjust.gov.kg/?page\\_id=2779](http://minjust.gov.kg/?page_id=2779))

### *Credit information services*

This indicator measures availability of credit information services to financial institutions and to the public upon request. In addition to this, more than 2 years of credit history information should be kept available, and borrowers given the right to access their data by law.

There was an effort to create a law on credit information offices but the project developed in 2005 was not adopted. As for now there is no legislation that regulates the credit information access. However, there is a credit information agency "Ishenim", created in 2003, it unifies 20 commercial banks, 27 microcredit institutions and 11 credit unions. In the same time not all the commercial banks are members of this organisation and their database contains the information only about 48.6% of economically active population. The information is paid and available on request.

As a next step, the government could consider adopting the Law on "Credit information exchange" and make information about loans over EUR 20 000 publicly available upon request.

### Credit information services

Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
No credit information services available in the country.	Credit information services in-place, but access limited to financial institutions.	Credit information services available to financial institutions and to the public. Both positive and negative credit information is available.	3 + data on loans of more than € 20,000 to legal and physical persons are collected and made available to financial institutions and the public upon request. Information is updated regularly and comprehensive.	4 + more than 2 years of historical data are distributed. By law, borrowers have the right to access their data.

Source: <http://www.ishenim.kg/>, Concept of the development of the credit information exchange in the Kyrgyz Republic, IFC

#### *Laws and procedures on distressed companies, receivership and bankruptcy*

Laws and procedures on distressed companies, receivership and bankruptcy need to be clear and transparent in order to prevent keeping unhealthy companies alive for too long on the market and avoid expulsion of viable companies from the market. Bankruptcy procedures need to also apply to state-owned enterprises.

In the Kyrgyz Republic, there are various acts in current legislation that regulate bankruptcy, receivership and distressed companies issues: the Law on bankruptcy, the Civil code, the Banks' conservation, receivership and bankruptcy Act, and several Governments resolutions. The law on bankruptcy is applied with respect to the legal entities and individual entrepreneurs but bankruptcy procedure of commercial banks, government's agencies is regulated by a different legislation. The Government can determine special order of legal entities' bankruptcy if it has more than 50% of stake in their equity capital.

As a next step, the government could consider ensuring that the envisaged procedures are applied in a transparent way for all companies, both private and state-owned.

## Laws and procedures on distressed companies, receivership and bankruptcy

Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
No specific laws and/or other procedures on distressed companies, receivership and bankruptcy.	Distressed company, receivership and bankruptcy laws and/or procedures in drafting stage.	Distressed company, receivership and bankruptcy laws and/or procedures formally in-place. Legislation not systematic and at an early stage of implementation.	Evidence of implementation of distressed company, receivership and bankruptcy laws and/or procedures in line with international standards and fully integrated in and consistent with commercial law and practice. Backlog of old cases has been reduced. Bankruptcy procedures also apply to state-owned enterprises.	Distressed company, receivership and bankruptcy laws and/or procedures effectively and systematically applied in a transparent way. Bankruptcy procedures also apply to state-owned enterprises. There is ample evidence for this.

Source: The Law of the Kyrgyz Republic from 15 February 2004 number 14 "On conservation, liquidation and bankruptcy of banks", The law On bankruptcy

### *Creditor rights*

Full protection of creditor rights requires the implementation of a legal framework on secured transactions and efficient collateral enforcement.

In the Kyrgyz Republic, the civil code contains the following creditor rights regulations: 1) Secured creditors are able to seize their collateral after reorganisation i.e. there is no "automatic stay"; 2) Legislation provides restrictions such as creditor consent must be observed when a borrower files for reorganisation; 3) Secured creditors are paid first out of proceeds of liquidation of a bankrupt firm.

As a next step, the country could consider making collateral enforcement procedures more efficient to ensure secured creditors can more easily enforce their security interest in case of default.

## Creditor rights

Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
<p>There is no law on secured transactions.</p>	<p>Legal framework on secured transaction ensures two out of four rights listed below.            1) Secured creditors are able to seize their collateral after reorganisation i.e. there is no "automatic stay;            2) Legislation provide restrictions such as creditor consent must be observed when a borrower files for reorganization; 3) Secured creditors are paid first out of proceeds of liquidation of a bankrupt firm; 4) Management does not retain administration of property pending the resolution of reorganisation.</p>	<p>Legal framework on secured transaction ensures three out of four rights listed below.            1) Secured creditors are able to seize their collateral after reorganisation i.e. there is no "automatic stay;            2) Legislation provide restrictions such as creditor consent must be observed when a borrower files for reorganization; 3) Secured creditors are paid first out of proceeds of liquidation of a bankrupt firm; 4) Management does not retain administration of property pending the resolution of reorganisation.</p>	<p>Legal framework on secured transaction ensures all four rights listed below.            1) Secured creditors are able to seize their collateral after reorganisation i.e. there is no "automatic stay;            2) Legislation provide restrictions such as creditor consent must be observed when a borrower files for reorganization; 3) Secured creditors are paid first out of proceeds of liquidation of a bankrupt firm; 4) Management does not retain administration of property pending the resolution of reorganisation.</p>	<p>Level 4 + Collateral enforcement is efficient.</p>

Source: Civil Code of the Kyrgyz Republic

### ***Sources of external finance***

While bank lending is the main source of external finance for SMEs in most transition economies, it remains low and has been reduced even further due to the global financial crisis. Other sources of finance for SMEs, such as leasing have also been affected as well as a result of shortage of funding sources and deterioration in portfolio quality. Government policies and effective public financial support are important to bridge the increased financing gap for SMEs. For example, supporting policies to stimulate SME lending include risk sharing mechanisms, such as credit guarantee schemes, public financial support, supply-chain financing instruments, microfinance facilities, credit unions and the development of private equity finance.

In the Kyrgyz Republic, different instruments exist to support SME financing. A law on Guarantee Funds was established in 2013 to stimulate bank lending to SMEs through a risk sharing mechanism in which 30% of the loan is guaranteed. Other than bank lending, the main source of external finance for SMEs is microfinance. A recently adopted legislation to restrict usurious activities aims at solving the issue of SME indebtedness but could slow down the development of the microfinance market. Other sources of finance (e.g. supply-chain financing or risk capital) are at an initial stage and should be further developed through improvements in the legal and regulatory framework.

### *Credit guarantee schemes*

Credit guarantee schemes facilitate access to finance for SMEs through a risk-sharing mechanism that creates an incentive for banks to extend business loans to SMEs.

Credit guarantee funds were established in 2011 with the support of USAID’s Local Development Program and are successfully operating in Kara-Balta, Jalal-Abad, Karakol, Osh and Saray village, and are funded from municipal budgets. A law on Credit Guarantee Funds in the Kyrgyz Republic has been adopted in July 2013 which defines that guarantees need to be established through a contract between the Guarantee fund, financial credit institution and an SME. The amount of responsibility of a guarantee should not exceed 30% of the amount of the main obligation (principal amount of the credit). The guarantee funds target different sectors in the regions of operation, providing guarantees to agricultural and non-agricultural processing companies, as well as textile and tourism firms.

As a next step, it would be necessary to scale up the usage of credit guarantee schemes, increase their capitalisation and number of shareholders to allow for expanding activities.

### **Credit guarantee schemes**

Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
No credit guarantee scheme in place.	Credit guarantee scheme facility under consideration.	Credit guarantee facilities in place. (Government initiative and state controlled).	Credit guarantee facility operating under contract to the private sector but state-funded.	Number of mutual or mixed credit guarantee schemes in place under private managers able to finance themselves out of fees alone.

Source: The Law On Guarantee Funds, <http://ldp.kg/tasks/local-governance/municipal-improvement/quaranty-fnd/>

### *Financial support services for start-ups (vouchers, grants, etc.)*

Financial support services play an important role in supporting company start-up and growth. Different tools exist (e.g. direct financial support or matching existing funds) that can stimulate business development.

In the Kyrgyz Republic, financial support services for start-ups currently do not exist.

As a next step, the government could consider carrying out a cost-benefit analysis and assess market failures that could justify implementing financial support tools, possibly with donor support.

#### **Financial support services for start-ups (vouchers, grants, etc.)**

Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
No financial support in place and no plans to establish it.	Strategy on financial support tools under discussion/local initiatives in preparation.	Strategy on financial support tools approved: detailed proposals and budget allocations, either at central or local government level.	Level 3 + several financial support tools are being implemented.	Level 4 + financial support tools are being used throughout the country.

### *Supply-chain financing instruments (warehouse receipts, contract farming, etc.)*

Supply-chain financing instruments can serve as a useful tool to increase access to finance in sectors or areas where bank financing is limited. Instruments such as warehouse receipts or contract farming can be implemented as regional pilot projects with support from donors and later be extended with bank participation to other regions and sectors.

In the Kyrgyz Republic, supply-chain financing is in an initial development stage. The existing legislation contains general provisions regarding warehouse receipts, contract financing, and other supply-chain financing instruments. In 2012, a pilot project aimed at introducing contract financing as a banking product was implemented. Currently, two commercial banks provide SMEs with contract financing exceeding the amount of USD 600,000. Warehouse receipt financing has been under consideration for some time by the government and the donor community but a formal system has not yet materialised.

As a next step, it would be necessary to better define the target groups for supply-chain financing instruments. It would also be important to raise the awareness of people on opportunities for supply-chain financing. A good practice would be to establish linkages between bankers, farmers and suppliers. The



government could consider setting up a pilot warehouse receipt scheme at sub-national level.

### **Supply-chain financing instruments (warehouse receipts, contract farming, etc.)**

Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
No supply-chain financing takes place.	Basic bilateral supply-chain financing takes place, such as contract farming and supplier finance. Banks are not involved.	Supply-chain financing takes place on a regular basis and is common practice, stakeholders are trained on practices. Some banks are participating.	Level 3 + Evidence that more complex supply-chain financing instruments are already in use. Some cases of more complex instruments (e.g. repurchase agreements, warehouse receipts, factoring).	Level 4 + Supply-chain financing instruments are fully operational with banks participating. A system of contract enforcement specific to supply-chain financing is in place and working well.

Source: Union of Kyrgyz Banks

### *Microfinance Facilities*

Microfinance facilities can provide substantial support to SMEs in areas where bank lending is not available. A wide range of self-sustainable microfinance products and facilities can help to close the lending gap especially for micro enterprises and specific targeted groups such as youth and female entrepreneurs. For a proper functioning of the system, an appropriate legal and regulatory framework has to be in place.

Microfinance facilities are well developed in the Kyrgyz Republic. As of 30 September 2013, 4 microfinance companies, 477 microcredit companies and 66 microcredit agencies were registered. Among these, around 100 are active. They provide a wide range of credit products and run their activities not only in central cities, but also in the regions. Some microcredit institutions target exclusively women-entrepreneurs. However, recently adopted legislation on restriction of usurious activities could slow down the development of the microfinance market.

As a next step, the government could assess the impact of the adoption of the law on restriction of usurious activities by carrying out a regulatory impact analysis. Alternative means could be envisaged to avoid indebtedness of entrepreneurs, e.g. further develop financial literacy as a way to prevent borrowers from taking too expensive loans which would counterbalance the micro finance organisations' practice to conduct usurious activities.

## Microfinance Facilities

Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
No microcredit facilities (neither small credit lines nor microfinance sector) in the country.	Microcredit facilities (either small credit lines or microfinance) exist at the level of pilot projects with limited impact.	Microfinance sector present and operating throughout the country. Facilities mainly state or donor funded. Limited range of microfinance products.	Microfinance facilities self-sustainable. Special facilities for targeted groups such as youth and women entrepreneurs. Legal and regulatory framework for microfinance industry under preparation.	Level 4 plus wide range of microfinance products. Appropriate legal and regulatory framework in place for microfinance.

Source: Law «On microfinance facilities», 2002, Law on Restriction of usurious activities in the Kyrgyz Republic, 2013, <http://mbf.kg/ru/service>

### *Credit Unions*

Credit Unions play an important role in creating diversity in the availability of financial products. Credit Unions can provide financing at competitive rates and financial services to its members in economic sectors that are usually underserved. Many Credit Unions also provide services intended to support local economic development.

In July 2013, there were 161 credit unions registered, of which 12 have the right to attract deposits from members. The main sectors in which credit unions operate are agriculture and trade. Credit Unions often receive external support from international organisations such as ABD and GIZ. The number of credit unions has decreased since 2007 by more than 40%. Today credit unions are not self-sustainable and less active than in the past.

## Credit Unions

Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
No credit unions in the country.	Credit Unions exist at the level of donor-supported pilot projects with limited impact.	Credit Unions are present and operating in a limited number of sectors. Limited range of financial products.	Credit Unions are self-sustainable and active throughout the country in most economic sectors. Limited range of financial products.	Level 4 + wide range of financial products (e.g. issue checks, cards, investment services).

Source: Law on credit unions., Report on Corporate Finance in the Kyrgyz Republic, National Statistical Committee, Availability of Risk Capital (e.g. venture capital, private equity funds)

## *Availability of Risk Capital*

The availability of risk capital, including venture capital and private equity funds, has a profound effect on the development and growth of SME finance. Legislation for venture capital, private equity and investment funds need to be in place to develop the market.

Legislation in the Kyrgyz Republic does not contain any information on venture capital, however there is a law on private equity / investment funds. The Law "On Investment funds" determines that investment funds are able to attract financial resources through issuing and public sale of shares as well as through investment in securities and other investment assets. The activity of investment funds remains limited, short term investments have been constantly decreasing since 2007, with the exception of some positive tendencies in 2011.

To stimulate venture capital, venture funds legislation would need to be established based on international standards and based on transparent tax regulations for investment funds.

### **Availability of Risk Capital (e.g. venture capital, private equity funds)**

Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
No venture capital/private equity/investment funds legislation under consideration.	Venture capital/private equity/investment funds legislation under consideration.	Venture capital/private equity/investment funds legislation in place.	Level 3 + several venture capital/private equity funds investing, including funds specialized on SMEs, but the only exit possibility is direct sales.	Level 4 + range of exit options, including a functioning (second-tier) stock exchange with clear opportunities for initial public offerings (IPO) of venture-capital backed enterprises. Legislation in line with best practices.

Source: Regulation on investment fund assets, Law On investment funds

## *Leasing*

Leasing can be another source of external financing for SMEs. A leasing law, with regulation and supervision of the leasing sector would be a requirement to develop the market.

In 2012 leasing activity accounted for USD 7.7 million or 9.5% of total bank loan portfolio. First leasing operations were carried out in 2003 after the adoption of the Law «On financial lease (leasing)» in 2002. According to recent changes in Kyrgyz

legislation, banks and leasing companies will be exempted from profit tax, tax on interest, the sales tax in their implementation of leasing activities. The cost of leased property increased by 300% from 2009. The only type of leased property since 2009 has been agricultural machinery. Almost 350 leasing contracts were signed in 2012 by 5 leasing companies (lessors). Ayil Bank, Bai-Tushum Bank are commercial banks that are very engaged in leasing operations.

### **Leasing**

Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
No leasing activity, no plans for leasing law.	Leasing law under preparation.	Leasing law approved and institutional responsibilities clearly assigned. Some leasing activity.	Implementation of leasing law. Regulator active in monitoring market. Significant leasing activity.	Leasing law fully implemented. Regulation and supervision of the leasing sector is enacted. Significant leasing activity. Some specialized leasing companies.

Source: Union of Kyrgyz Banks, [www.ub.kg](http://www.ub.kg), Law on leasing, Law on October 6, 2012 N 169

### ***Other factors that affect demand and supply of finance***

Improving financial literacy is important for both the demand and supply of SME finance. The government could support financial literacy by developing a national strategy that integrates a methodology for evaluating the level of financial literacy and promotes related educational programmes.

#### *Financial literacy*

A national strategy to promote financial literacy and financial education is necessary to avoid underutilisation of investment and savings products, and to encourage SMEs to apply for bank financing. The objective is to educate consumers on a wide range of financial products. National campaigns should be put in place to raise awareness of ways to protect against financial risks. Relevant and user-friendly financial information disseminated to the public through web sites and the media.

Financial literacy in the Kyrgyz Republic is relatively low. In the majority of cases, borrowers do not understand the peculiarity of credit products or the specifics of banks' functioning. Today, there is no unified state program aimed at developing financial literacy in the country. A working group under the first Vice-Prime Minister on financial literacy was created to assess the situation and take initial steps.

As a next step, it would be necessary to further develop a state programme on development of financial literacy and monitor its implementation.

## Financial literacy

Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
<p>Financial literacy levels are extremely low in general. A national strategy encompassing a methodology to assess existing financial literacy levels and promote financial education programmes do not exist.</p>	<p>Financial literacy levels are extremely low among certain segments of the population. A national strategy encompassing a methodology to assess existing financial literacy levels and promote financial education programmes is considered.</p>	<p>Financial literacy levels are low and the lack of understanding of investment and savings products results in their underutilisation. A national strategy encompassing a methodology to assess existing financial literacy levels and promote financial education programmes exist.</p>	<p>Financial literacy levels low only with respect to certain complex products. Government schemes to rectify this gap exist. Consumers have access to a variety of credit and savings instruments provided by a range of entities, from on-line banks and brokerage firms to community based groups. Both information and training to consumers on the operation of markets and on the roles of market participants are available.</p>	<p>Consumers are educated on a wide range of financial products (investment, savings, etc.). Government support this effort by encouraging National campaigns to raise awareness of the population about the need to improve their understanding of financial risks and ways to protect against financial risks. Specific Web sites providing relevant, user-friendly financial information to the public exist. Media is widely used to achieve a wider coverage and exposure of relevant information and for the dissemination of education messages.</p>

Source: Union of Kyrgyz Banks, Business Development and Investments Council.



**РУКОВОДСТВО ПО  
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКЕ  
В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ  
ЧАСТНОГО СЕКТОРА**

**УЛУЧШЕНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ  
ЦЕПОЧЕК СНАБЖЕНИЯ  
В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ:  
НА ПРИМЕРЕ СЕЛЬСКОГО  
ХОЗЯЙСТВА**

Январь 2014 года

Настоящий документ и приведенные в нем карты не ограничивают статуса или суверенитета над какой-либо территорией, а также не затрагивают вопроса международных границ и названия любой территории, города или местности.

Настоящий документ подготовлен при финансовой поддержке Европейского союза. Выраженные в нем мнения не обязательно отражают официальную точку зрения ЕС.



## ПРЕДИСЛОВИЕ

Настоящее руководство подготовлено в рамках Инициативы ОЭСР по странам Центральной Азии с целью дать практические рекомендации по реализации реформ, призванных улучшить ситуацию с финансированием сельского хозяйства в Кыргызской Республике.

Инициатива ОЭСР по странам Центральной Азии, запущенная в ноябре 2008 года, входит в Программу ОЭСР по повышению конкурентоспособности стран Евразии и направлена на повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности Афганистана, Казахстана, Кыргызской Республики, Монголии, Таджикистана, Туркменистана и Узбекистана. Ее цель заключается в знакомстве вышеуказанных государств со знаниями, опытом и наработками стран-участниц ОЭСР для создания благоприятного инвестиционного климата, повышения производительности труда, усиления поддержки предпринимательства, развития частного сектора и построения инновационной экономики.

Первым итогом данной работы стала публикация *Обзора конкурентоспособности стран Центральной Азии*, в котором определены препятствия для повышения конкурентоспособности региона и выделены три основных проблемы: i) недостаток системы образования, ii) ограниченный доступ малых и средних предприятий к финансированию и iii) неэффективная инвестиционная политика и деятельность по привлечению инвестиций.

В ходе второй фазы Инициативы по странам Центральной Азии ОЭСР составила отдельные национальные стратегии. Правительство Кыргызской Республики в 2013 году выступило инициатором данной работы, важную роль в которой сыграли обсуждения на заседаниях отраслевых рабочих групп, состоящих из представителей государственного и частного сектора. Три руководства по государственной политике объединяют итоги проведенных обсуждений и содержат конкретные рекомендации.

Основной темой настоящего руководства стала доступность финансирования в сельском хозяйстве. В частности, в публикации содержатся рекомендации по введению системы финансирования под залог складских расписок, позволяющей сельхозпроизводителям получать банковские займы, используя сельскохозяйственную продукцию в качестве залога. Соответствующие вопросы были рассмотрены в связи с проведением заседания Круглого стола по повышению конкурентоспособности стран Евразии, объединяющего высокопоставленных представителей и технических экспертов

из стран Евразии, ОЭСР и организаций-партнеров. Круглый стол организуется один раз в год и служит площадкой для осуществления экспертной оценки и обмена знаниями в сфере реализации реформ, направленных на повышение конкурентоспособности.

Проект осуществлялся в тесном сотрудничестве с политическими деятелями Правительства Кыргызской Республики и представителями местного частного сектора при поддержке Немецкого общества по международному сотрудничеству и финансовом содействии Европейского союза.

## *ВЫРАЖЕНИЕ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ*

Настоящее руководство стало итогом работы, проведенной в рамках Программы ОЭСР по повышению конкурентоспособности стран Евразии под руководством Управляющего комитета Инициативы по странам Центральной Азии совместно с Правительством Кыргызской Республики и при участии частного сектора страны.

Содействие в подготовке данной публикации оказали представители канцелярии заместителя премьер-министра, ряд министерств, государственных ведомств, деловых объединений и частных предприятий Кыргызской Республики. Среди них:

- Его Превосходительство первый вице-премьер-министр Джоомарт Оторбаев, Его Превосходительство министр экономики Темир Сариев и заместитель министра экономики Санжар Мукаббетов.
- Другие представители правительства Кыргызской Республики: советник первого вице-премьер-министра Азамат Акенеев, заведующий Отделом инвестиций Министерства экономики Нурбек Максutow, представитель Отдела внешнего надзора за банками Национального Банка Кыргызской Республики Сейтек Чалбаев, представитель Управления продовольственной безопасности и маркетинга Министерства сельского хозяйства и мелиорации Жумабек Асылбеков и независимый эксперт Малик Абакиров.
- Представители частного сектора, в том числе: Талайбек Койчуманов, руководитель Секретариата Совета по развитию бизнеса и инвестициям; Нурлан Мусуралиев, Торгово-промышленная палата; Анвар Абдраев и Чолпон Самсалиева, Союз банков; Гульнара Ускенбаева, Ассоциация поставщиков; Сабина Яворская, Ассоциация плодоовощных предприятий; Темирбек Шабданадиев, Ассоциация перевозчиков, Гульнара Шамшиева и Анара Байжуманова, банк «Бай-Тушум»; Айнура Тезекбаева, ОАО «Айыл Банк».
- Ценный вклад внесли международные эксперты: Давор Хохжнек, отдел организации сделок, представитель «Hussar&Co» в Хорватии, Марек Коморовски, менеджер, «M2G» (независимая финансово-консалтинговая компания, специализирующаяся на пищевой промышленности и сельском хозяйстве в Польше); Бермет Мусаходжоева, Всемирный банк; Ониши Кеитиро и Светлана Алелекова, Японское агентство по международному сотрудничеству.

Немецкое общество по международному сотрудничеству (GIZ) предоставило Кыргызской Республике оперативную поддержку и возможность взаимодействия с рядом региональных экспертов, таких как: руководитель Программы содействия устойчивому экономическому развитию в Кыргызской Республике Франк Эбингер, координатор проекта Асель Узагалиева, специалист Асель Албанова и эксперт Жийде Жеенбаева.

Европейский союз принял участие в финансировании проекта и оказал ценную поддержку в работе: Его Превосходительство посол и глава Представительства ЕС в Кыргызской Республике Чезаре де Монтис, Ее Превосходительство экс-посол и глава Представительства ЕС в Кыргызской Республике Шанталь Эбберект, координатор проекта Представительства ЕС в Кыргызской Республике Гульнара Ботобаева и представитель Главного управления по развитию и сотрудничеству Европейской комиссии Анна Бердаш.

Сопредседатели Инициативы ОЭСР по странам Центральной Азии: Европейский союз (Ее Превосходительство посол и постоянный представитель Европейского союза в ОЭСР Мария Франческа Спатолиано) и Республика Казахстан (Его Превосходительство заместитель премьер-министра Ербол Орынбаев).

Настоящее руководство составлено под руководством начальника Отдела по развитию частного сектора Секретариата по международным отношениям ОЭСР Энтони О'Салливана и руководителя Программы ОЭСР по повышению конкурентоспособности стран Евразии Антонио Сомма.

Основным автором руководства стала Марина Чернова. Координировал проект Грегори Лекомт. Ценную помощь в проведении исследований и составлении данного руководства оказали Марина Сухарева и Мария Мозговая. Публикацию проверили Энтони О'Салливан, Антонио Сомма, Эльза Пириховски, Антонио Фанелли, Мартин Поспишил, Кирилл Косев, Анита Рихтер, Себастьян Купфершмид (Секретариат по международным отношениям, ОЭСР) и Лидия Фулони (Управление по торговле и сельскому хозяйству, ОЭСР).

За редактирование и подготовку к печати отвечали Ванесса Валле, Александра Шевалье и Майкл Сайкс. Важное содействие в реализации проекта оказали Анна Шахтагтинская, Йоланта Хмелик, Элизабетта да Прати, Орла Холлидей, Рената Хеллиот-Таварес, Ивонн Озу и Линн Уитни.

Руководство было представлено для экспертной оценки во время круглого стола ОЭСР по повышению конкурентоспособности стран Евразии, состоявшегося в Париже 4 декабря 2013 года. Процедурой экспертной оценки, в которой приняли участие представители стран – участниц ОЭСР, а равно и других стран евразийского региона, руководил Туна Шахин, вице-президент Организации по развитию малых и средних предприятий (KOSGEB), Турция.

## СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ .....	3
ВЫРАЖЕНИЕ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ .....	5
СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ.....	11
КРАТКИЙ ОБЗОР.....	13
<b>ГЛАВА 1: СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ - ВАЖНЕЙШАЯ ОТРАСЛЬ ЭКОНОМИКИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩАЯСЯ ОГРАНИЧЕННЫМ ДОСТУПОМ К ФИНАНСИРОВАНИЮ .....</b>	<b>17</b>
Сельское хозяйство - важнейшая отрасль экономики Кыргызской Республики, испытывающая ряд проблем .....	17
Ограниченный доступ к банковскому кредитованию - основное препятствие для повышения конкурентоспособности сельхозпроизводителей.....	23
Возможность повышения доступности заемных средств за счет финансирования цепочки снабжения .....	30
<b>ГЛАВА 2: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ТОВАРНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОД ЗАЛОГ СКЛАДСКИХ РАСПИСОК В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ .....</b>	<b>35</b>
Многочисленные преимущества финансирования под залог складских расписок для сельхозпроизводителей.....	35
Некоторые необходимые условия для эффективного применения товарных кредитов.....	38
Возможность выбора из нескольких подходов с различными статьями расходов.....	53
<b>ГЛАВА 3: РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКЕ .....</b>	<b>57</b>

Возможность улучшения доступа сельхозпроизводителей к заемному капиталу за счет развития финансирования под залог складских расписок в Кыргызской Республике .....	57
Оценка нормативно-правовой и институциональной базы финансирования под залог складских расписок в Кыргызской Республике .....	58
Рекомендации: указания по развитию товарного кредитования .....	62
<b>ПЛАН ДАЛЬНЕЙШИХ ДЕЙСТВИЙ .....</b>	<b>67</b>
<b>СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ .....</b>	<b>71</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ 1: ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА СТРАНЫ В СФЕРЕ УЛУЧШЕНИЯ ДОСТУПА СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ К ФИНАНСИРОВАНИЮ .....</b>	<b>73</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ 2: ПЕРЕЧЕНЬ ВОЗМОЖНЫХ РАСХОДОВ НА ВВЕДЕНИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОД ЗАЛОГ СКЛАДСКИХ РАСПИСОК В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ .....</b>	<b>83</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ 3: АНАЛИЗ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ. ДОСТУП К ФИНАНСИРОВАНИЮ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ.....</b>	<b>85</b>
Доступность финансирования в Кыргызской Республике .....	85
<b>ТАБЛИЦЫ</b>	
Таблица 1.1. Число зарегистрированных субъектов сельскохозяйственной деятельности, 2011 год .....	19
Таблица 1.2. Объем производства сельскохозяйственной продукции за 2012 год, тыс. тонн .....	19
Таблица 1.3. Банковское кредитование сельского хозяйства по сравнению с долей отрасли в ВВП.....	26
Таблица 1.4. Основные риски, связанные с кредитованием сельскохозяйственных МСП с банковской точки зрения .....	28
Таблица 2.1. Модели финансирования под залог складских расписок.....	54
Таблица 4.1. Предлагаемый план действий .....	68
1.1.1 Кадастр.....	88

1.1.2 Требования к обеспечению кредита и созданию резервов на покрытие .....	89
1.1.3 Система регистрации движимых активов.....	90
1.1.4 Услуги по предоставлению информации о кредитоспособности .....	91
1.1.5 Законы и процедуры в отношении неблагополучных компаний, конкурсного управления и банкротства.....	92
1.1.6 Права кредиторов .....	94

## **Рисунки**

Рисунок 1.1. Реальный объем производства сельхозпродукции и доля сельского хозяйства в ВВП .....	18
Рисунок 1.2. Прогноз совокупного потребления мяса, молочной продукции и зерна в Казахстане, России и Китае.....	20
Рисунок 1.3 Производительность труда в сельском хозяйстве некоторых стран Евразии .....	22
Рисунок 1.4. Источники внешнего финансирования сельского хозяйства в Кыргызской Республике, конец 2011 года.....	24
Рисунок 1.5. Процентные ставки по банковским кредитам и уровень инфляции (%) .....	27
Рисунок 1.7. Сумма залогового обеспечения (% суммы кредита) .....	29
Рисунок 1.8. Виды обеспечения по кредитам.....	29
Рисунок 2.1. Схема финансирования под залог складских расписок.....	36
Рисунок 2.2. Ключевые факторы успешного внедрения финансирования под залог складских расписок.....	38

## **Блоки**

Блок 1.1. Текущие инициативы в Кыргызской Республике, направленные на повышение доступности банковских кредитов .....	30
---	----

Блок 2.2. Внесудебное урегулирование споров - основной стимул для покупателей товарных аграрных свидетельств в Бразилии.....	40
Блок 2.3. Введение добровольных технических стандартов в Хорватии на основании закона «О хранении и складировании» .....	42
Блок 2.4. Сложности, связанные со сбытом зерна сельхозпроизводителями - основная причина, вызвавшая потребность в реализации инициативы по развитию системы финансирования под залог складских расписок в Кении.....	43
Блок 2.5. Введение хлопковых расписок - положительный результат деятельности фонда, гарантирующего исполнение обязательств по зерновым распискам в Казахстане .....	45
Блок 2.6. Государственная финансовая поддержка Компенсационного фонда в Болгарии .....	45
Блок 2.7. Развитие финансирования под залог складских расписок благодаря учреждению государственного Компенсационного фонда в Сербии .....	46
Блок 2.8. Участие турецких банков в финансировании отечественных сельхозпроизводителей под залог складских расписок.....	47
Блок 2.9. Оповещение о ценах на сельскохозяйственные товары в Камбодже по SMS.....	48
Блок 2.10. Активное участие банков в процессе разработки законодательства, регламентирующего порядок использования складских расписок в Словакии .....	50
Блок 2.11. Объединения сельхозпроизводителей - отправная точка для развития системы финансирования под залог складских расписок на Мадагаскаре .....	52



## *СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ*

<b>ГЧП</b>	Государственно-частное партнерство
<b>ЕБРР</b>	Европейский банк реконструкции и развития
<b>МСП</b>	Малые и средние предприятия
<b>МТЦ</b>	Международный торговый центр
<b>МФК</b>	Международная финансовая корпорация
<b>МФО</b>	Микрофинансовая организация
<b>МФЦ</b>	Микрофинансовый центр
<b>НСКК</b>	Национальный статистический комитет Кыргызской Республики
<b>СБК</b>	Союз банков Кыргызстана
<b>Сом</b>	Кыргызский сом
<b>ССС</b>	Сельскохозяйственная сбытовая служба Министерства сельского, лесного и рыбного хозяйства Камбоджи
<b>ФАО</b>	Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН
<b>ЯАМС</b>	Японское агентство по международному сотрудничеству
<b>GIZ</b>	Немецкое общество по международному сотрудничеству



## **КРАТКИЙ ОБЗОР**

Сельское хозяйство является важной отраслью кыргызской экономики, на долю которой приходится пятая часть ВВП и треть занятого населения страны. Благодаря прогнозируемому повышению спроса на сельскохозяйственную продукцию на основных экспортных рынках, таких как Россия и Казахстан, перед сельским хозяйством Кыргызской Республики открываются хорошие перспективы для дальнейшего роста. Однако чтобы раскрыть потенциал данной отрасли, необходимо решить ряд проблем, а именно: низкая производительность труда, неудовлетворительное качество продукции и плохо развитая инфраструктура. Улучшение доступа к финансированию является залогом успешного решения всех этих проблем.

Несмотря на значительное увеличение объемов кредитования сельского хозяйства со стороны банков и микрофинансовых организаций, стоимость получения заемных средств остается высокой, особенно для малых сельхозформирований. Микрофинансовые организации, которые обслуживают в основном мелких сельхозпроизводителей и предоставляют 60% внешнего финансирования в сельском хозяйстве, взимают высокие процентные ставки. В то же время банковские кредиты, на долю которых приходится лишь 40%, ориентированы главным образом на крупные сельскохозяйственные предприятия.

Кыргызские банки неохотно выдают кредиты крестьянским (фермерским) хозяйствам из-за многочисленных рисков, связанных с сельскохозяйственной деятельностью: сезонность, зависимость от внешних факторов, например погодных условий, и восприимчивость к обстановке в мире. Крестьянские (фермерские) хозяйства могут предложить лишь ограниченное или неподходящее обеспечение для покрытия соответствующих рисков, что дополнительно сказывается на возможности получения банковского займа для финансирования производственной деятельности и инвестиций. В распоряжении банков имеется ряд средств, способных исправить сложившуюся ситуацию: лизинг, системы кредитных гарантий и контрактное финансирование. Однако следует отметить, что за исключением лизинга, который стремительно развивался в последние годы, применение этих инструментов носит ограниченный характер.

Повысить доступность банковских займов способно товарное кредитование в форме финансирования под залог складских расписок. Это позволит решить

проблему отсутствия традиционного залога и поможет ослабить некоторые риски, связанные с сельскохозяйственной деятельностью. Международный опыт показывает, что ряд стран уже оценили преимущества данного инструмента как вспомогательного механизма, способствующего улучшению доступа сельскохозяйственных предприятий к капиталу.

Складские расписки позволяют сельхозпроизводителям получить заем под залог товарно-материальных ценностей, то есть сельскохозяйственной продукции. Товары сдаются на склад, а выдаваемая складская расписка может служить залогом для получения банковского кредита. Таким образом, выдача кредита представляет собой трехстороннюю сделку между банком, заемщиком и оператором склада. Главным преимуществом данного инструмента является то, что у сельхозпроизводителей появляется возможность получить средства для финансирования оборотного капитала, не продавая сельскохозяйственной продукции. В то же время это позволяет реализовать товары в любое удобное время, а следовательно, дает сельхозпроизводителям возможность устанавливать более выгодные для себя цены.

На сегодняшний день в Кыргызской Республике представлены многие из неотъемлемых элементов системы финансирования под залог складских расписок, однако их следует дополнительно усовершенствовать. Например, в стране сформирована нормативно-правовая база, определяющая порядок предоставления товарных кредитов, однако нет отдельного закона в отношении складских расписок. Помимо этого, не проработаны гарантии исполнения обязательств, и, несмотря на то что на рынке представлено несколько страховых продуктов, они редко используются по причине дороговизны. В Кыргызской Республике ощущается нехватка складских помещений, общая вместимость которых составляет 175 000 тонн, что соответствует примерно 10% зерна, ежегодно производимого в стране. Дополнительные инвестиции и дальнейшая модернизация благоприятно скажутся на состоянии складского хозяйства, так как в настоящее время лишь некоторые склады оборудованы системами термоконтроля и охлаждения.

Принимая во внимание текущий уровень развития сельского хозяйства в Кыргызской Республике, мероприятия по развитию финансирования под залог складских расписок предлагается осуществить в два этапа - сначала на региональном, а затем и на национальном уровне. Такой подход позволит заручиться поддержкой сельхозпроизводителей и банковского сектора, что крайне необходимо для укоренения и распространения этого нового механизма финансирования. Кроме того, это поможет построить отношения доверия между местными банками, сельхозпроизводителями и складскими операторами перед тем, как приступить к применению данного механизма в других областях.

В ближайшем будущем для создания пробной системы финансирования под залог складских расписок можно принять следующие меры:

- *Определение масштаба пилотного проекта* и сосредоточение работы на одном-двух видах продукции, которые считаются наиболее

перспективными в плане развития системы финансирования под залог складских расписок. В Кыргызской Республике это могут быть товары с длительным сроком хранения, например зерно, сахар или даже картофель.

- *Выбор партнеров для реализации пилотного проекта* посредством определения надежных складов в местах, имеющих стратегическое значение. Может потребоваться дополнительная техническая модернизация участвующих складов.
- *Укрепление потенциала участвующих в пилотном проекте объединений сельхозпроизводителей с целью дать им возможность самостоятельно управлять собственными складскими помещениями, а также осуществлять распределение и сбыт продукции.* В этой связи предлагается проводить соответствующие консультации, оказывать необходимое техническое содействие и распространять информацию о финансовых возможностях, которые дают складские расписки. Разработка специальной программы по повышению финансовой грамотности, которая помогла бы сельхозпроизводителям понять движущие механизмы финансирования под залог складских расписок. *Предоставление участвующим в пилотном проекте сельхозпроизводителям и сельскохозяйственным объединениям свободного доступа к информации о рыночных ценах на сельскохозяйственную продукцию* посредством распространения журналов и брошюр, содержащих только актуальные сведения. Это необходимо для достижения максимальной прозрачности системы и снижения риска спекуляции и злоупотребления.
- *Составление с банками, операторами складов и объединениями сельхозпроизводителей соглашения о финансировании под залог складских расписок.*

В среднесрочной перспективе для расширения масштаба системы финансирования под залог складских расписок рекомендуется реализовать следующие меры:

- *Оптимизация нормативно-правовой базы товарного кредитования* за счет создания надежных систем сбора и распространения соответствующей информации, а также оказания содействия в разработке широкого спектра страховых продуктов для сельского хозяйства.
- *Формирование нормативно-правовой базы регистрации, сертификации и инспектирования складов* посредством учреждения или выделения специального органа по надзору за соблюдением технических и финансовых норм в местах хранения продукции.

- *Обеспечение долговременного доверия к системе* благодаря созданию компенсационного фонда, который гарантировал бы защиту сторон в случае неисполнения складскими операторами своих обязательств и оградил бы участников от других рисков. Создание соответствующего механизма страхования окажет большое влияние на эффективность работы новой системы. Потребуется провести дополнительный анализ затрат совместно с банками и государственными учреждениями, чтобы определить размер фонда, который в зависимости от того, какие масштабы данная система финансирования примет на национальном уровне, может колебаться от 2 до 5 млн долларов США.
- *Привлечение инвестиций в складское хозяйство и содействие развитию складской деятельности* через установление государственно-частного партнерства в данной сфере.

Улучшение доступа к заемному капиталу представляет собой долгий и сложный процесс. Финансирование под залог складских расписок поможет устранить некоторые недостатки кредитной системы при условии усиления сотрудничества между государственным и частным сектором, особенно в части, касающейся модернизации складского хозяйства.

## ГЛАВА 1:

# *СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ - ВАЖНЕЙШАЯ ОТРАСЛЬ ЭКОНОМИКИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩАЯСЯ ОГРАНИЧЕННЫМ ДОСТУПОМ К ФИНАНСИРОВАНИЮ*

Сельское хозяйство, на долю которого приходится примерно пятая часть ВВП страны, является ключевой отраслью кыргызской экономики. Тем не менее, доступ к финансированию составляет одну из важнейших проблем для его развития. Так, из-за невозможности предоставить подходящее обеспечение сельскохозяйственным предприятиям сложно получить банковские займы. Для исправления сложившейся ситуации предлагается решить вопрос финансирования цепочки снабжения и, в частности, предоставления товарных кредитов. Это позволит сельхозпроизводителям использовать свою продукцию в качестве обеспечения и в то же время ослабит многочисленные риски, связанные с сельскохозяйственной деятельностью.

### **Сельское хозяйство - важнейшая отрасль экономики Кыргызской Республики, испытывающая ряд проблем**

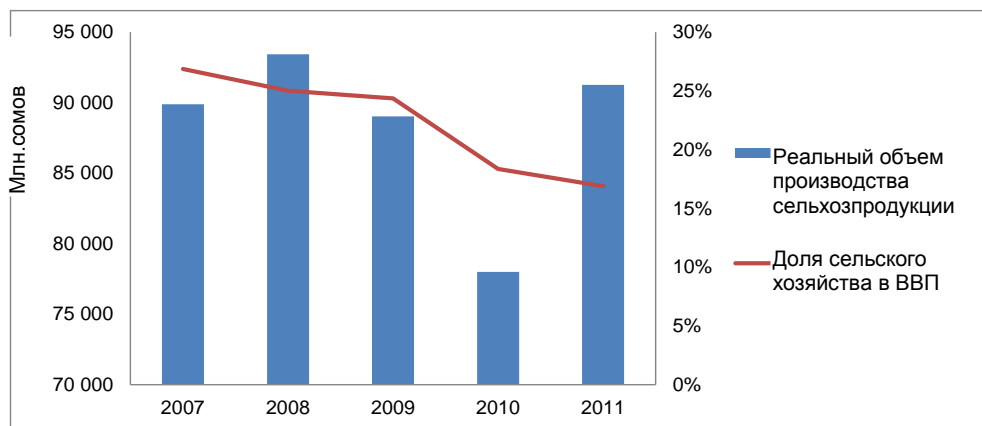
Будучи местом работы и источником доходов для значительной части населения страны, сельское хозяйство является одной из важнейших отраслей кыргызской экономики. Тем не менее, его дальнейшему развитию препятствуют такие факторы, как низкая производительность труда и недостаточный уровень развития инфраструктуры.

### **Сельское хозяйство - ключевая отрасль кыргызской экономики**

Несмотря на то что с 90-х годов доля сельского хозяйства заметно сократилась, оно по-прежнему является одной из крупнейших отраслей, которая в 2011 году представляла 18% ВВП (Рисунок 1.1) и 31% занятого населения страны (NSCK, 2012a). По итогам 2011 года валовой объем произведенной сельскохозяйственной продукции в Кыргызской Республике составил 146 млрд сомов (232 млн. евро), из которых 50,5% пришлось на растениеводство, а 47,6%

- на животноводство (мясное и молочное). В структуре растениеводства зерновые составили 28% от общего объема производства (в 2011 году), овощи - 20%, картофель - 17%, а плодово-ягодные культуры - 10%. Отрасли животноводства распределились следующим образом: скотоводство и птицеводство - 65%, производство молочной продукции - 30%.

**Рисунок 1.1. Реальный объем производства сельхозпродукции и доля сельского хозяйства в ВВП**



Источник: Национальный статистический комитет Кыргызской Республики (2012 год).

Примерно из 350 000 субъектов сельского хозяйства, зарегистрированных в стране<sup>1</sup>, более 99% представляют крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели (единственная группа, отраженная в официальной статистике), на долю которых приходится 94% сельскохозяйственной продукции, производимой зарегистрированными сельхозформированиями (Таблица 1.1). В этой связи крестьянским (фермерским) хозяйствам и индивидуальным предприятиям, далее именуемым «сельхозпроизводителями», уделяется основное внимание в настоящем руководстве.

Государственные и коллективные хозяйства, к числу которых относятся сельскохозяйственные кооперативы, коллективные крестьянские (фермерские) хозяйства и акционерные общества, а также их дочерние предприятия составляют лишь 0,4% всех зарегистрированных сельхозформирований и выпускают 6,5% производимой ими сельхозпродукции.

Помимо зарегистрированных субъектов сельского хозяйства, в стране насчитывается около 700 000 личных подсобных хозяйств, производящих сельхозпродукцию для собственного потребления или продажи на местных рынках. Они производят около 38% всей сельскохозяйственной продукции в стране.



Основная часть сельскохозяйственной продукции производится крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и индивидуальными предпринимателями (Таблица 1.2). На их долю приходится 88% зерна, 81% сахарной свеклы, 68% картофеля, 58% овощей и 95% хлопка и табака.

Таблица 1.1. **Число зарегистрированных субъектов сельскохозяйственной деятельности, 2011 год**

	Число		Объем выпускаемой продукции (млн сомов)	
<b>Государственные хозяйства</b>	65	0,02%	418,2	0,5%
<b>Коллективные хозяйства (акционерные общества, коллективные крестьянские хозяйства, сельскохозяйственные кооперативы)</b>	556	0,2%	2900,7	3%
<b>Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели</b>	344 492	99,7%	88 146,7*	93,5 %
<b>Дочерние предприятия государственных, коллективных и частных хозяйств</b>	538	0,2%	2 840,3**	3%
<b>Общее число зарегистрированных субъектов сельскохозяйственной деятельности</b>	<b>345 651</b>		<b>94 305,9</b>	

Примечание: \* В источнике не указано, учитывается ли продукция индивидуальных предпринимателей в показателях крестьянских (фермерских) хозяйств; \*\* Данное значение рассчитано на основе данных, представленных в: NSCK (2012).

Источник: NSCK (2012).

Таблица 1.2. **Объем производства сельскохозяйственной продукции за 2012 год, тыс. тонн**

	Зерно	Хлопок	Сахарная свекла	Табак	Картофель	Овощные культуры
<b>Коллективные и государственные хозяйства</b>	59,2	4,3	6,7	0,3	13,6	17
<b>Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели</b>	1 272,2	80,3	82,4	7	892,7	499,3
<b>Итого</b>	<b>1 438,3</b>	<b>84,7</b>	<b>102</b>	<b>7,4</b>	<b>906,3</b>	<b>516,3</b>

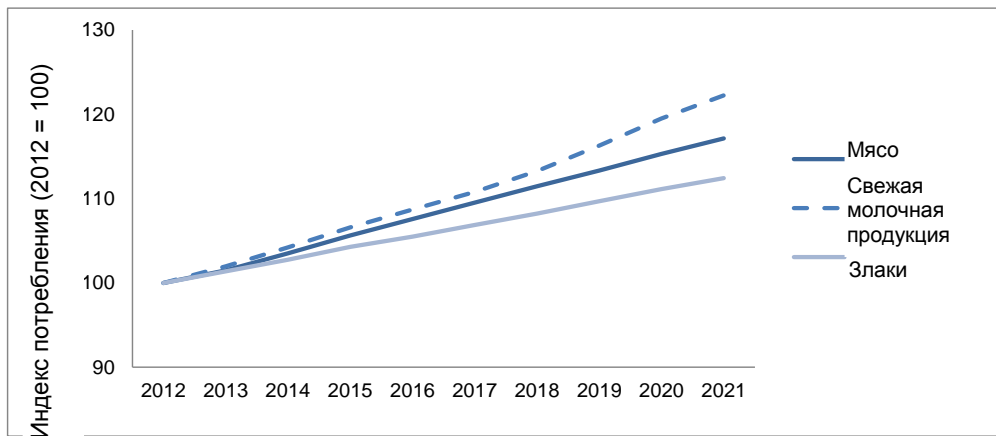
Источник: NSCK (2012)

## **Широкие возможности для развития сельского хозяйства благодаря растущему спросу на сельскохозяйственные товары**

Из-за относительно небольшого размера внутреннего рынка экспорт сельскохозяйственных товаров имеет существенное значение для Кыргызской Республики. Экспорт сельскохозяйственной продукции составляет 223 млн долларов США, то есть 10% всего экспорта (в 2011 году). Более высокий показатель только у золота, которое формирует 40% экспорта (NSCK, 2012с). Основными импортерами выступают Казахстан и Россия, куда ввозятся свежие овощи и фрукты, а также молочная продукция. В 2011 году в Казахстан было направлено 45% сельскохозяйственной продукции, а в Россию - 17% (NSCK, 2012с).

Благодаря удачному географическому положению между крупнейшими рынками в Кыргызской Республике есть все предпосылки для роста спроса на сельскохозяйственную продукцию. По прогнозам, к 2021 году спрос на мясо, молочную продукцию и зерно со стороны соседей и основных торговых партнеров (Китая, России и Казахстана) увеличится на 12% - 22% (Рисунок 1.2). Более того, запланированное вступление в Таможенный союз с Беларусью, Казахстаном и Россией откроет дополнительные возможности для реализации кыргызской продукции.

**Рисунок 1.2. Прогноз совокупного потребления мяса, молочной продукции и зерна в Казахстане, России и Китае**



Источник: OECD-FAO (2012).

## ***Ряд проблем, подрывающих конкурентоспособность сельского хозяйства***

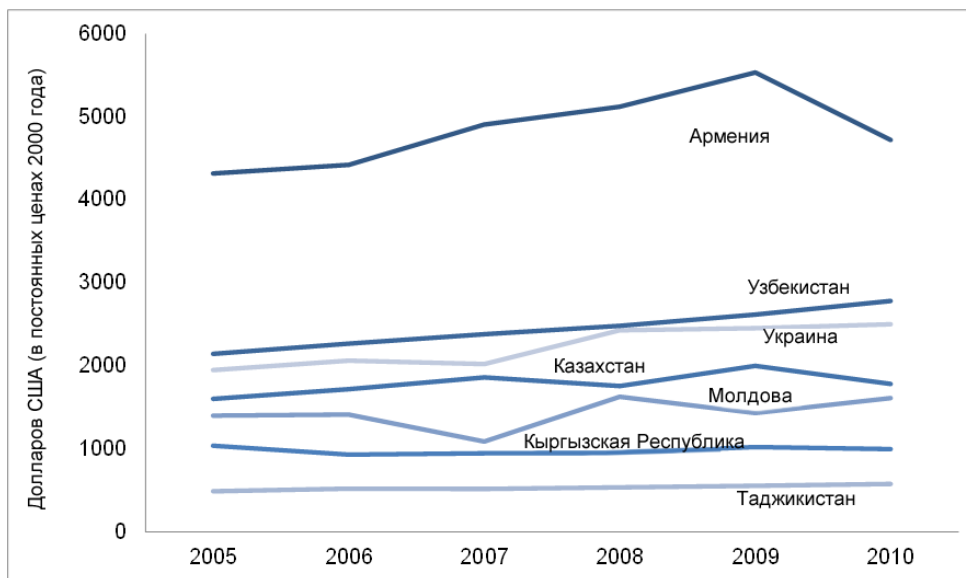
Сельское хозяйство страны испытывает целый ряд проблем, в числе которых низкая производительность труда, недостаточный уровень развития инфраструктуры и несоответствие международным стандартам.

*По-прежнему низкая производительность труда в сельском хозяйстве по сравнению с другими странами*

Из-за ограниченной площади земельных участков, невозможности закупать качественные семена и отсутствия севооборота производительность труда в сельском хозяйстве остается достаточно низкой по сравнению с другими странами. По данному показателю, который составляет лишь 7% от среднего значения по ОЭСР, Кыргызская Республика в 2-3 раза отстает от других стран СНГ за исключением Таджикистана (Рисунок 1.3). Аграрная реформа после распада Советского Союза привела к раздроблению сельскохозяйственных земель и образованию большого числа малых крестьянских (фермерских) хозяйств, которые не имеют финансовых возможностей для закупки сельхозтехники.

С точки зрения занятости сельское хозяйство всегда играло роль своеобразного буфера: из-за ограниченных возможностей экономии от масштаба производства и нехватки техники процессы сельскохозяйственного производства стали более трудоемкими, что отчасти компенсировало рост числа работников сельского хозяйства после приватизации.

Рисунок 1.3 **Производительность труда в сельском хозяйстве некоторых стран Евразии**



Источник: World Bank (2013b).

### *Недостаточный уровень развития инфраструктуры*

Сельское хозяйство в Кыргызской Республике характеризуется ограниченной инфраструктурой. Складское хозяйство еще только формируется. В 2007 году вместимость всех складов составила 195 тыс. м<sup>3</sup> на приблизительно 175 400 тонн продукции, что соответствует 10% годового объема одного только зерна (АСС, 2007). Помимо этого, на складах зачастую отсутствует холодильное и сушильное оборудование.

### *Несоответствие качества сельскохозяйственной продукции международным стандартам*

Качество сельскохозяйственной продукции в Кыргызской Республике повысилось, однако все еще не соответствует международным стандартам<sup>2</sup>. В 2009 году сертификацию соответствия стандартам ISO прошли 16,22% зарегистрированных организаций в Кыргызской Республике, что на 14,7% больше, чем в 2005 году (World Bank, 2010). По состоянию на февраль 2012 года

доля организаций, подтвердивших свое соответствие международным стандартам, составляла 44%<sup>3</sup>.

Сертификация по стандартам ISO (ISO 22000 – стандарт управления безопасностью пищевых продуктов) – довольно дорогостоящая, особенно для мелких сельхозпроизводителей, процедура, которая не всегда оправдывает затраты. Так, сельхозпроизводители зачастую продают продукцию потребителю напрямую на местных рынках в своем районе или округе.

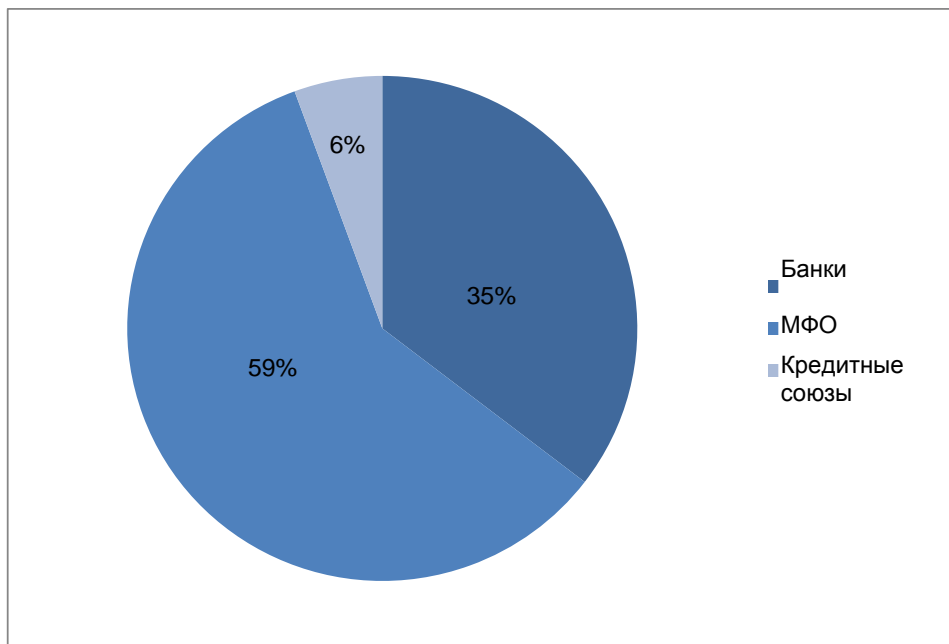
### **Ограниченный доступ к банковскому кредитованию – основное препятствие для повышения конкурентоспособности сельхозпроизводителей**

Улучшение доступа к финансированию позволит решить многие проблемы сельского хозяйства. Располагая финансовыми ресурсами, предприятия смогут вкладывать средства в развитие человеческого капитала, покрывать свои текущие расходы и повышать качество производимой продукции. Тем не менее, доступность к банковскому кредитованию, одному из основных источников финансирования, остается ограниченной.

### ***Микрофинансовые организации – основной внешний источник финансирования в сельском хозяйстве***

К внешним источникам финансирования сельского хозяйства в Кыргызской Республике относятся банки, микрофинансовые организации и кредитные союзы (Рисунок 1.4). Кроме того, организации иногда прибегают к реинвестированию прибыли, займам у родственников и друзей, а также денежным переводам. В ходе опроса представителей частного сектора, проведенного ОЭСР, 79% респондентов заявили, что финансируют оборотный капитал из личных сбережений.

Рисунок 1.4. **Источники внешнего финансирования сельского хозяйства в Кыргызской Республике, конец 2011 года**



Источник: Национальный банк Кыргызской Республики.

На долю **микрофинансовых организаций** приходится более половины всех сельскохозяйственных займов в Кыргызской Республике. По состоянию на июнь 2013 года в стране было зарегистрировано 470 юридических лиц, занимающихся микрофинансированием. Среди них фактически работают около 100, включая учрежденные международными донорами некоммерческие организации «FINCA», «Бай-Тушум»<sup>4</sup> и «Компаньон», которые являются лидерами на рынке микрофинансирования<sup>5</sup>.

Несмотря на то что услуги каждой организации ориентированы на определенную группу лиц, микрокредиты, как правило, выдаются микропредприятиям, мелким крестьянским (фермерским) хозяйствам и женщинам, занимающимся предпринимательской деятельностью. При этом микрофинансовые организации не используют официальное определение МСП<sup>6</sup>, а устанавливают собственные целевые группы и ограничения по размеру займа.

Общая сумма кредитов, выданных сельскохозяйственным предприятиям микрофинансовыми организациями, составила в первой половине 2012 года 7,31млн сомов, что на 2,95 млн сомов больше, чем в 2010 году. Проценты по кредитам в 2010-2012 годах колебались в пределах 34% - 38% (или 25%-29% в

реальном выражении<sup>7)</sup>, а это превышает ставки в банковском секторе практически вдвое.

Тем не менее, МФО остаются одним из немногих доступных источников финансирования для развития предприятий в сельской местности, так как не требуют значительной суммы обеспечения. Так, максимальный размер необеспеченных и обеспеченных индивидуальных займов, выдаваемых микрофинансовой организацией «Компаньон», составляет 3 000 долларов США и 31 200 долларов США соответственно<sup>8)</sup>. На практике средний размер займа в июле 2013 года составил 708 долларов США, что может означать следующее: i) среди клиентов банка не так много малых и средних предприятий, желающих использовать заемные средства, или ii) даже если среди клиентов банка и есть малые и средние предприятия, они склонны брать небольшие займы, не требующие обеспечения. Большая популярность микрокредитов наряду с высокими процентными ставками зачастую приводила к образованию чрезмерной задолженности со стороны заемщиков, плохо осведомленных об условиях погашения. Согласно последним исследованиям Микрофинансового центра, доля заемщиков, взявших кредиты одновременно в нескольких финансовых учреждениях, составила 32% в 2011 году (MFC, 2011b)<sup>9)</sup>.

Еще один источник микрозаймов для мелких крестьянских (фермерских) хозяйств - **кредитные союзы**. Они учреждаются как кооперативы со специальной лицензией на предоставление кредитов своим членам, а их деятельность контролирует Финансовая компания по поддержке и развитию кредитных союзов. В 2011 году на их долю приходилось 6% всех сельскохозяйственных кредитов. По состоянию на июль 2013 года в стране был зарегистрирован 161 кредитный союз, 12 из них имеют право принимать депозиты от своих членов. Привлечение депозитов будет способствовать росту кредитных союзов, а следовательно, упростит доступ к международным фондам и позволит эффективнее конкурировать с МФО. Несмотря на снижение доли просроченных кредитов (51% в 2008 году), этот показатель остается высоким.

Усиление кредитных союзов является важным направлением поддержки сельского хозяйства. На сегодняшний день развитие кооперативов и оказываемых ими услуг входит в цели ряда инициатив, реализуемых в Кыргызской Республике различными донорами, в том числе Японским агентством по международному сотрудничеству (ЯАМС), которое стремится укрепить сельские кооперативы и изменить их специализацию, переместив акцент с производства товаров на оказание услуг и торговлю.

### ***Нежелание банков кредитовать сельское хозяйство, несмотря на некоторый прогресс в этом направлении***

В Кыргызской Республике работает 23 коммерческих банка. После «революции тюльпанов» в 2005 году банковское кредитование сельского хозяйства в процентном отношении к ВВП выросло втрое по сравнению с 2007 годом. Если в январе 2007 года общая сумма сельскохозяйственных займов составляла 2 056 млрд сомов, то в январе 2013 года сельхозпроизводители

получили уже 6 027 млрд сомов (NBK, 2013). В отношении к ВВП доля банковских займов сельскому хозяйству увеличилась с 0,3% в 2007 году до 1,8% годом после, а затем медленно уменьшалась до 1,4% в 2011 году.

Принимая во внимание потенциал развития и долю отрасли в ВВП, сельское хозяйство в Кыргызской Республике получает недостаточно финансирования по сравнению со странами, состоящими в ОЭСР (Таблица 1.3). Доля сельскохозяйственных займов в общем объеме банковского кредитования ниже, чем вклад отрасли в ВВП Кыргызской Республики. Подобная ситуация наблюдается и в других странах Евразии, в частности в Украине и Казахстане. В таких странах ОЭСР, как Франция и Германия, данный показатель вдвое выше.

**Таблица 1.3. Банковское кредитование сельского хозяйства по сравнению с долей отрасли в ВВП**

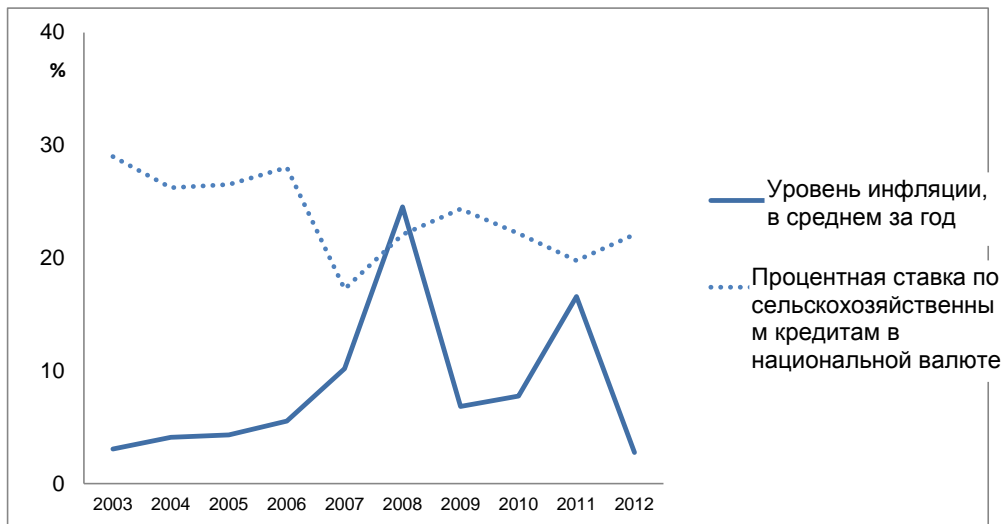
	<b>Кыргызская Республика</b>	<b>Украина</b>	<b>Казахстан</b>	<b>Германия</b>	<b>Франция</b>
<b>Сельскохозяйственные кредиты, % общего объема кредитования</b>	15%	6%	2,95%	2%	3,5%
<b>Сельское хозяйство, % ВВП</b>	20%	9%	4,10%	1%	2%
<b>Соотношение</b>	<b>0,7</b>	<b>0,7</b>	<b>0,7</b>	<b>2,0</b>	<b>1,7</b>

Источник: World Bank (2013), The National Bank of the Kyrgyz Republic (2013), Deutsche Bundesbank (2013), Banque de France (2013), OECD (2012).

Как правило, процентные ставки по банковским кредитам колеблются в пределах 18% - 24%, что не сильно отличается от других отраслей экономики, но значительно выше, чем в развитых странах. Учитывая уровень инфляции, который за последнее десятилетие составил 8,6%, реальные процентные ставки составляли более 20% до 2007 года и в среднем 15% после. Процентные ставки падали в 2008 и 2011 годах, когда инфляция подскочила вследствие политической нестабильности в стране (Рисунок 1.5).



Рисунок 1.5. **Процентные ставки по банковским кредитам и уровень инфляции (%)**



Источник: Национальный банк Кыргызской Республики, МВФ

Правительство Кыргызской Республики оказывает содействие развитию сельского хозяйства, субсидируя процентные ставки по кредитам для сельскохозяйственных предприятий. В 2011 и 2012 годах были реализованы государственные программы «Доступные кредиты фермерам» и «Доступные кредиты фермерам - 2» соответственно. Два банка, участвовавшие в данных программах, а именно ОАО «Айыл Банк» и ОАО «РСК-Банк», предоставляли сельхозпроизводителям займы под 9% и 7% годовых соответственно. В 2013 году при участии пяти местных банков реализуется аналогичная программа «Финансирование сельского хозяйства», в рамках которой процентная ставка по кредитам составляет 10%.

### **Отсутствие обеспечения - одна из причин ограниченного доступа к банковскому кредитованию**

Банки неохотно выдают займы сельхозпроизводителям из-за многочисленных рисков, связанных с сельским хозяйством (Таблица 1.4). Сельское хозяйство считается рискованным видом деятельности по причине сезонности, подверженности влиянию внешних факторов и зависимости от международной обстановки. Помимо этого, многие сельхозформирования невелики и рассредоточены в сельской местности, что вызывает риски, обусловленные их небольшим размером (структурные риски): информационная асимметрия, высокие операционные издержки, серьезные предпринимательские риски (Таблица 1.4).

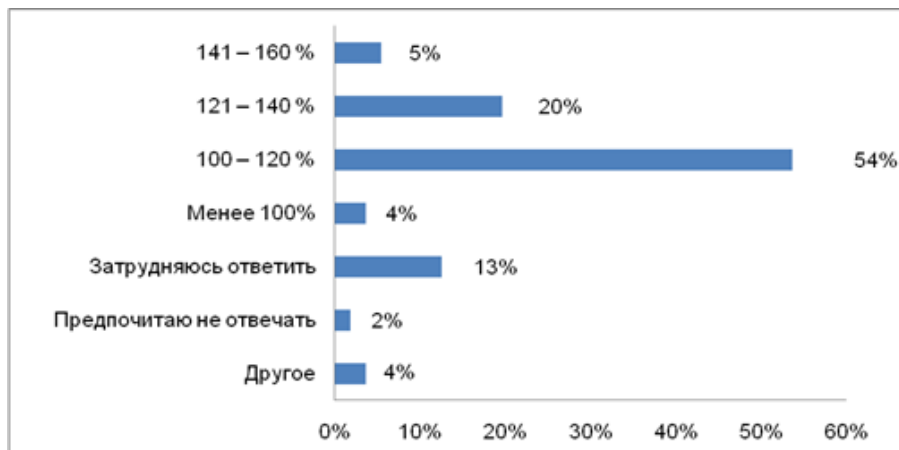
Таблица 1.4. **Основные риски, связанные с кредитованием сельскохозяйственных МСП с банковской точки зрения**

<b>Сельскохозяйственные риски</b>	<b>Структурные риски (связанные с небольшим размером)</b>
<p><b>Сезонность</b> означает различное предложение сельскохозяйственной продукции в период нехватки и избытка сельхозтоваров на рынке, что ведет к колебанию цен, в то время как операционные расходы, капиталовложения и другие финансовые потребности имеют место в течение всего года.</p> <p><b>Средства для снижения риска:</b> форвардные контракты</p> <p>К <b>внешним факторам</b> относятся погодные условия, нашествия вредителей и заболевания, которые могут оказать краткосрочное существенное воздействие на количество и качество сельскохозяйственной продукции.</p> <p><b>Средства для снижения риска:</b> страхование на случай плохих погодных условий</p> <p><b>Восприимчивость к международной обстановке</b> предполагает зависимость от международных цен на сырьевые товары и политических факторов (например, закрытие границ для экспорта).</p> <p><b>Средства для снижения риска:</b> страхование от политических факторов</p>	<p><b>Информационная асимметрия</b> означает ситуацию, при которой одна сторона сделки, как правило, мелкий сельхозпроизводитель, обладает более полной или точной информацией, нежели другая сторона (банк или финансовое учреждение). Это является следствием непрозрачных методов ведения бухгалтерского учета у мелких сельхозпроизводителей.</p> <p><b>Средства для снижения риска:</b> Бюро кредитных историй</p> <p><b>Высокие операционные издержки</b>, связанные с предоставлением относительно небольшого займа, а также географической удаленностью.</p> <p><b>Средства для снижения риска:</b> стандартизированные продукты</p> <p>К <b>высоким предпринимательским рискам</b> относится ограниченная конкуренция, навыки руководства и финансовая грамотность мелких сельхозпроизводителей.</p> <p><b>Средства для снижения риска:</b> обучение</p>

Источник: компиляция результатов исследования ОЭСР

Чтобы застраховать кредитора от подобных рисков, заемщики, в том числе сельхозпроизводители, вынуждены предоставлять обеспечение<sup>10</sup>. В ходе вышеуказанного опроса 54% сельхозпроизводителей заявили, что должны были предоставить обеспечение в размере 100-120% от суммы займа (требования к размеру залогового обеспечения, установленные на законодательном уровне), а 25% респондентов сообщили, что в их случае размер обеспечения превышал 120% (Рисунок 1.7). Однако данные показатели справедливы лишь в отношении тех фирм, которые смогли получить заем.

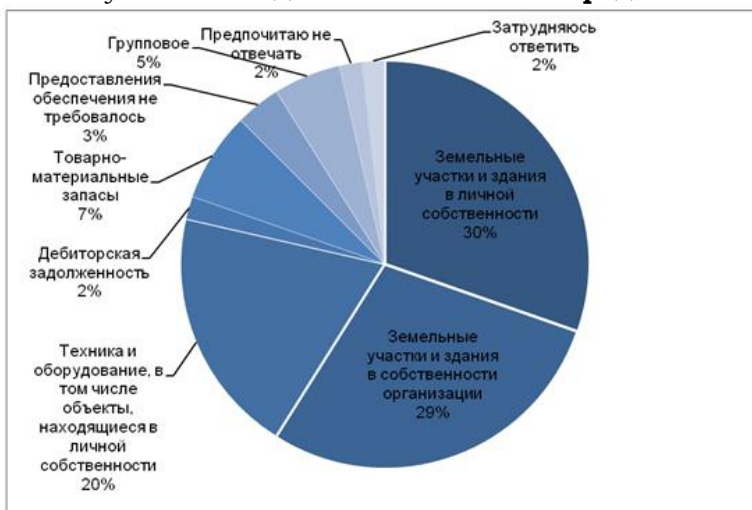
Рисунок 1.7. Сумма залогового обеспечения (% суммы кредита)



Источник: Опрос представителей частного сектора, проведенный ОЭСР

Как правило, кыргызские банки требуют передачи в залог недвижимости (зданий, строений, квартир и оборудования), так как она считается наиболее надежным видом обеспечения. В ходе опроса представителей частного сектора, проведенного ОЭСР, 58% из 56 сельхозпроизводителей, имевших займы на момент проведения опроса, заявили, что обременяли землю или здания залогом. Большинство сельскохозяйственных предприятий неспособно предоставить обеспечение и, следовательно, получить кредит в банке из-за недостаточной рыночной стоимости своего имущества (земельные участки и здания), расположенного в сельской местности (MFC, 2011a).

Рисунок 1.8. Виды обеспечения по кредитам



Источник: Опрос представителей частного сектора, проведенный ОЭСР.

## **Блок 1.1. Текущие инициативы в Кыргызской Республике, направленные на повышение доступности банковских кредитов**

С целью решить проблему отсутствия подходящего обеспечения Кыргызская Республика в последние годы разработала ряд инструментов, активизировавших банковское кредитование сельского хозяйства:

Для покупки сельхозтехники и оборудования широко используется **лизинг**. Этот сегмент довольно быстро растет, несмотря на то что в настоящее время он занимает незначительную долю в банковском кредитном портфеле. За последние 5 лет лизинговая деятельность расширилась в пять раз, составив 7,7 млн долларов США в 2012 году. Тем не менее, данный инструмент находится еще на начальном этапе развития. Так, в 2012 году лизинговые соглашения представляли лишь 9,5% кредитного портфеля ОАО «Айыл-Банк», на долю которого пришлось 92% всех лизинговых сделок (Union of Banks of Kyrgyzstan 2013). Таким образом, существует возможность дальнейшего роста лизинговой активности.

В 2011 году при поддержке Программы территориального развития, реализуемой Агентством США по международному развитию, были введены **системы кредитных гарантий**. В настоящее время они успешно функционируют в городах Кара-Балта, Джалал-Абад, Каракол и Ош, а также в селе Сарай и финансируются за счет средств муниципального бюджета. В августе 2013 года в Кыргызской Республике был принят новый закон «О гарантийных фондах». Гарантийные фонды ориентированы на различные отрасли региональной экономики, предоставляя гарантии сельскохозяйственным и перерабатывающим предприятиям, текстильным фабрикам и туристическим фирмам. Предлагаемые гарантии покрывают до 30% займа, следовательно, кредиторы несут риск по оставшимся 70%.

**Контрактное финансирование** осуществляется в рамках Программы территориального развития Агентства США по международному развитию совместно с Союзом банков Кыргызстана<sup>11</sup>. У данного инструмента кредитования есть все возможности для дальнейшего развития, так как он подходит для любой отрасли экономики.

Источник: Рабочая группа ОЭСР по вопросам доступа к финансированию, 2013 год.

## **Возможность повышения доступности заемных средств за счет финансирования цепочки снабжения**

Финансирование цепочки снабжения позволяет сельхозпроизводителям получить кредитные средства, воспользовавшись сильными сторонами сельскохозяйственной цепочки снабжения и отношениями с ее участниками. Это может быть особенно полезно для мелких сельхозпроизводителей, которым сложно подтвердить свою платежеспособность или предоставить обеспечение.

## **Финансирование цепочки снабжения как способ улучшения доступа сельхозпроизводителей к капиталу**

Финансирование цепочки снабжения предполагает, что одна из сторон помогает своим поставщикам получить финансирование на более выгодных условиях, чем если бы они предоставили кредитору дополнительные гарантии в виде финансовых активов или материальных ресурсов, например дебиторскую задолженность по договорам или товарно-материальные запасы. Преимущества финансирования цепочки снабжения ощущаются, прежде всего, в сельском хозяйстве, где у предприятий нет традиционного обеспечения, например недвижимости. Вместо этого они могут использовать свою продукцию.

Одной из главных особенностей данной разновидности финансирования является ее гибкость и применимость к конкретным условиям любой цепочки снабжения или фирмы. Таким образом, нефинансовые учреждения, в частности торговые фирмы, поставщики средств производства, логистические компании и перерабатывающие предприятия, тоже играют важную роль, способствуя предоставлению краткосрочного финансирования сельхозпроизводителям на особых условиях.

При финансировании цепочки снабжения используются различные инструменты, которые можно разделить на две основные группы (FAO, 2009b):

- **Кредитование под залог финансовых активов** предполагает использование таких инструментов, как финансирование поставщиков, факторинг и форфетирование. Преимущества этой группы заключаются в оптимизации движения денежных средств, что упрощает финансовое планирование и позволяет сельхозпроизводителю сосредоточиться на производственной деятельности и сбыте продукции, а не на взыскании дебиторской задолженности. Так, факторинг обеспечивает незамедлительное получение производителем оплаты за реализованные товары посредством продажи счета-фактуры третьей стороне - финансовой организации (фактору), которая взыскивает задолженность.
- **Кредитование под залог материальных активов** предусматривает применение таких инструментов, как складские расписки и договоры РЕПО. Эта группа, предполагающая обременение товарных запасов и физических активов, дает сельхозпроизводителям возможность получить заем в случае отсутствия у них традиционного обеспечения в виде основных средств. Так, по договорам РЕПО покупатель получает бумаги на товарные запасы, выступающие в роли обеспечения, а продавец обязан их в дальнейшем выкупить. Таким образом, продавец обеспечивает «заем» своими активами.

Некоторые основные инструменты финансирования цепочки снабжения уже реализованы в Кыргызской Республике в рамках пилотных проектов (например, контрактное финансирование) или полностью закреплены на

законодательном уровне (например, лизинг) благодаря содействию Агентства США по международному сотрудничеству, Всемирного банка и других организаций-доноров (см. Блок 1.1). Возможность введения финансирования под залог складских расписок какое-то время рассматривалась правительством и организациями-донорами, но формально так и не была реализована. Настоящее руководство призвано заполнить данный пробел, предложив властям рекомендации по созданию общих условий для развития различных инструментов финансирования цепочки снабжения, в частности товарных кредитов и займов под залог складских расписок.

Финансирование под залог складских расписок представляет собой еще один шаг на пути к улучшению доступа к финансированию оборотного капитала и стабилизации цен на сельскохозяйственную продукцию. Чтобы решить все проблемы, связанные со сложностью получения кредитных средств, потребуется одновременно с этим или какое-то время спустя разработать и другие инструменты, в частности страховые продукты и форвардные контракты.

### ***Согласованность товарных кредитов и складских расписок с существующими инструментами финансирования, а также возможное содействие усилению интеграции и повышению качества в сельском хозяйстве***

Финансирование под залог складских расписок является одним из инструментов финансирования цепочки снабжения, который позволяет использовать товарно-материальные ценности, например сельскохозяйственную продукцию или продукты питания, в качестве обеспечения. Несмотря на наличие ряда других механизмов, способных улучшить ситуацию с финансированием сельхозпроизводителей, например кредитных союзов и гарантийных фондов, финансирование под залог складских расписок сейчас особенно актуально для Кыргызской Республики по следующим причинам:

- i. **Финансирование под залог складских расписок дает сельхозпроизводителям многочисленные преимущества.** Используя продукцию в качестве обеспечения по кредиту, сельхозпроизводители получают необходимые средства, чтобы подготовиться к следующему сезону. В то же время это позволяет им продавать продукцию тогда, когда они пожелают, что укрепляет их способность самостоятельно устанавливать цену. Товарные кредиты могут оказаться особенно полезными в условиях переходной экономики, где вслед за либерализацией рынка торговля сельскохозяйственными товарами стала носить сезонный характер и вызвала серьезные колебания цен, зачастую сказывающиеся на доходах сельхозпроизводителей.
- ii. **В настоящее время доноры реализуют ряд инициатив в смежных сферах.** Японское агентство по международному сотрудничеству рассматривает возможность создания совместного с правительством

логистического центра, который будет выделять заинтересованным сторонам складские площади и оказывать другие логистические услуги. Правительство Кыргызской Республики приняло Программу развития сельскохозяйственного кооперативного движения на 2013-2017 годы, направленную на укрепление способности кооперативов осуществлять торговые операции и оказывать услуги по сбыту продукции (соответствующие меры реализуются при поддержке ЯАМС). Некоторые банки и финансовые организации выразили заинтересованность в увеличении объемов кредитования сельскохозяйственных предприятий с использованием инновационных инструментов, учитывающих характерные потребности отрасли.

- iii. **Помимо улучшения доступа к капиталу, финансирование под залог складских расписок оказывает косвенное положительное воздействие на сельское хозяйство в целом.** Распространение товарных кредитов будет способствовать усилению интеграции и координации во всей производственно-сбытовой цепочке, что соответствует интересам ее участников (сельхозпроизводителей, торговых компаний, поставщиков сырья, инвесторов в складское хозяйство и перерабатывающих предприятий). Кроме того, это позволит повысить качество сельскохозяйственной продукции и еще больше укрепить кооперативы и их способность к совместным действиям. Дальнейшее развитие системы финансирования под залог складских расписок создаст плацдарм для внедрения других институциональных инноваций, таких как сортировка продукции, привлечение подрядчиков и биржевая торговля. В долгосрочной перспективе товарные кредиты могут смягчить колебания цен.

Финансирование под залог складских расписок сопряжено с некоторыми рисками, например с угрозой спекуляции и мошенничества, которую необходимо иметь в виду. В следующих разделах подробно рассказывается о том, как другим странам удалось справиться с этими рисками.

В настоящем руководстве описываются меры, которые обеспечат успешное распространение товарных кредитов и складских расписок в Кыргызской Республике. Финансирование под залог складских расписок рассматривается как отдельная разновидность товарных кредитов, при которой товары хранятся на складе, а складская расписка используется в качестве обеспечения по кредиту.

- 
- <sup>1</sup> Согласно Национальному статистическому комитету, в стране выделяются следующие виды субъектов сельскохозяйственной деятельности: крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели; личные подсобные хозяйства граждан; государственные и коллективные хозяйства
  - <sup>2</sup> Стандарты на пищевые продукты установлены национальными законами «О санитарно-эпидемиологической безопасности населения» (2003 год) и «О ветеринарии» (2003 год)
  - <sup>3</sup> Концепция развития национальной инфраструктуры качества в Кыргызской Республике <http://www.gov.kg/?p=3070>
  - <sup>4</sup> Став банком в 4 квартале 2014 года, «Бай-Тушум» продолжает обслуживать микро-, малые и средние предприятия.
  - <sup>5</sup> <http://www.eurasianet.org/node/65527>
  - <sup>6</sup> Согласно официальному определению, принятому в Кыргызской Республике, к МСП относятся предприятия с численностью штата менее 50 человек (малые), 51-200 человек (средние), а также все крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели, занимающиеся сельским хозяйством. Подобное широкое определение обуславливает тот факт, что малые и средние предприятия представляют большинство субъектов сельскохозяйственной деятельности в Кыргызской Республике.
  - <sup>7</sup> Средний уровень инфляции в 2010-2012 годах составил 9% (согласно базе данных МВФ «Перспективы развития мировой экономики»).
  - <sup>8</sup> <http://www.kompanion.kg/index.php?lang=en>
  - <sup>9</sup> В 2012 году в Кыргызской Республике был принят новый закон, предусматривающий ограничение процентной ставки по кредитам в МФО. Цель состоит в том, чтобы защитить заемщиков от чрезмерно высоких ставок. Несмотря на благие намерения, законопроект вызвал озабоченность тем, что это может привести к сокращению суммы выдаваемых микрозаймов и распространению неформального кредитования. В то же время имеются свидетельства того, что в результате снижения процентной ставки в МФО число заемщиков и размер кредитов может увеличиться, повысив доходность для кредиторов. Несмотря на рост операционных затрат в связи с увеличением объемов кредитования, прибыль МФО может вырасти еще больше (World Bank, 2011).
  - <sup>10</sup> Под обеспечением понимается имущество, заложенное или переданное иным образом (например, кредитными учреждениями центральным банкам) в качестве гарантии погашения займов, а также реализуемое (например, кредитными учреждениями центральным банкам) по договорам купли-продажи с обязательством последующего выкупа.
  - <sup>11</sup> <http://focus.kg/news/economic/12209.html>



## ГЛАВА 2:

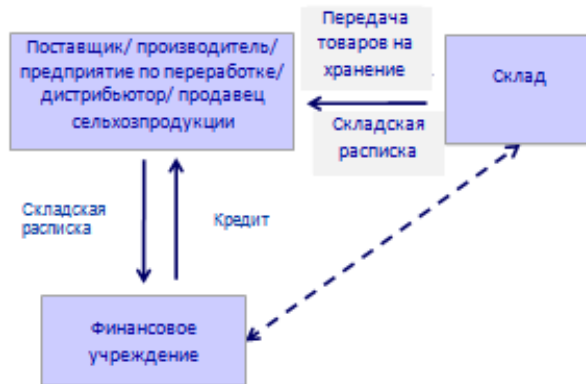
# *МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ТОВАРНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОД ЗАЛОГ СКЛАДСКИХ РАСПИСОК В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ*

Международный опыт показывает, что ряд стран уже оценили преимущества товарных кредитов и финансирования под залог складских расписок. Однако для того чтобы механизм товарного кредитования заработал, необходимо обеспечить наличие определенных аспектов институциональной и политической среды, в частности инфраструктуры, системы страхования, информации о сельскохозяйственной продукции и ценах, а также определенного уровня финансовой грамотности сельхозпроизводителей. В данной главе описываются ключевые факторы успешного внедрения товарных кредитов, выявленные с учетом международного опыта, при этом отдельное внимание уделяется финансированию под залог складских расписок. Кроме того, дается ряд ситуационных исследований, демонстрирующих удачные и неудачные начинания стран в этой сфере, с которыми властям Кыргызской Республики будет полезно ознакомиться.

### **Многочисленные преимущества финансирования под залог складских расписок для сельхозпроизводителей**

Складские расписки являются одним из инструментов финансирования цепочки снабжения, который позволяет использовать товарно-материальные ценности, например сельскохозяйственную продукцию или продовольственные товары, в качестве обеспечения по кредиту. Стандартная схема финансирования под залог складских расписок представлена на Рисунке 2.1.

Рисунок 2.1. **Схема финансирования под залог складских расписок**



Источник: по материалам Yamako (2000), Innovations in Microfinance

В отличие от других инструментов финансирования сельскохозяйственных предприятий развитие товарного кредитования определяет главным образом частный сектор. Дело в том, что товарный кредит, как правило, представляет собой трехстороннюю сделку между банком, заемщиком и оператором склада, при этом последний может быть либо независимой третьей стороной, либо агентом заемщика или банка.

Роль властей заключается в том, чтобы создать необходимые условия, при которых у банков имелись бы стимулы для принятия товарно-материальных ценностей в качестве обеспечения, у складов - для выполнения функций поручителя и взятия на себя ответственности за безопасное хранение предмета залога, а у заемщиков - для исполнения своих договорных обязательств и погашения задолженности.

Товарные кредиты и финансирование под залог складских расписок могут дать сельхозпроизводителям ряд **преимуществ**:

- Во-первых, товарные кредиты позволяют сельхозпроизводителям обременять движимое имущество и товарно-материальные ценности залогом для финансирования оборотного капитала. Таким образом, у них остаются необходимые основные средства, которые можно использовать для обеспечения долгосрочных кредитов, привлекаемых в целях финансирования капиталовложений.
- Во-вторых, они решают проблему сезонности сельского хозяйства и периодического колебания цен, давая сельхозпроизводителям возможность самостоятельно определять время продажи продукции, а

не сбывать ее тогда, когда сельскохозяйственный рынок переполнен и предлагает низкие цены. Таким образом, сельхозпроизводители могут укрепить свои позиции в цепочке снабжения.

Распространение товарных кредитов может способствовать усилению интеграции и сотрудничества во всей производственно-сбытовой цепочке, что соответствует интересам ее участников (сельхозпроизводителей, торговых компаний, поставщиков сырья, инвесторов в складское хозяйство и перерабатывающих предприятий). Дальнейшее развитие системы финансирования под залог складских расписок создаст плацдарм для внедрения других институциональных инноваций, таких как сортировка продукции, привлечение подрядчиков и биржевая торговля. В долгосрочной перспективе товарные кредиты могут смягчить колебания цен.

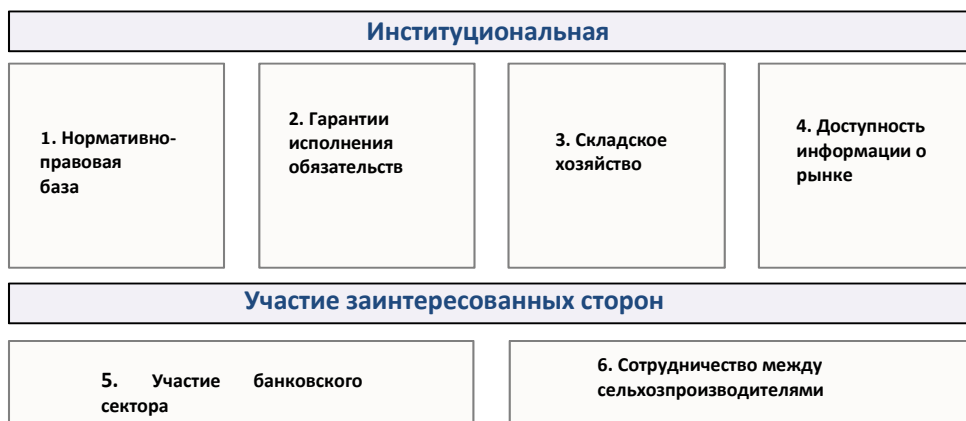
Помимо вышеуказанных преимуществ, существует ряд **рисков**, которые следует учитывать и соответствующим образом предотвращать, чтобы в конечном итоге добиться успеха:

- Спекулятивный характер финансирования под залог складских расписок, обусловлен тем, что сельхозпроизводители могут придерживать свою продукцию до тех пор, пока цены не достигнут пиковых значений. Сельскохозяйственная деятельность сама по себе тоже может считаться спекулятивной, так как сельхозпроизводитель вкладывает капитал в средства производства в надежде, что цена продукции превысит расходы. Таким образом, финансирование под залог складских расписок может дать сельхозпроизводителям дополнительное средство защиты от риска низких цен. В целях недопущения чрезмерной спекуляции требуется обеспечить надлежащее регулирование.
- Порча, гибель и ухудшение качества складированных товаров - все эти риски, как правило, нивелируются рядом гарантий исполнения обязательств, таких как компенсационные фонды и страхование, что будет обсуждаться далее.
- Мошенничество, ненадлежащее обращение с товаром и неплатежеспособность со стороны склада – данные риски наиболее вероятны в странах с высоким уровнем коррупции. Как и в случае с порчей и гибелью товара, этот риск могут снизить различные гарантии исполнения обязательств и наличие системы страхования. Кроме того, понимание механизмов действия потребует от сельхозпроизводителей определенного уровня финансовой грамотности.

## Некоторые необходимые условия для эффективного применения товарных кредитов

Для успешного внедрения товарного кредитования и минимизации сопутствующих рисков необходимо позаботиться о наличии сильной институциональной базы и обеспечить участие заинтересованных сторон (Рисунок 2.2). Под институциональной базой понимаются нормативно-правовые основы, система страхования, гарантии исполнения обязательств, система складов и доступность информации о рынке. Участие заинтересованных сторон предполагает вовлечение банковского сектора и сельхозпроизводителей. Обо всем этом речь пойдет далее.

Рисунок 2.2. **Ключевые факторы успешного внедрения финансирования под залог складских расписок**



Источник: компиляция результатов анализа ОЭСР

### **1. Нормативно-правовая база - гарантия защиты и безопасности сторон**

Для введения *товарных кредитов* необходимо обеспечить наличие законодательной и институциональной базы, которая обеспечит надлежащую защиту кредитора, но в то же время сохранит гибкость и привлекательность данного инструмента для заемщика. В нее входит:

- Закон «О Залог», позволяющий использовать движимое имущество в качестве обеспечения
- Национальный реестр движимого имущества

- Требования к залоговому обеспечению (устанавливаемые Национальным банком)

Что же касается финансирования под залог *складских расписок*, опыт некоторых развивающихся стран, которые пытались создать подобные системы, указывает на то, что для беспрепятственного установления прав собственности складские расписки должны быть признаны на законодательном уровне.

В принципе любой склад может выдать расписку. Однако для официального признания расписок в качестве складских необходимо соблюдение некоторых дополнительных условий, гарантирующих защиту и безопасность сторон. В частности, требуется оформление закладной при перевозке товаров со склада (элемент 2) или наличие специальной лицензии на выдачу складских расписок (элемент 3). При соблюдении этих положений расписка может считаться складской, даже если она выдана владельцем товаров, а не самим складом.

В складских расписках указывается определенная информация, поэтому они могут оформляться как стандартным образом, так и с учетом различных особенностей (приложение 1). Как правило, документ подтверждает право собственности на товары, поэтому при его передаче заемщиком кредитору к последнему переходит и право на товары. В некоторых странах с более развитым товарным рынком складская расписка может иметь приложение, в котором оговаривается возможность ее реализации на товарном рынке.

Выбор того или иного вида расписки зависит от ситуации на товарном рынке в каждой конкретной стране. Таким образом, развивающимся рынкам рекомендуется начать с более простых форм и постепенно по мере расширения и совершенствования системы перейти к более сложным (USAID, 2007).

В расписке склад может указать любые не противоречащие национальному законодательству условия. Так, внесудебный порядок обращения взыскания является эффективным средством, дающим банкам возможность быстро получить доступ к имуществу при минимальных затратах. В случае банкротства или непогашения займа это позволяет урегулировать спор к взаимному удовлетворению сторон без судебного вмешательства, надзора или утверждения. Данный метод уже использовался в Казахстане в отношении зерновых расписок и в Бразилии применительно к финансированию под залог оборотных расписок (Блок 2.2).

К дополнительным средствам защиты от рисков третьих лиц относится реестр движимого имущества и установление очередности удовлетворения требований в случае неисполнения заемщиком кредитных обязательств. Реестр движимого имущества, как правило, используется для регистрации товарно-материальных ценностей и складских расписок. Регистрация прав позволяет кредиторам проверить, в чьей собственности находится предоставляемое в качестве залогового обеспечения имущество, а это, в свою очередь, способствует повышению кредитоспособности его владельца (OECD, 2006). Например, в Таиланде сельхозпроизводители, обладающие правом собственности на землю, могли получить заем в банке или другом кредитном учреждении наполовину или в пять раз больше, чем сельхозпроизводители, работающие на такой же по площади земле,

но не имеющие на нее права собственности. Такая поддержка оказалась особенно полезной для предпринимателей и микропредприятий в городских районах.

### **Блок 2.2. Внесудебное урегулирование споров - основной стимул для покупателей товарных аграрных свидетельств в Бразилии**

Товарное аграрное свидетельство, или CPR (Cedula de Produto Rural) - это долговая расписка, выдаваемая сельхозпроизводителями, объединениями сельхозпроизводителей и кооперативами в целях получения средств на финансирование производственной деятельности. Наиболее важной особенностью **товарных аграрных свидетельств** является закрепленная на законодательном уровне возможность внесудебного урегулирования споров, что означает быстрое обращение взыскания на предмет залога в случае неисполнения или нарушения контракта эмитентом. Данная черта является основным стимулом для покупки таких свидетельств, так как это снижает риск недобросовестного поведения и ускоряет процесс взыскания по кредиту в случае необходимости.

В настоящее время на рынке существует три вида свидетельств - физические, финансовые и индексированные с учетом фьючерсной цены. Физические товарные аграрные свидетельства являются аналогом форвардных контрактов: производитель получает денежные средства после оформления и продажи долговой расписки в отношении своей продукции и обязан поставить согласованный объем продукции в определенное место в будущем. Финансовые свидетельства не требуют физической поставки продукции, а погашаются денежными средствами. Погашение индексированных свидетельств производится с учетом справочной цены на внутреннем или внешнем рынке фьючерсов. В данном случае количество продукции, указанное в расписке, умножается на согласованную справочную цену, действующую на момент погашения.

Из опыта Бразилии можно вынести несколько уроков. Изначально товарные аграрные свидетельства не удовлетворяли потребностей всех сторон, что вызвало необходимость в формировании на динамичном рынке такого инструмента, который отвечал бы интересам каждого. Кроме того, данные свидетельства были не так привлекательны для сельхозпроизводителей, так как предусматривали фиксацию цен. В этой связи с ростом цен на сельскохозяйственную продукцию возникали случаи, когда контракты нарушались, особенно это касается физических товарных аграрных свидетельств.

Источник: World Bank (2005).

## **2. Необходимость в надежном складском хозяйстве**

Складское хозяйство имеет большое значение для успешного использования складских расписок. Данный инструмент финансирования предполагает, что товары остаются под ответственностью оператора склада в течение всего времени, пока они обременены залогом.

Чтобы обеспечить безопасное хранение заложенного имущества в соответствующих условиях до погашения кредита, склады должны соответствовать определенным техническим критериям и регулироваться, как и любая другая сторона кредитного договора. За регулирование операторов складов, состоящее в сертификации, контроле и надзоре за качеством, отвечает специальный орган.

Выбор регулирующего органа зависит от конкретной ситуации в стране. Прежде всего, необходимо, чтобы в своей деятельности он руководствовался принципом объективности. В некоторых случаях рекомендуется, чтобы данные функции выполняло негосударственное учреждение (FAO, 2009b), но в то же время правительство может оказаться единственным институтом, способным обеспечить высокий уровень профессионализма и независимости. Так или иначе, при создании такого органа особенно пристальное внимание следует уделить системе внутреннего управления, механизмам осуществления контроля за его деятельностью и обеспечению прозрачности его работы.

Регулирующие органы выполняют следующие основные функции (по материалам FAO, 2009c):

- Организация и осуществление процесса лицензирования на основе технических и финансовых критериев;
- Ведение государственного реестра складов общего пользования;
- Контроль финансовых, рабочих и технических условий складов общего пользования, а также качества и количества хранящихся товаров в рамках регулярных проверок;
- Решение конфликтных ситуаций между операторами складов, лицами, передавшими товары на хранение, и финансовыми учреждениями.

Для приведения складского хозяйства в соответствие со стандартами, разработанными регулирующим органом, потребуются значительные капиталовложения. В этой связи важно привлечь частных инвесторов и других сторон, заинтересованных в развитии складского хозяйства.

### **Блок 2.3. Введение добровольных технических стандартов в Хорватии на основании закона «О хранении и складировании»**

Закон «О хранении и складировании» был принят в июле 2009 года и означал введение в оборот складских расписок, начало процесса сертификации складов и создание компенсационного фонда. Он предусматривал использование складских расписок в качестве гарантийных документов, выдаваемых оператором склада, который должен быть зарегистрирован в Реестре аккредитованных складских операторов. Расписка устанавливает право собственности на зерно или иную продукцию, находящуюся на складе, а также предусматривает обязательство оператора склада выдать соответствующий товар владельцу складской расписки. За счет средств государственного бюджета в размере около 3 млн долларов США и взносов от аккредитованных складских операторов (1,65 долларов США за каждую тонну емкости склада в первый год и 0,35 долларов США за тонну в каждый последующий год) был сформирован компенсационный фонд.

Однако на сегодняшний день данная система еще не полностью отлажена. Это связано с тем, что в нее не вступили крупные склады, которые не прошли процедуру сертификации. По закону участие в системе носит добровольный, а не обязательный характер. Еще одной причиной явился недостаточный контроль со стороны Министерства сельского хозяйства.

Источник: интервью с экспертом Давором Хожнеком, отдел организации сделок, представитель «Hussar&Co, NY» в Хорватии

Стоимость хранения и ожидаемый уровень цен является основным фактором, определяющим, воспользуется ли сельхозпроизводитель услугами склада. Продукция сдается на хранение в надежде на то, что цены на нее вырастут. Ожидаемый рост цен должен превышать сумму, потраченную на хранение товаров. Так, в Кении услуги по хранению сельскохозяйственной продукции были недоступны мелким крестьянским (фермерским) хозяйствам и малым предприятиям из-за некоторых правовых сложностей и скрытых издержек, включенных в банковские кредитные продукты (Блок 2.4). В этой связи решающим фактором, влияющим на востребованность финансового продукта, является его прозрачность.

Стандарты качества и классы продукции (в случае зерна) необходимы для ведения торговли и способствуют эффективной эксплуатации складских мощностей. Они позволяют гарантировать, что хранящиеся товары соответствуют по качеству тем, что были переданы на склад. Во многих странах, где сортировка по классам еще не развита, хранение отдельных партий товаров производится с сохранением их идентификационных признаков, а это означает, что аналогичная продукция не смешивается. В плане хранения и сопутствующих затрат это менее эффективно, чем сортировка.

Сортировка продукции по качеству является важным фактором, позволяющим ссыпать товары одного класса. Однако это налагает на сельхозпроизводителей некоторые ограничения, которые могут быть обременительными в краткосрочной



перспективе, но благотворными в будущем, приведя в конечном счете к повышению качества продукции и расширению экспортных возможностей. Например, в Кении мелкие сельхозпроизводители, чтобы избежать проверки качества, предпочитали продавать свою продукцию посредникам (KENFAP, 2011).

**Блок 2.4. Сложности, связанные со сбытом зерна сельхозпроизводителями - основная причина, вызвавшая потребность в реализации инициативы по развитию системы финансирования под залог складских расписок в Кении**

Не так давно в Кении произошел переход от централизованного к либеральному рынку сельскохозяйственной продукции, сопровождавшийся отсутствием прозрачности, недостатком информации о рынке и нехваткой кредитных ресурсов. Потребность в реализации инициативы по развитию системы финансирования под залог складских расписок была вызвана сложностями, которые испытывали сельхозпроизводители при сбыте зерна (главным образом маиса), особенно во время сезонного перенасыщения рынка. Поскольку многие сельхозпроизводители не имеют собственных складских помещений и ограничены в денежном отношении, они были вынуждены продавать продукцию по низким ценам. Это открыло возможности для развития складского хозяйства.

Реализация инициативы по развитию системы финансирования под залог складских расписок началась с осуществления пилотного проекта Национальной федерации сельхозпроизводителей Кении (НАСПК). Целевой группой являлись мелкие сельхозпроизводители, однако из-за недоступности информации и ограниченных возможностей для использования данного инновационного инструмента преимущества проекта оценили 90% крупных и всего лишь 10% мелких сельхозпроизводителей. Дополнительную поддержку оказывали агентства по развитию, объединившие мелких сельхозпроизводителей в группы, которые ссыпали продукцию вместе, расширяя тем самым свои возможности для эффективного использования складских расписок.

Предварительное исследование показало, что дополнительными причинами, по которым складские расписки не получили широкого распространения, стали низкая прибыль для складов из-за значительных операционных издержек и плохо проработанная нормативно-правовая база (в части, касающейся залогового обеспечения, прав собственности, а также единых классов и стандартов). Несмотря на то что банки и страховые компании вновь сосредоточили внимание на сельском хозяйстве и переработке сельхозпродукции, предлагаемые ими продукты и услуги недоступны мелким крестьянским (фермерским) хозяйствам из-за ограничений, предусмотренных условиями предоставления займов, и скрытых издержек, включенных в банковские кредитные продукты.

Источник: KENFAP (2011).

### **3. Обеспечение незыблемости системы за счет гарантирования исполнения обязательств**

Большое значение имеет страхование от банкротства и мошенничества. Как правило, для этого используются гарантии исполнения обязательств в форме аккредитивов или поручительских облигаций. Помимо этого, компенсационный фонд, формируемый на основе коллективных взносов складских операторов, позволяет распределить риск и снизить стоимость кредита для сельхозпроизводителей. Зачастую предусматривается несколько уровней защиты. Например, в Болгарии надежность системы обеспечивается за счет банковских гарантийных писем и компенсационного фонда, что означает двойную защиту прав кредиторов (Блок 2.6).

Компенсационные фонды покрывают не подлежащие страхованию риски (хранение продукции на складе в случае невозможности выполнить взятые заемщиком обязательства) по складским распискам, выдаваемым определенными складами. В отличие от гарантий, конечной целью которых является погашение задолженности, объем рисков, покрываемых компенсационным фондом, значительно шире, поскольку он предусматривает полное возмещение убытков и страхование на случай неплатежеспособности. Компенсационные фонды необходимы там, где операторы складов общего пользования немногочисленны и менее обеспечены в финансовом отношении, что характерно для стран без устоявшейся системы складского хранения общего пользования. Существуют различные мнения насчет доли убытков, которую следует возмещать из средств компенсационного фонда. Принято считать, что во избежание безответственного делового поведения компенсационный фонд должен покрывать менее 80%-90% убытков (FAO, 2009b).

Сбор средств для формирования первоначального капитала компенсационного фонда может оказаться непростой задачей, однако это крайне необходимо для усиления институциональной поддержки системы. ЕБРР выступает за прагматичный подход к созданию фонда за счет взносов нескольких наиболее обеспеченных в финансовом отношении складов. Например, компенсационный фонд в Казахстане был создан 15 крупнейшими зернохранилищами (Блок 2.5).

В странах, где нет очевидных лидеров складского хозяйства, государство может сыграть важную роль, выделив средства на формирование части капитала фонда. Кроме того, банки способны поддержать начинания в этой сфере, например, вовлекая управляющих залогом в процесс отбора и контроля складов независимо от их аккредитации государственным органом (EBRD, 2004). Так, в Болгарии и Сербии государство многое сделало для создания компенсационного фонда: одна страна представила соответствующий заем, а вторая учредила фонд в качестве государственной организации (Блоки 2.6 и 2.7).

Однако малым и средним сельхозпроизводителям страховой продукт может оказаться не по средствам. Таким образом, создание компенсационного фонда является непростой задачей, едва ли решаемой в краткосрочной перспективе.

**Блок 2.5. Введение хлопковых расписок - положительный результат деятельности фонда, гарантирующего исполнение обязательств по зерновым распискам в Казахстане**

АО «КазАгроГарант» - фонд, гарантирующий исполнение обязательств по зерновым распискам, основным акционером которого является АО «Национальный управляющий холдинг «КазАгро». Фонд был создан 15 крупнейшими зернохранилищами и основными заинтересованными сторонами в 2003 году. АО «КазАгроГарант» гарантирует неизменность качественных и количественных показателей зерна на складах хлебоприемных предприятий-участников АО «КазАгроГарант».

С момента создания компании расширились ряды ее участников и выросли квоты гарантирования зерна. Фонд покрывает не менее 80% убытков, что позволяет снизить кредитные риски банков второго уровня и других кредитных учреждений.

Положительным итогом программы стало введение в 2008 году системы гарантирования обязательств по хлопковым распискам на основе соответствующего законодательства.

Источник: <http://www.kazagrogarant.kz/>.

**Блок 2.6. Государственная финансовая поддержка Компенсационного фонда в Болгарии**

В 1998 году с принятием закона «О хранении и торговле зерном» и соответствующих постановлений был введен новый инструмент, призванный улучшить доступ производителей зерна к банковскому коммерческому кредитованию. Закон содержал положения о лицензировании складов общего пользования, учреждении компенсационных фондов, а также об организации и деятельности национальной зерновой службы.

В целях создания первого Компенсационного фонда для лицензированных складов общего пользования правительство предоставило Государственному сельскохозяйственному фонду беспроцентный заем в размере 5 млн. немецких марок (приблизительно 3,4 млн. долларов США).

Главная цель системы финансирования под залог складских расписок заключалась в предоставлении производителям зерна доступа к денежным средствам по разумной цене. В основе системы лежат лицензированные склады общего пользования, имеющие право на выдачу расписок в отношении хранящегося зерна. Складские расписки можно использовать в качестве обеспечения для получения кредитов в коммерческих банках. На практике это позволяет сельхозпроизводителям привлекать заемные средства для финансирования оборотного капитала, не продавая продукцию сразу после сбора урожая.

Источник: OECD (2000); FAO (2009b).

### **Блок 2.7. Развитие финансирования под залог складских расписок благодаря учреждению государственного Компенсационного фонда в Сербии**

Компенсационный фонд в Сербии был создан в 2009 году в качестве государственного учреждения, ответственного за систему складов общего пользования и призванного оказывать поддержку предприятиям АПК, в частности в получении кредита. Результатом его работы стало введение складских расписок, признаваемых Национальным банком Сербии в качестве обеспечения по банковским займам для предприятий АПК.

Компенсационный фонд Сербии отвечает за выделение складов общего пользования под сельскохозяйственную продукцию, определяет условия выдачи лицензий таким складам, а также устанавливает порядок проведения операций со складскими расписками и их обременения. Компенсационный фонд не выдает кредитов напрямую, так как это является функцией банков, которые могут использовать расписки в качестве обеспечения. Вместо этого он оказывает поддержку в получении заемных средств в рамках системы финансирования под залог складских расписок при Министерстве сельского хозяйства.

Роль Компенсационного фонда заключается в предоставлении гарантий по качеству и количеству хранящейся продукции. В случае порчи товара во время хранения на складе, а также при условии, что склад не может выплатить возмещения владельцу товара или это не предусмотрено условиями обязательного страхования и банковской гарантии, убытки покрывает Компенсационный фонд. Таким образом, перерабатывающие предприятия/сельхозпроизводители могут претендовать на замену испорченного товара продукцией, соответствующей по качеству и количеству той, что указана в складской расписке.

Источник: USAID (2013).

В некоторых странах владельцами складов и зернохранилищ являются банки, что может отчасти компенсировать отсутствие страхового механизма. Такая система применяется в случаях, когда нормы права не всегда не обеспечивают необходимую защиту сторон, когда банки не доверяют операторам складов или когда нет соответствующего страхового или компенсационного фонда, который удовлетворял бы требованиям банка. Это повышает надежность складов и позволяет предотвратить мошеннические действия. Подобная система применяется в Колумбии и Турции (Блок 2.8). Однако это возможно лишь в том случае, если банкам разрешено заниматься другими видами деятельности.

#### **Блок 2.8. Участие турецких банков в финансировании отечественных сельхозпроизводителей под залог складских расписок**

В Турции банки традиционно играли важную роль в финансировании экспорта табачной продукции с использованием складских расписок, и многие из них открыли собственные склады для хранения соответствующих товаров.

Тем не менее, на крупном отечественном рынке зерна, который оставался под сильным государственным контролем до конца 90-х годов, финансирование под залог складских расписок было редким явлением. В целях либерализации экономической политики было принято решение создать соответствующий механизм в рамках Проекта по реализации сельскохозяйственных реформ, финансируемого Всемирным банком. Смысл данной инициативы заключался в том, чтобы помочь в осуществлении государственной программы реформирования сельского хозяйства, направленной на существенное сокращение искусственных стимулов и государственных субсидий и их замену такой формой поддержки, которая предусматривала бы поощрение сельхозпроизводителей за повышение продуктивности.

Складские расписки представляли альтернативу дорогостоящей поддержке цен из средств государственного бюджета. Турция разработала грамотные процедуры лицензирования и инспектирования и усилила институциональный потенциал в данной сфере. В феврале 2012 года был принят закон о лицензированных складах.

Отличительной чертой турецкой программы стало то, что особое внимание уделялось товарным биржам. Организованные рынки (многие из которых уже имели складскую инфраструктуру) получили финансовое и техническое содействие в наращивании собственного потенциала и ежедневном использовании складских расписок при заключении сделок. Крупные биржи вкладывали средства в строительство дополнительных складских помещений, которые могли бы участвовать в системе финансирования под залог складских расписок.

Источник: FAO (2009).

#### **4. Снижение риска спекуляции благодаря доступности информации о рынке**

Доступность информации о рынке играет важную роль в обеспечении эффективности рынка. Она имеет большое значение как для кредиторов, которые должны контролировать стоимость заложенного имущества в течение всего срока кредитования, так и для сельхозпроизводителей, которым необходимо знать, когда продавать и передавать товар на хранение.

Распространять информацию о рынке сельскохозяйственной продукции можно через специализированные журналы или бюллетени, кооперативы и административные центры регионов. Удобный способ получения необходимых сведений предусмотрен в Камбодже, где ознакомиться с ценами на сельхозтовары можно в любое время с помощью мобильного телефона.

Сельскохозяйственная сбытовая служба Камбоджи своевременно предоставляет достоверную информацию о рынке, давая представителям производственно-сбытовой цепочки возможность принимать верные решения в отношении производства, сбыта продукции и т. д. и помогая сельхозпроизводителям, торговым компаниям и другим участникам понять и эффективно использовать полученные сведения в целях развития сельского хозяйства, приумножения доходов и обеспечения продовольственной безопасности (Блок 2.9).

#### **Блок 2.9. Оповещение о ценах на сельскохозяйственные товары в Камбодже по SMS**

Сельскохозяйственная сбытовая служба (ССС) Министерства сельского, лесного и рыбного хозяйства (МСАРХ) управляет **Информационной системой сельскохозяйственного рынка Камбоджи (ИССР)**, которая собирает информацию о ключевых товарах по всей стране и распространяет ее в регулярных отчетах, бюллетенях и радиопередачах, а также через Интернет и по SMS.

Система **SMS-оповещения** - это удобная в использовании государственная система, позволяющая сельхозпроизводителям и торговым компаниям в Камбодже ознакомиться с ценами, по которым некоторые виды сельскохозяйственных товаров продаются на крупнейших рынках страны. Эта система управления данными на базе веб-технологий была разработана в 2008 году при поддержке Канадского агентства по международному развитию и в настоящее время относится к ведению Сельскохозяйственной сбытовой службы.

Система SMS-оповещения позволяет передавать и регистрировать оптовые цены на некоторые товары. На данный момент она предоставляет информацию по 21 скоропортящемуся товару (фрукты и овощи), при этом учитывается ситуация на 26 рынках во всех 24 провинциях Камбоджи, а также в муниципалитете Пномпень. Кроме того, система SMS-оповещения сообщает сведения о лицах, заинтересованных в покупке товаров на конкретных рынках. По мере развития системы в нее добавляются новые товары, рынки, а также другая сопутствующая информация, например: разброс цен на различные классы продукции, требования рынка, данные о вредителях и заболеваниях, а также рекомендации по производству, метеосводки и заблаговременные предупреждения различного характера.

При использовании системы следует помнить о таких факторах, как стоимость сотовой связи и SMS-сообщений, возможные сбои в работе, а также ограниченная зона покрытия телефонной связи в некоторых районах. Для ее успешного внедрения требуется проведение регулярных тренингов, которые должны способствовать распространению системы, расширить знания новых и уже существующих пользователей, а также обеспечить контроль качества. Не менее важным в этом отношении представляется налаживание диалога между сельхозпроизводителями и торговыми компаниями в целях укрепления отношений взаимного доверия, а также развитие у сельхозпроизводителей способности действовать согласно

имеющейся информации.



Источник: <http://www.e-agriculture.org/content/exchanging-market-prices-through-sms-cambodia>

Но, не смотря на важность распространения информации о рынке сельхозпродукции, есть и другие факторы, от которых, как показывает международный опыт, в значительной мере зависит успех и эффективность товарного кредитования: например, общая финансовая грамотность всех участников системы. В ряде стран участие в соответствующей программе по повышению финансовой грамотности является обязательным условием предоставления товарного кредита.

## 5. Участие банковского сектора

Участие банковского сектора с самого начала разработки такого инструмента, как финансирование под залог складских расписок, имеет решающее значение для успешной реализации проекта. По мнению ФАО (FAO, 2009), оказываемая донорами поддержка, как правило, заключается в проведении общенациональных реформ, в то время как работе с местными банками, которым требуется помощь в формировании конструктивных подходов, уделяется недостаточно внимания. Важно прийти к консенсусу и найти первоначальных партнеров, которые заинтересуются концепцией и смогут развивать ее далее.

Поскольку данный инструмент финансирования может оказаться довольно сложным, особенно на первых порах, рекомендуется организовать обучение для банковских служащих, которое позволит им выработать более четкое понимание механизма действия и укрепить соответствующие навыки в сфере управления рисками. Помимо этого, необходимо подтолкнуть банки к разработке простых и понятных процедур, в том числе к созданию системы ежедневного мониторинга цен на товары, которые принимаются в качестве обеспечения. Зачастую у банков, участвующих в системе финансирования под залог складских расписок, имеются специальные отделы или подразделения по работе с сельскохозяйственными предприятиями.

**Блок 2.10. Активное участие банков в процессе разработки законодательства, регламентирующего порядок использования складских расписок в Словакии**

Закон Словакии «О складских расписках», принятый в 1998 году, разрабатывался при участии финансовых институтов.

Словакия продемонстрировала пример успешного внедрения складских расписок благодаря хорошо продуманной программе ЕБРР и Сельскохозяйственного банка, в рамках которой была открыта кредитная линия, допускавшая использование данного инструмента. Отсутствие сформировавшегося национального лицензионного и инспекционного органа удалось компенсировать посредством расширения ответственности местных коммерческих банков, которые должны проводить комплексную оценку складов, использующих финансовые ресурсы ЕБРР, а также за счет привлечения аналитических компаний, которым местные банки поручают мониторинг операций.

Возложенные на систему ожидания оправдались не полностью из-за того, что предоставлявшиеся государством льготные займы для сельхозпроизводителей вытеснили коммерческие банки с рынка.

Источник: ФАО (2009b).



## **6. Сотрудничество между сельхозпроизводителями - залог доступности складских помещений и кредитов для мелких (крестьянских) фермерских хозяйств**

Для обеспечения стабильного функционирования модели, основу которой составляют мелкие сельхозпроизводители, важно увеличить объем передаваемых на хранение товаров и снизить себестоимость продукции. Объединение сельхозпроизводителей в группы (или кооперативы) позволит им увеличить объем производимой продукции и разделить расходы на мониторинг.

Кооперативный подход, или целевая модель финансирования групп сельхозпроизводителей, имеет много общих черт с обычным кредитованием под залог складских расписок. Кооператив принимает на хранение продукцию своих членов, формирует из нее один или несколько «запасов» и может продать товары. Необходимо, чтобы все склады были не просто надежными, но и отвечали некоторым дополнительным критериям, в частности единственный вход, крыша из оцинкованного железа и пол должны защитить урожай от порчи. Банки могут выдавать кредиты сельхозпроизводителям, принимая в качестве обеспечения товарные запасы на кооперативном складе. Подобная система финансирования под залог складских расписок введена на Мадагаскаре (Блок 2.11).

### **Блок 2.11. Объединения сельхозпроизводителей - отправная точка для развития системы финансирования под залог складских расписок на Мадагаскаре**

Отправной точкой для развития системы финансирования под залог складских расписок на Мадагаскаре послужили объединения сельхозпроизводителей, выращивающих одну определенную культуру - рис. Принятая модель предусматривает предоставление участникам объединения займов, обеспечением по которым частично служит их доля в общем капитале. Сеть СЕСАМ (Взаимные сельскохозяйственные ссудо-сберегательные кассы) представляет весьма децентрализованную систему с большим числом небольших складов. Большинство из них - не что иное, как помещения в домах участников, где хранится не более 10 тонн риса. По оценкам, сеть может объединять около 7000 таких складов по всей стране. Система небольших домашних складов на Мадагаскаре может использоваться только в отношении риса-сырца. Что касается других культур, необходимо обеспечить их герметичное хранение во избежание порчи товара вредителями.

Процесс получения займа состоит из нескольких этапов. Во-первых, во время уборочной кампании объединение сельхозпроизводителей устанавливает сумму, которую оно готов предоставить под залог передаваемого на склад урожая. Во-вторых, исходя из этой суммы, сельхозпроизводитель подает индивидуальное заявление о выдаче кредита и в случае одобрения сдает продукцию на склад. После этого склад закрывается на два висячих замка, один ключ от которого остается у руководителя секции хранилища, а другой - у местного кредитного инспектора. И наконец, сельхозпроизводитель оформляет кредитный договор и получает заем. Сельхозпроизводитель погашает кредит за 5-10 месяцев с даты его получения, включая проценты, начисляемые по ставке 3% годовых, и лишь затем может вывезти товар со склада.

Пример Мадагаскара показывает, что из-за относительно неликвидного рынка и непрогнозируемых цен лучше использовать системы коммерческого, а не взаимного финансирования под залог складских расписок, так как они дают меньше возможностей для спекуляции и, следовательно, снижают сопутствующие риски и стоимость кредита. Еще одним недостатком модели Мадагаскара является нехватка институциональной структуры, которая осуществляла бы пристальный внутренний мониторинг и контроль и могла бы существенно снизить риски. Отсутствие подобных институтов - нередкое явление для развивающихся стран.

Источник: KENFAP (2011); UNCTAD (2009).

Кооперативная модель финансирования под залог складских расписок обеспечивает доступность складских услуг и способна дать сельхозпроизводителям дополнительные преимущества. Зачастую они чувствуют себя более уверенно, когда сдают урожай в хорошо организованный и благонадежный кооператив, участником которого они являются. Так, 80% сельхозпроизводителей в Кении, которые воспользовались складскими расписками, осуществляют совместное хранение продукции. Это объясняется еще и тем, что в одиночку довольно сложно собрать 10 тонн зерна - пороговое значение для получения складской расписки. Более того, кооперативы способны нанять квалифицированных специалистов по сбыту продукции, которые помогут членам заключить выгодные сделки. Таким образом, кооперативы могут дать дополнительные преимущества своим членам.

### **Возможность выбора из нескольких подходов с различными статьями расходов**

Финансирование под залог складских расписок может быть организовано по-разному. В Таблице 2.1 описаны три основных подхода: контролируемая модель (централизованный подход), целевая модель (децентрализованный подход) и модель, предполагающая заключение договора управления залогом.

Таблица 2.1. **Модели финансирования под залог складских расписок**

Название модели	Описание	Целевая группа	Недостатки
<p><b>Контролируемая модель финансирования под залог складских расписок (централизованный подход)</b></p>	<p>В рамках реализуемых донорами пилотных проектов и инициатив создается <b>нормативно-правовая база</b>, включающая соответствующее законодательство и регулирующий орган. Кроме того, для формирования <b>необходимых условий</b> ведется работа над привлечением заинтересованных сторон. С этой целью организуется соответствующее обучение и принимаются меры, вызывающие потребность в наращивании потенциала. Складские услуги оказываются регулируруемыми частными организациями.</p>	<p>Хозяйствующие субъекты любых размеров</p>	<p>Ограничительная экономическая политика в странах, специализирующихся на производстве зерна.</p>
<p><b>Целевая модель финансирования групп сельхозпроизводителей (децентрализованный подход)</b></p>	<p>Небольшие склады управляются группами сельхозпроизводителей или иногда управляющими залогом, чье вознаграждение субсидируется донорами. <b>Неправительственная организация/ донор</b> контролирует работу склада и предлагает кредиторам финансовые гарантии до 100% суммы займа.</p>	<p>Группы сельхозпроизводителей/ мелких собственников</p>	<p>Непередаваемые складские расписки нельзя использовать в торговых сделках</p> <p>Ограниченный масштаб из-за необходимости в поддержке со стороны</p>
<p><b>Модель, предполагающая заключение договора управления залогом</b></p>	<p><b>Контроль</b> за собственным или арендованным складом заемщика передается <b>управляющему залогом</b>, который выдает складские расписки и должен застраховать свою профессиональную ответственность.</p>	<p>Как правило, используется крупными заемщиками и для финансирования импортных и экспортных сделок</p>	<p>Ограниченное использование мелкими сельхозпроизводителями, малыми торговыми и перерабатывающими предприятиями</p> <p>Крайне ограниченное использование для финансирования торговых операций на внутреннем и региональном рынках</p>

Источник: по материалам Agrifinfacility.com; <http://www.agrifinfacility.org/warehouse-receipt-financing-agriculture-africa>

Организация финансирования по вышеописанным моделям предполагает разные статьи расходов в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Контролируемая модель финансирования под залог складских расписок предусматривает одновременное формирование всех элементов комплексной системы. Основные затраты будут связаны с созданием регулирующего органа и компенсационного фонда в краткосрочной перспективе. В этом случае большое значение придается институциональной среде и способности банковского сектора быстро перенять инновационные формы финансирования. По такому пути пошли Болгария, Польша, Венгрия и США.

Целевая модель финансирования групп сельхозпроизводителей подразумевает развитие товарного кредитования сначала на региональном, а затем на национальном уровне за счет предоставления сельхозпроизводителям стимулов для совместного хранения и сбыта продукции. Большую роль здесь играет способность сельхозпроизводителей организовывать совместную деятельность. Кроме того, успех системы будет во многом зависеть от готовности местных объединений, кооперативов и других форм организации пользоваться инновационными методами финансирования. В первую очередь потребуются обеспечить участие сельхозпроизводителей и банков в разработке системы, а также определить, какие склады будут участвовать в пилотных проектах. На первых порах основные расходы будут связаны с субсидированием стоимости складских услуг. Такая модель применялась на Мадагаскаре и в Малави. В среднесрочной и долгосрочной перспективе данный подход, как и первая рассмотренная модель, предусматривает формирование регулирующих органов и компенсационного фонда.

И наконец, договоры управления залогом заключаются между крупными производителями и управляющими залогом. Все расходы несут частные структуры, а преимуществами данной модели пользуется небольшой круг крупных сельскохозяйственных предприятий.



## ГЛАВА 3:

### *РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКЕ*

В данной главе подробно рассматривается текущее состояние финансирования под залог складских расписок в Кыргызской Республике с учетом шести ключевых факторов успеха, определенных в предыдущем разделе. Помимо этого, предлагаются рекомендации по формированию нормативно-правовой базы для распространения товарных кредитов и развитию финансирования под залог складских расписок в стране.

#### **Возможность улучшения доступа сельхозпроизводителей к заемному капиталу за счет развития финансирования под залог складских расписок в Кыргызской Республике**

В настоящее время сельскохозяйственные МСП обладают ограниченным доступом к финансированию по причине высоких процентных ставок и жестких требований к обеспечению. Если случаи предоставления товарных кредитов встречаются в деловой практике, то финансирование под залог складских расписок пока не развито.

Товарные кредиты и складские расписки помогут решить ряд проблем, с которыми на сегодняшний день сталкиваются сельхозпроизводители в Кыргызской Республике.

- Во-первых, товарные кредиты позволяют сельхозпроизводителям обременять движимое имущество и товарно-материальные ценности залогом для финансирования оборотного капитала. Таким образом, у них остаются необходимые основные средства, которые можно использовать для обеспечения долгосрочных кредитов, привлекаемых в целях финансирования капиталовложений.
- Во-вторых, они помогут решить проблему сезонности сельского хозяйства и кратковременных колебаний цен, давая сельхозпроизводителям возможность самостоятельно определять время продажи продукции, а не сбывать ее тогда, когда сельскохозяйственный рынок переполнен и предлагает низкие цены. Это означает, что сельхозпроизводители смогут укрепить свои позиции в цепочке снабжения. Поскольку Кыргызская Республика не принимает мер по стабилизации рыночных цен на

сельскохозяйственную продукцию, они подвержены сильным скачкообразным изменениям в течение года.

Помимо этого, развитие финансирования под залог складских расписок будет способствовать усилению интеграции и сотрудничества во всей производственно-сбытовой цепочке, что соответствует интересам всех участников (сельхозпроизводителей, торговых компаний, поставщиков сырья, инвесторов в складское хозяйство и перерабатывающих предприятий). Дальнейшее развитие системы финансирования под залог складских расписок создаст плацдарм для внедрения других институциональных инноваций, таких как сортировка по классам, привлечение подрядчиков и биржевая торговля. В долгосрочной перспективе товарные кредиты могут смягчить колебания цен.

### **Оценка нормативно-правовой и институциональной базы финансирования под залог складских расписок в Кыргызской Республике**

#### ***Наличие нормативно-правовой базы в отношении товарных кредитов и необходимость разработки положений по складским распискам***

Возможность предоставления товарных кредитов предусмотрена законом Кыргызской Республики «О залоге». Он допускает использование движимого имущества, в том числе продукции, оборотного капитала и основных средств, в качестве обеспечения. Однако размер обеспечения в таком случае должен составлять не менее 150% от суммы займа.

Движимое имущество должно быть зарегистрировано в Залоговой регистрационной конторе при Министерстве юстиции, если размер обеспечения превышает 300 000 сомов. В остальных случаях регистрация носит добровольный характер.

В стране нет специального закона о складских расписках. Тем не менее, они теоретически могут быть зарегистрированы в Залоговой регистрационной палате, однако подобных случаев пока что не было.

Законом «О залоге» предусматривается возможность внесудебного обращения взыскания на предмет залога, однако она не реализуется на практике, так как добиться принудительного осуществления условий договора довольно сложно. Это отчасти обусловлено небольшой доходностью сельского хозяйства, низким уровнем финансовой грамотности и неспособностью сельхозпроизводителей точно оценить свою кредитоспособность. Из-за существующих рисков и необходимости оформлять страхование стоимость кредита порой оказывается настолько высокой, что сельхозпроизводители просто не могут его себе позволить. Тем не менее, инструменты для предоставления необходимых гарантий кредиторам пока не развиты. На рынке представлено несколько страховых продуктов, но они редко используются и не



стандартизированы, а те немногочисленные инструменты, которые все же применяются, довольно дорогие.

### **Необходимость дополнительных инвестиций в модернизацию складского хозяйства**

Согласно результатам обширного анализа складского хозяйства Кыргызской Республики, проведенного Центром конкурентоспособности АПК, в 2007 году общая вместимость всех складов в Кыргызской Республике составила 195 тыс. м<sup>3</sup>на приблизительно 175 400 тонн продукции, что соответствует 10% годового объема одного только зерна (АСС, 2007). Шестьдесят процентов складских мощностей было сосредоточено в Кызыл-Кийском районе. Кроме того, большинство складов небольшие и принадлежат отдельным сельхозпроизводителям. Национальное обследование домашних хозяйств показало, что в стране насчитывается 200 000 складских помещений, основная часть которых предназначена для хранения картофеля (128,6 тыс.) и зерновых (56,6 тыс.) (АСС, 2007).

Склады, как правило, имеют основополагающее оборудование, в частности базовое холодильное. Лишь несколько складов полностью оснащены системами терморегулирования, охлаждения и сортировки. Сельхозпроизводители зачастую несут потери из-за ненадежных условий хранения продукции. Так, в 2006 году значительная часть собранного картофеля и овощей была потеряна из-за нехватки складских помещений и отсутствия консолидированной цепочки снабжения между производителем и потребителем (АСС, 2007).

Несмотря на ряд государственных инициатив, направленных на развитие инфраструктуры сельского хозяйства в регионах (в качестве примера одной из них можно привести Постановление № 474 от 10.11.2005 «О создании оптово-сбытовых центров для торговли и оказания услуг в пограничных регионах Кыргызской Республики»), никаких практических мер в этом направлении принято не было (АСС, 2007).

В связи с вышеизложенным большое значение для дальнейшего развития имеет привлечение инвестиций в складское хозяйство. Этому может способствовать демонстрация прибыльности данной сферы деятельности на примере конкретных ситуаций или пилотных проектов. Возможность сотрудничества с государством дает инвесторам дополнительные стимулы. Так, в ходе недавнего исследования были выявлены две формы государственно-частного партнерства (ГЧП) в сфере развития общенациональной сети логистических центров, которые можно было бы реализовать в Кыргызской Республике (JICA, 2013).

- Первый вариант предусматривает строительство центров при финансовой поддержке доноров с последующей передачей функций управления частному сектору.

- В качестве альтернативы предлагается создавать центры и управлять ими совместно с международным логистическим оператором, в то время как национальные или региональные органы власти будут отвечать за выделение недвижимости и земли. С этой целью можно использовать новый закон «О государственно-частном партнерстве в Кыргызской Республике», принятый 28 мая 2013 года.

### ***Ограниченная и несистематизированная информация о рынке***

Чтобы принять верное решение о том, какую культуру лучше всего выращивать в следующем году и в каком количестве, сельхозпроизводитель должен владеть информацией о товарах и ценах. Поскольку наиболее точные прогнозы зачастую можно сделать исходя прошлогодних тенденций, сельхозпроизводители склонны выбирать те товары, которые принесли им наибольшую прибыль в предыдущем году. Как правило, они предпочитают выращивать не технические культуры, которые закупают перерабатывающие предприятия, а те, что продаются непосредственно на рынке.

В Кыргызской Республике нет единого источника информации о сельскохозяйственной продукции и ценах. Чаще всего соответствующие сведения можно получить из специализированного журнала или от Национального статистического комитета Кыргызской Республики, который публикует данные в Интернете и ежегодных отчетах. Узнать официальные данные через Интернет непросто, а печатные копии распространяются не по всей стране. Наиболее доступным источником является журнал, однако он дает лишь ограниченную информацию.

Достоверная информация о сельском хозяйстве распространяется в рамках некоторых инициатив, реализуемых донорами, однако необходимо позаботиться о том, чтобы данные начинания не исчезли бесследно с течением времени.

### ***Важность обеспечения соответствия сельскохозяйственной продукции необходимым стандартам качества***

В Кыргызской Республике в программах контроля качества и безопасности продуктов питания участвует 21 аналитическая лаборатория, аккредитованная Кыргызским центром аккредитации (КЦА) при Министерстве экономического регулирования. КЦА представляет Кыргызскую Республику в региональных и международных организациях по аккредитации.

В стране введено требование, согласно которому производители должны оформлять декларацию о соответствии продукции требованиям более строгих стандартов безопасности пищевых продуктов (анализ рисков и контрольных точек)<sup>12</sup>. Это важный шаг вперед на пути к интеграции в мировые производственно-сбытовые цепочки. Программа GIZ «Содействие устойчивому экономическому развитию» поддержала начинания Министерства экономики по проведению соответствующих семинаров для региональных предприятий.

Более прогрессивный стандарт ISO 22000, помимо HACCP, предусматривает и другие элементы, в том числе взаимодействие между всеми звеньями производственно-сбытовой цепочки и системный подход к управлению качеством. К преимуществам ISO 22000 относится повышение конкурентоспособности предприятий и расширение рынков сбыта. Это становится возможным благодаря обеспечению соответствия определенным стандартам, признанным соответствующими субъектами экономических отношений: поставщиками, пользователями, государственными органами и другими заинтересованными группами, например потребителями. На сегодняшний день КЦА не может аккредитовывать местные лаборатории для проведения сертификации по ISO. Стандарт ISO 22000 объединяет принципы HACCP и другие предупредительные меры по обеспечению безопасности продуктов питания. Создание лаборатории международного стандарта ISO станет возможным после вступления КЦА в Международную организацию по аккредитации лабораторий (ILAC). Это, в свою очередь, позволит местным лабораториям пройти сертификацию соответствия стандартам ISO.

### ***Заинтересованность, но неполноценное участие банковского сектора***

Банковский сектор проявляет растущую заинтересованность в сельском хозяйстве. Несколько учреждений заявили о желании использовать инновационные инструменты для финансирования сельскохозяйственных предприятий, в то время как некоторые другие, например «Айыл Банк», «ЮниКредитБанк» и «Бай-Тушум», уже работают в этом направлении, предлагая контрактное финансирование. Тем не менее, подобные инструменты еще недостаточно широко используются.

В 2005-2012 годах в рамках проекта Всемирного банка «Агропромышленный комплекс и маркетинг» было организовано несколько образовательных программ в сфере структурного финансирования, инвестиционного кредитования и лизинга, что дало дополнительный толчок к распространению инновационных инструментов, в частности лизинга и финансирования под залог выручки по контрактам.

### ***Сложности, связанные со становлением организаций сельхозпроизводителей в качестве ключевого участника производственно-сбытовой цепочки***

Как правило, сельхозпроизводители в одиночку не способны регулярно предлагать своим заказчикам необходимое количество и качество сельскохозяйственной продукции из-за отсутствия прочных связей в цепочке снабжения: как по вертикали с перерабатывающими предприятиями и торговыми посредниками, так и по горизонтали с другими сельхозпроизводителями. С целью сократить затраты на обеспечение качества и укрепить отношения между сельхозпроизводителями с одной стороны и перерабатывающими предприятиями и торговыми организациями с другой

правительство и международное сообщество принимают меры для объединения мелких сельхозпроизводителей в кооперативы.

Из 426 официально зарегистрированных кооперативов в Кыргызской Республике фактически работают менее 100. Среди них большинство занимается поставкой семян и совместной эксплуатацией сельхозтехники, и лишь 45 осуществляют торговые операции и оказывают услуги своим членам.

Из-за отсутствия отношений доверия между членами работу кооперативов нельзя назвать совершенной. В целом, обеспечение соблюдения более строгих стандартов качества представляется довольно сложной задачей, так как это способствует формированию так называемого поведения «фрирайдера» среди кооперативных производителей, начинающих предлагать продукцию более низкого качества. Севооборот также представляет проблему из-за отсутствия доверия и неготовности членов кооператива к эффективному сотрудничеству.

Правительство приняло ряд мер по укреплению кооперативов в Кыргызской Республике и, в частности, утвердило Программу развития сельскохозяйственного кооперативного движения в Кыргызской Республике на 2013-2017 годы. Помимо этого, в целях укрепления производственно-сбытовых цепочек и повышения качества продукции с сельскохозяйственными кооперативами страны работает множество доноров (Helvetas, GIZ).

### **Рекомендации: указания по развитию товарного кредитования**

Для распространения практики предоставления товарных кредитов и использования складских расписок в качестве обеспечения Кыргызская Республика могла бы выбрать целевую модель финансирования групп сельхозпроизводителей, то есть начать работать в регионах и постепенно выйти на национальный уровень. Это будет способствовать постепенному объединению продукции отдельных сельхозпроизводителей, консолидации и развитию сбытовой деятельности, а также формированию надежных каналов и возможностей для финансирования. Как правило, данный подход берет начало в крепких отношениях между банками, сельхозпроизводителями и операторами складов, а затем может быть перенесен на другие сферы и регионы.

### ***В краткосрочной перспективе: создание пилотной системы финансирования под залог складских расписок на региональном уровне***

В краткосрочной перспективе апробация системы на региональном уровне позволит заручиться поддержкой сельхозпроизводителей и банковского сектора, что крайне необходимо для укоренения и распространения этого нового механизма финансирования. Кроме того, это поможет построить отношения доверия между местными банками, сельхозпроизводителями и операторами складов перед тем, как приступить к применению данного механизма в других областях.

## *Определение складов, где может храниться сельскохозяйственная продукция*

Прежде всего на уровне населенных пунктов и районов необходимо определить надежные складские помещения на заготовительных объектах и в местах, имеющих стратегическое значение. Это могут быть склады на производственных объектах или независимые хранилища. Некоторые из них уже существуют, а какие-то только предстоит построить или отремонтировать. Склады должны стать надежным партнером банков в сделках, связанных с предоставлением товарных кредитов. На первых порах основные статьи расходов будут связаны с модернизацией складов, которые примут участие в пилотном проекте.

Сначала работу можно сосредоточить на одном или двух видах продукции. Если во многих развитых странах законодательство, регламентирующее использование складских расписок, носит довольно широкий характер и распространяется на различные категории товаров, то в странах Восточной Европы и Центральной Азии, характеризующихся переходной экономикой, оно разработано по отдельным видам продукции<sup>13</sup>. Наиболее перспективными товарами в плане развития финансирования под залог складских расписок в Кыргызской Республике являются картофель, зерно и сахар. В этой связи можно сосредоточить усилия на регионах, которые являются основными производителями соответствующей продукции: так, для зерновых это Чуйская область, а в случае картофеля - Иссык-Кульская. К примеру, в Малави внимание изначально уделялось региону, где производилось больше всего кукурузы в стране.

## *Обеспечение участия заинтересованных сторон и повышение их финансовой грамотности*

Сельскохозяйственные кооперативы являются одной из ключевых сторон, определяющих развитие системы финансирования под залог складских расписок. Важно предоставить сельхозпроизводителям стимулы для объединения своей продукции с другими членами объединения. Прежде всего, это касается тех кооперативов, которые участвуют в сбыте и распределении продукции. Принимая во внимание небольшое число действующих сельскохозяйственных кооперативов в стране, на первых порах потребуется выбрать те из них, которые способны совместно управлять и владеть заготовительными центрами.

Можно провести дополнительную работу с целью оказать содействие развитию торговых, дистрибьюторских и сбытовых услуг для членов сельскохозяйственных кооперативов.

Чтобы подтолкнуть сельхозпроизводителей к объединению своей продукции, власти могли бы рассмотреть возможность установления минимального объема товаров, дающего право на получение складской расписки. Однако не следует вводить слишком высокие требования, особенно

на первых порах. Планку можно поднять позже, по мере укрепления доверительных отношений между сельхозпроизводителями, а также усиления и расширения их объединений.

Как банки, так и сельхозпроизводители должны быть в курсе финансовых возможностей, которые дают складские расписки. Объединения, филиалы банков и информационные программы Министерства сельского хозяйства могли бы сообщать соответствующую информацию.

Не менее важным аспектом системы является доступность информации о сельском хозяйстве. Для обеспечения прозрачности и снижения риска спекуляции и мошенничества необходимо распространять такие сведения, как цены на сельскохозяйственную продукцию, качество и количество произведенных товаров, состояние запасов, объемы производства в соседних странах, мировые цены и запасы, характеристики складов и цены на их услуги.

И наконец, необходимо уделить внимание повышению уровня финансовой грамотности, что обеспечило бы понимание движущих механизмов системы финансирования по складским распискам со стороны всех ее участников. К примеру, одним из условий получения кредита под залог складских расписок можно сделать участие в соответствующей программе по повышению финансовой грамотности.

### ***В среднесрочной и долгосрочной перспективе: создание нормативно-правовой базы финансирования под залог складских расписок и содействие развитию складского хозяйства***

Создание общенациональной системы финансирования под залог складских расписок после реализации пилотных проектов в регионах позволит расширить круг сельхозпроизводителей и банков. Чем больше банков будут предоставлять кредиты, обеспеченные товарно-материальными запасами сельхозпроизводителей, тем ниже будет стоимость данного инструмента финансирования.

#### *Оптимизация нормативной базы товарного кредитования*

Для распространения практики предоставления кредитов под залог товарно-материальных запасов необходимо создать устойчивые системы сбора и распространения точной и актуальной информации о ценах на сельскохозяйственные товары, запасах и спросе на сельхозпродукцию. Доступность такой информации придаст рынку сельхозпродукции необходимую гибкость и ликвидность, чтобы каждый участник мог в любое время продать или купить товары по разумной цене.

Помимо этого, следует стандартизировать некоторые существующие на сегодняшний день страховые продукты, позволяющие защититься от серьезных колебаний цен на сельхозпродукцию и злоупотребления положением. Это делает их более доступными для сельхозпроизводителей. В результате банки будут с большей готовностью заключать кредитные соглашения, принимая в

качестве залогового обеспечения сельскохозяйственную продукцию. Важнейшим фактором является создание соответствующей системы страхования, однако, учитывая сложность этой задачи, на ее решение можно рассчитывать скорее в среднесрочной, нежели в краткосрочной перспективе.

### *Формирование нормативно-правовых основ для регистрации, сертификации и инспектирования складов*

В целях регулирования деятельности отдельных складов и обеспечения стабильности системы в целом важно сформировать нормативно-правовую базу для регистрации, сертификации и инспектирования складских помещений. Необходимо создать регулирующий орган, который будет осуществлять надзор за соблюдением технических и финансовых стандартов. Данные функции может взять на себя как государственный орган, так и частная организация.

Для защиты от различных рисков, в том числе от возможного неисполнения обязательств со стороны склада, следует учредить компенсационный фонд. Потребуется провести дополнительный анализ затрат совместно с банками и государственными учреждениями, чтобы определить размер фонда, который исходя из международного опыта и в зависимости от того, какие масштабы финансирование под залог складских расписок примет на национальном уровне, может колебаться от 2 до 5 млн долларов США.

### *Повышение инвестиционной привлекательности складского хозяйства*

Важным аспектом развития системы финансирования под залог складских расписок в долгосрочной перспективе является наличие складского хозяйства, соответствующего техническим и финансовым нормам, установленным на законодательном уровне. Для этого могут потребоваться дополнительные вложения в наращивание складских мощностей или модернизацию существующих складов. Несмотря на то что заинтересованность в строительстве специализированных складов, предлагающих дополнительные логистические услуги, уже имеется, можно было бы проиллюстрировать прибыльность данного вида деятельности на примере конкретных ситуаций и пилотных проектов.

Помимо этого, дополнительные стимулы иностранным инвесторам может дать сотрудничество с государством в рамках государственно-частного партнерства. Государство может способствовать притоку инвестиций, выделяя необходимые земельные участки или объекты.

---

<sup>12</sup> Анализ рисков и контрольных точек (НАССР) предусматривает систематическое обнаружение, оценку и контроль рисков, оказывающих существенное воздействие на безопасность продукции. Система НАССР обеспечивает контроль на всех этапах производства продуктов питания и, в частности, в такие моменты изготовления, хранения и реализации товаров, когда существует вероятность возникновения опасных ситуаций. Как правило, такая система используется на предприятиях пищевой промышленности. Для внедрения системы НАССР производители должны не только исследовать собственную продукцию и методы производства, но и применять эту систему и предусмотренные ею требования к поставщикам сырья и материалов, а также к системе оптовой и розничной торговли.

<sup>13</sup> <http://cis-legislation.com/document.fux?rgn=1266>.





## *ПЛАН ДАЛЬНЕЙШИХ ДЕЙСТВИЙ*

В предыдущей главе даны рекомендации по развитию системы финансирования под залог складских расписок в Кыргызской Республике. Они составлены с учетом ключевых факторов успешного внедрения системы товарного кредитования, а именно: нормативно-правовая база, гарантии исполнения обязательств, складское хозяйство, доступность информации о рынке, участие банковского сектора и сотрудничество между сельхозпроизводителями.

Предложенные рекомендации касаются развития инструментов финансирования в регионе и их дальнейшего распространения на национальном уровне. Ниже представлен план действий на ближайшие два года - пять лет (Таблица 4.1). Работу можно организовать по четырем направлениям:

1. Поиск и привлечение партнеров для развития системы финансирования под залог складских расписок.
2. После установления сотрудничества с банками, сельхозпроизводителями и операторами складов работу предлагается сосредоточить на создании общенациональной нормативно-правовой базы финансирования под залог складских расписок, в том числе планируется сделать информацию о рынке сельскохозяйственной продукции более доступной.
3. Формирование дополнительных элементов, необходимых для успешного внедрения системы финансирования под залог складских расписок и обеспечения ее безопасности (регулирующий орган, компенсационный фонд, страховые продукты).
4. Формирование условий для реализации долгосрочной стратегии развития системы финансирования под залог складских расписок, в том числе привлечение инвестиций в складское хозяйство и логистику в Кыргызской Республике.

Таблица 4.1. Предлагаемый план действий

Направления работы	Сроки	
	Краткосрочная перспектива (от 6 месяцев до 1 года)	Среднесрочная перспектива (более 1 года)
	Пилотный проект:	Расширение масштаба мероприятий:
Направление работы 1: Поиск и привлечение партнеров	<p>Определение масштаба пилотного проекта и выбор одного-двух видов продукции для начала работы</p> <p>Определение надежных складских помещений и заготовительных объектов на уровне населенных пунктов и районов, а также в местах, имеющих стратегическое значение</p> <p>Содействие развитию торговли и дистрибьюторских услуг сельскохозяйственных кооперативов</p> <p>Составление совместно с банками договоров о предоставлении финансирования на основе сельскохозяйственной продукции и распространение информации о возможностях получения финансирования среди сельхозпроизводителей</p> <p>Обеспечение доступности информации о сельском хозяйстве</p> <p>Создание соответствующей программы по повышению финансовой грамотности заинтересованных сторон</p>	
Направление работы 2: Оптимизация нормативной базы товарного кредитования		Создание надежных систем сбора и распространения информации о сельском хозяйстве

Направления работы	Сроки	
	Краткосрочная перспектива (от 6 месяцев до 1 года)	Среднесрочная перспектива (более 1 года)
	Пилотный проект:	Расширение масштаба мероприятий:
		Поддержка в расширении ассортимента страховых продуктов для сельского хозяйства
Направление работы 3: Разработка нормативно-правовой базы для регистрации, сертификации и инспектирования складов		Учреждение аккредитационного органа  Обеспечение соблюдения стандартов на складах  Учреждение компенсационного фонда
Направление работы 4: Привлечение инвестиций в складское хозяйство		Строительство склада/логистического центра в рамках государственно-частного партнерства

### Оговорки

Финансирование под залог складских расписок является одной из нескольких составляющих сложной системы, способной обеспечить стабильность сельскохозяйственных рынков. Это еще один шаг на пути к улучшению доступа к финансированию оборотного капитала и стабилизации цен на сельскохозяйственную продукцию. К другим инструментам относятся страхование и форвардные договоры, которые играют важную роль на более развитых сельскохозяйственных рынках.

Предоставление финансирования под залог складских расписок позволит укрепить позиции групп производителей, особенно тех, что производят сельскохозяйственные товары с длительным сроком хранения, например зерно. За исключением отдельных случаев, когда допускается ротация товаров на складе, преимущества для производителей скоропортящейся продукции, например овощей и плодово-ягодных культур, на первых порах будут ограниченными.

Модернизация складского хозяйства в ходе реализации пилотного проекта может вызвать необходимость в государственных и частных капиталовложениях. Таким образом, для успешного осуществления проекта важно установить тесное сотрудничество между государственным и частным сектором и обеспечить ответственный подход с обеих сторон.



## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Agribusiness Competitiveness Centre (2007), Study of market infrastructure and feasibility of a network of collection and sorting marketing centres in the Kyrgyz Republic, Project "Agribusiness and marketing"
- EBRD (2004), Special Study: Grain Receipts Programme.
- Food and Agriculture Organisation of the United Nations (FAO) (2009a), *Agrarian Reform in Kyrgyzstan: Achievements and Unfinished Agenda*.
- FAO (2009b), The Use of Structured Finance Instruments in Agriculture in Eastern Europe and Central Asia.
- FAO (2009c), The Use of Warehouse Receipt Finance in Agriculture in transition countries.
- FAO (2011a), *Kyrgyz Republic: Agro Industry Brief*.
- FAO (2011b), *The Kyrgyz Republic: Opportunities and Challenges to Agricultural Growth*.
- International Finance Corporation (2011), *Scaling Up Access to Finance for Agricultural SMEs: Policy Review and Recommendations*, Washington D.C.
- JICA (2013), Study on Creation of Trade-Logistical Centres for distribution of Fruits and Vegetables Produce in the Kyrgyz Republic.
- Kenya National Federation of Agricultural Producers (KENFAP) (2011), The Role of Warehouse Receipt System and Financial Services in Improving Produce Marketing by Smallholder Farmers in Kenya.
- Lacroix and Varangis (1996), Using Warehouse Receipts in Developing and Transition Countries.
- Law of the National Bank of the Kyrgyz Republic On Credit Unions from October 28, 1999, No. 117
- Law of the Kyrgyz Republic on Collateral from 12 March 2005, N49;  
<http://www.nbkr.kg/index1.jsp?item=54&lang=RUS>
- Microfinance Centre (2011a), *Research on Agricultural Value Chains in Kyrgyzstan*.
- Microfinance Centre (2011b), *Research on the Level of Indebtedness and Repayment Performance of Individual Borrowers in Kyrgyzstan*.

- National Statistical Committee of the Kyrgyz Republic (2012a), *Agriculture in the Kyrgyz Republic 2007-2011*, Annual statistical publication.
- National Statistical Committee of the Kyrgyz Republic (2012b), *Consumer Market of the Kyrgyz Republic 2007-2011*, Annual statistical publication.
- National Statistical Committee of the Kyrgyz Republic (2012c), *Foreign Trade of the Kyrgyz Republic 2007-2011*, Annual statistical publication.
- National Bank of the Kyrgyz Republic (2013), Statistics, <http://www.nbkr.kg/index1.jsp?item=110&lang=RUS>.
- NATO Science for Peace and Security Series – C: Environmental Security. (2011). Strategies for Achieving Food Security in Central Asia.
- OECD-FAO (2012), *Agricultural Outlook 2012-2021*.
- OECD (2012), *Implementing Credit Guarantee Schemes in Ukraine: The Case of Agribusiness*.
- OECD (2000), Bulgaria Agricultural Policy Review, Bulgaria, <http://pac-files.oecd.org/acrodatebook/1400291e.pdf>
- OECD (2006), Policy Framework for Investment, A review of good practices.
- UNCTAD (2009), Review of Warehouse Receipt System and Inventory Credit Initiatives in Eastern and Southern Africa.
- Union of Banks of Kyrgyzstan (UBK) (2013), *Leasing 2012*, accessed at [http://ub.kg/content\\_img/files/LeasingKG2012.pdf](http://ub.kg/content_img/files/LeasingKG2012.pdf)
- USAID (2007), Necessary conditions for an effective warehouse receipt activity, Concept paper, Publication was produced for review by the United States Agency for International Development. It was prepared by Krassimir D. Kiriakov and the QED Group, LLC.
- USAID (2013), Agricultural finance in Serbia – Status and Recommendations, <http://www.policycafe.rs/documents/financial/research-and-publications/commodity-market-development/Agricultural%20Finance%20in%20Serbia.pdf>
- World Bank, Agriculture Investment Sourcebook, <http://go.worldbank.org/VVRA3M4VF0>
- World Bank (2005), Rural Finance Innovations: Topics and Case Studies, Washington DC.
- World Bank (2011), *Subsidies as an Instrument in Agriculture Finance: A Review*.
- World Bank (2013a), *The Dynamics of Vertical Coordination in ECA Agrifood Chains*.
- World Bank (2013b), *World Development Indicators Database, update July 2013*.

## *ПРИЛОЖЕНИЕ 1:*

# *ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА СТРАНЫ В СФЕРЕ УЛУЧШЕНИЯ ДОСТУПА СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ К ФИНАНСИРОВАНИЮ*

В настоящем разделе приводятся цели исследования потенциала страны в сфере улучшения доступа сельхозпроизводителей к финансированию, а также описывается использованная методика. Помимо этого, вниманию читателей представлены основные результаты данного исследования.

### ***Цель исследования***

При подготовке настоящей публикации в июле-сентябре 2013 года в Кыргызской Республике было проведено исследование, в котором приняло участие 250 респондентов, представляющих руководство отечественных сельскохозяйственных предприятий. МСП составляют абсолютное большинство опрошенных компаний.

Данный опрос призван дополнить результаты исследований и анализов, проведенных среди представителей частного сектора. С этой целью в рамках кабинетного исследования и интервью были детально рассмотрены некоторые конкретные вопросы, имеющие приоритетное значение для местных предприятий, а именно доступность заемных средств, требования к обеспечению, необходимость в складских помещениях и их наличие.

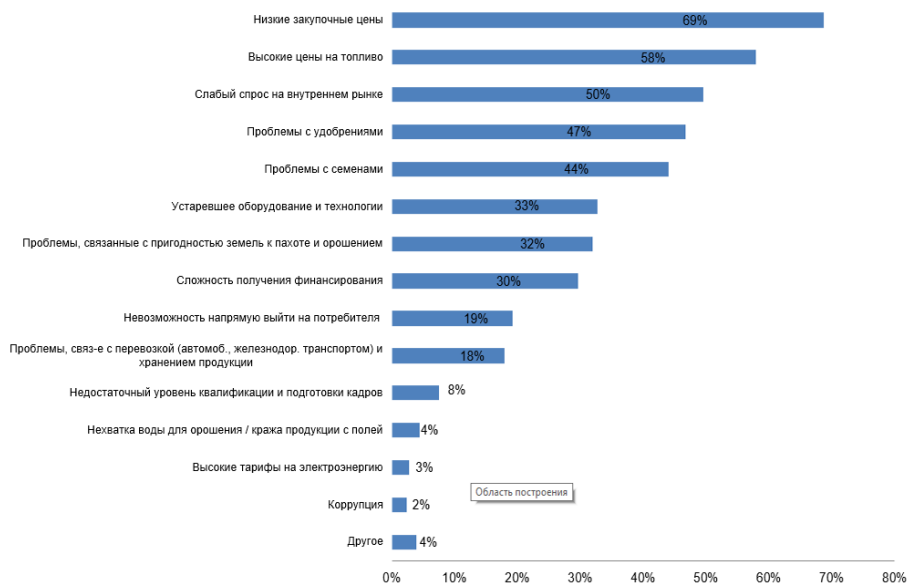
### ***Методика***

В опросе, проведенном методом телефонного интервью, приняло участие 250 представителей руководства отечественных сельскохозяйственных предприятий. Выборка была сформирована методом снежного кома на основе заранее составленных списков. В нее вошли только те субъекты сельскохозяйственной деятельности, которые занимаются производством плодово-ягодных, овощных и зерновых культур. Поскольку значительная часть сельхозформирований работает в неформальном секторе, достоверной информации о фактической структуре данной отрасли экономики Кыргызской Республики нет. После анализа качественных данных, полученных из различных источников, в итоговую выборку были отобраны:

- 215 частных (индивидуальных) предпринимателей (86% выборки) и 14 неформальных сельхозформирований, не имеющих официального статуса (5,6%), 12 крестьянских (фермерских) хозяйств (4,8%), 2 общества с ограниченной ответственностью (0,8%) и 7 кооперативов, совместных и государственных предприятий (2,8%).
- Производство зерновых культур является основной сферой деятельности у 81 организации (32,4% выборки), 84 сельхозформирования специализируются на производстве овощей (33,6%), а 85 - фруктов (34%).
- В 179 организациях работает не более 5 сотрудников (71,6% выборки), на 65 предприятиях числится 6-50 работников (26%), 3 компании насчитывают 51-200 сотрудников (1,2%), а штат еще 3-х превышает 200 человек (1,2%).

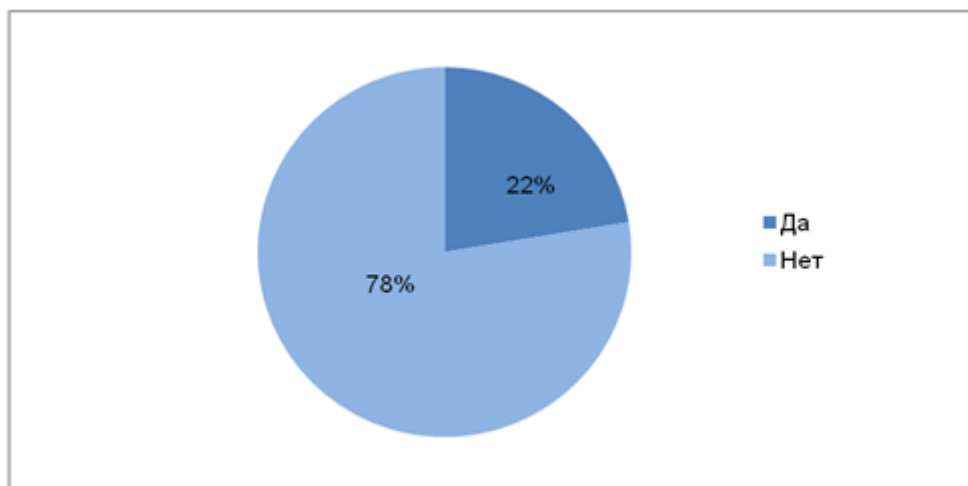
### **Некоторые вопросы**

*С какими основными препятствиями из перечисленных ниже Ваша организация сталкивалась за последние два года?*





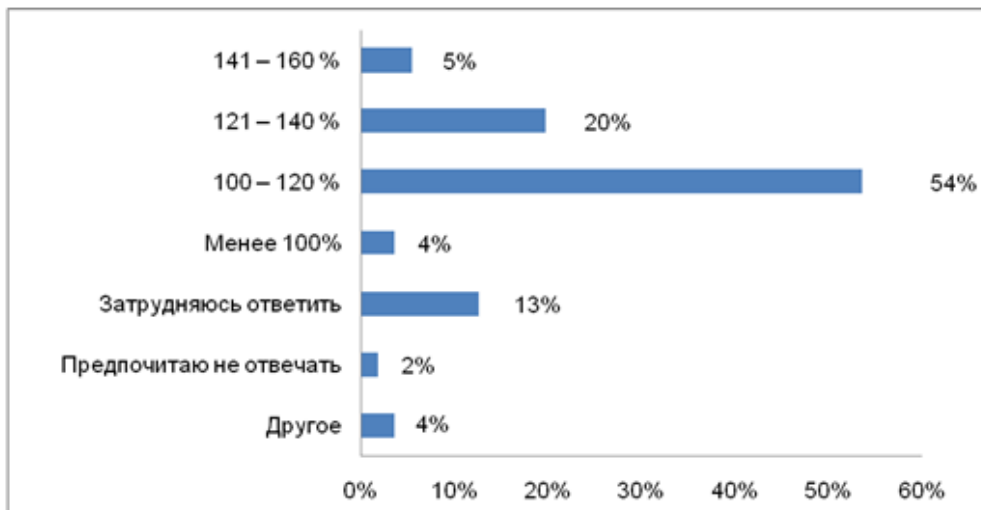
*Имеется ли у Вашей организации в настоящее время кредитная линия или заем?*



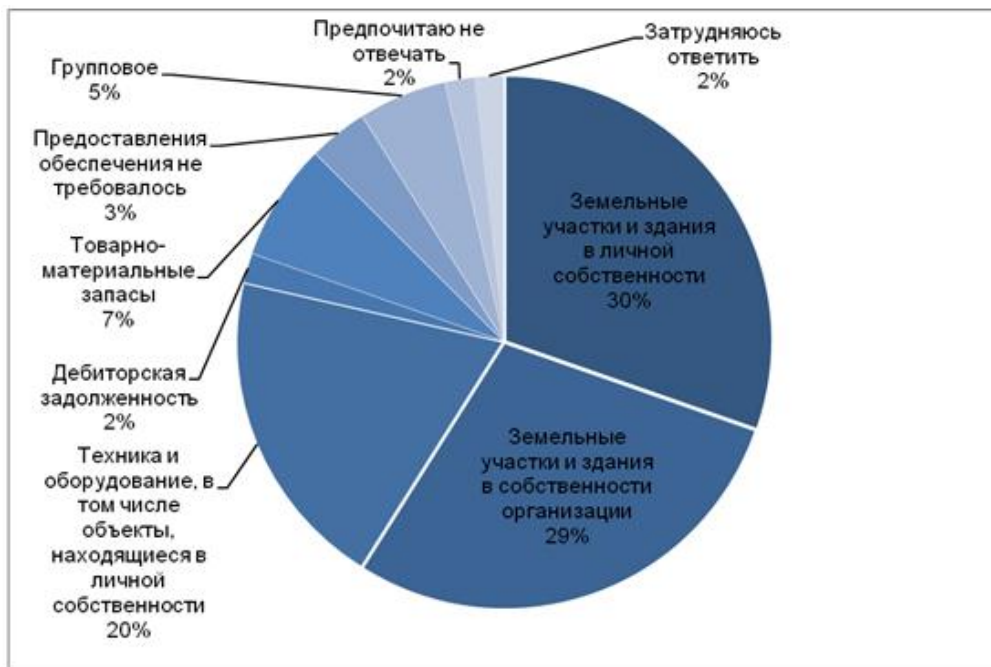
*В чем заключается основная цель получения данного займа?*



Что касается последней кредитной линии или займа, каков был приблизительный размер обеспечения в процентном отношении к основной сумме займа?



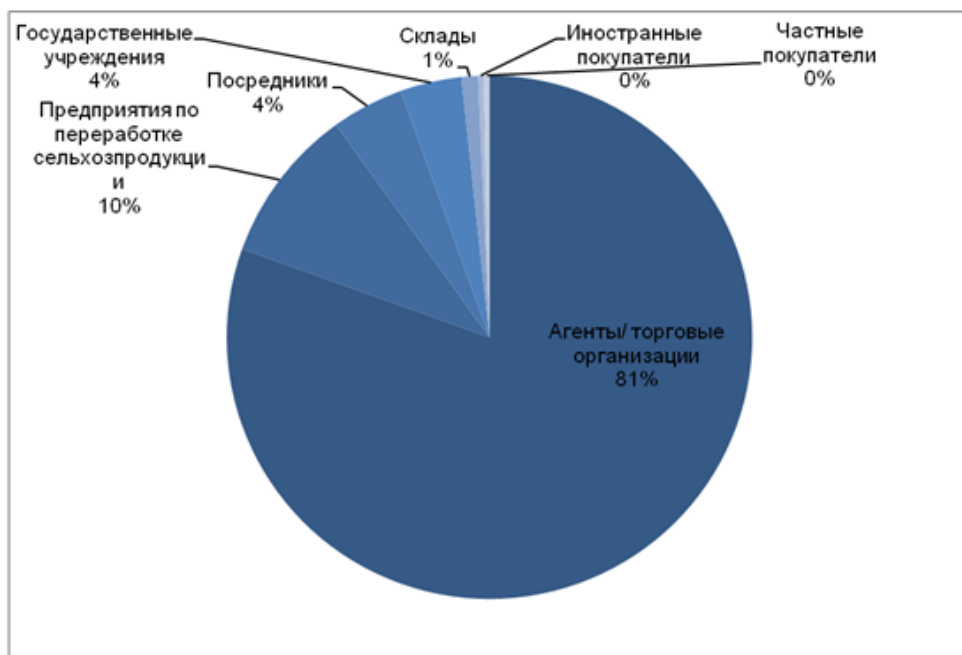
Что Вы предоставляли в качестве обеспечения по данному займу?



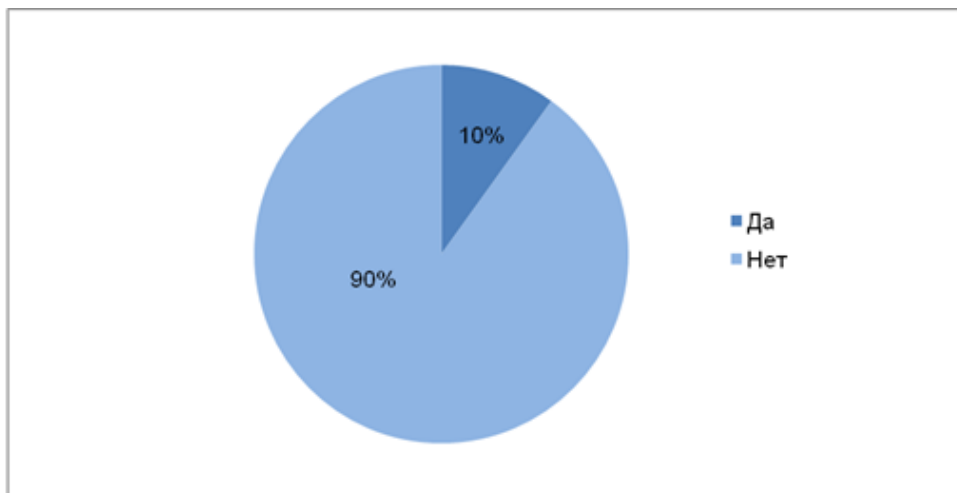
*Из каких источников Вы финансируете оборотный капитал?*



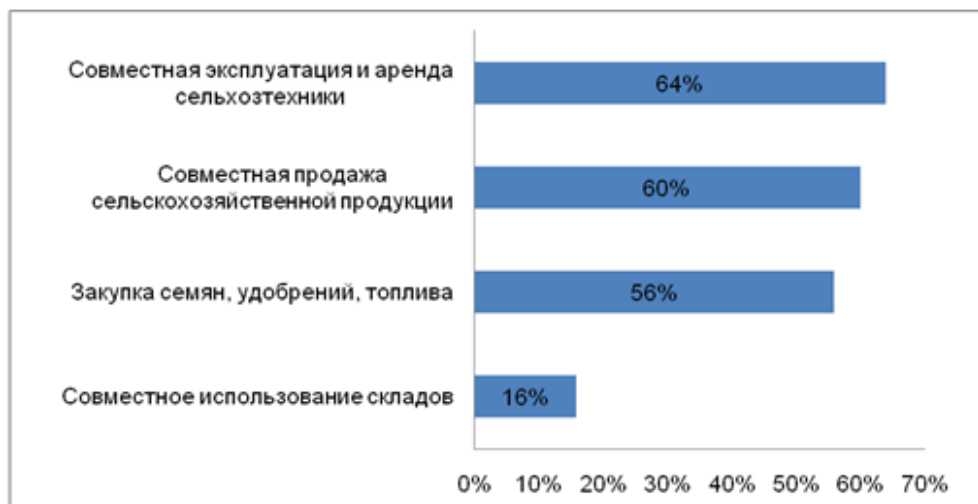
*Кто является основным покупателем Вашей сельскохозяйственной продукции?*



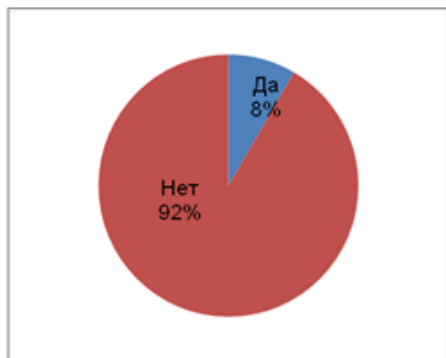
*Состоите ли Вы в объединении сельхозпроизводителей?*



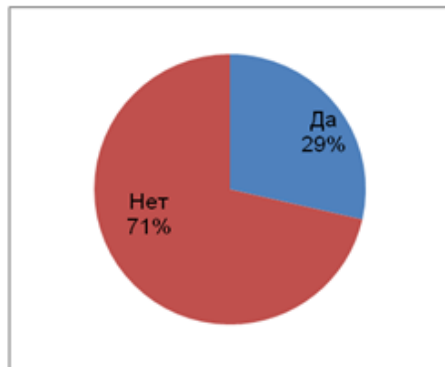
*Если да, какие услуги оказывает данное объединение?*



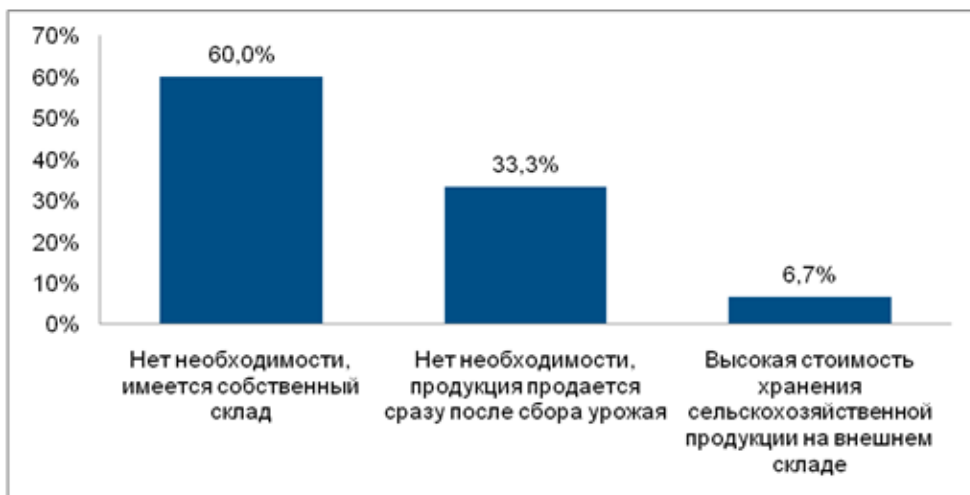
Есть ли у Вас доступ к внешнему складу для хранения сельскохозяйственной продукции?



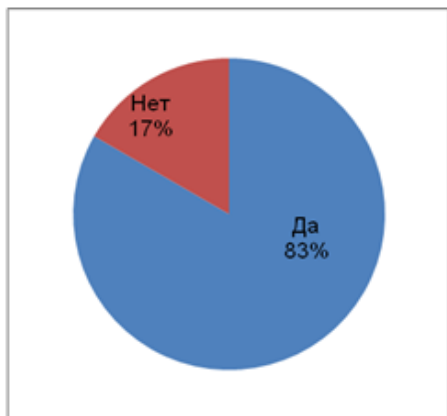
Пользовались ли Вы услугами внешнего склада для хранения сельскохозяйственной продукции в 2012 налоговом году?



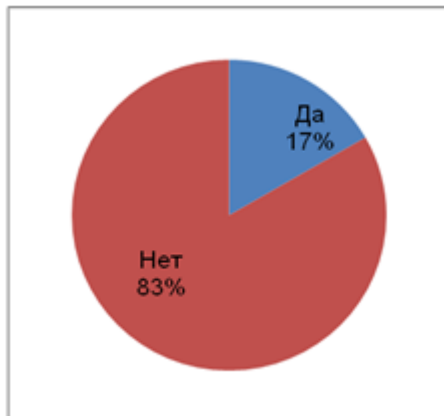
Почему Вы не пользовались внешним складом для хранения сельскохозяйственной продукции?



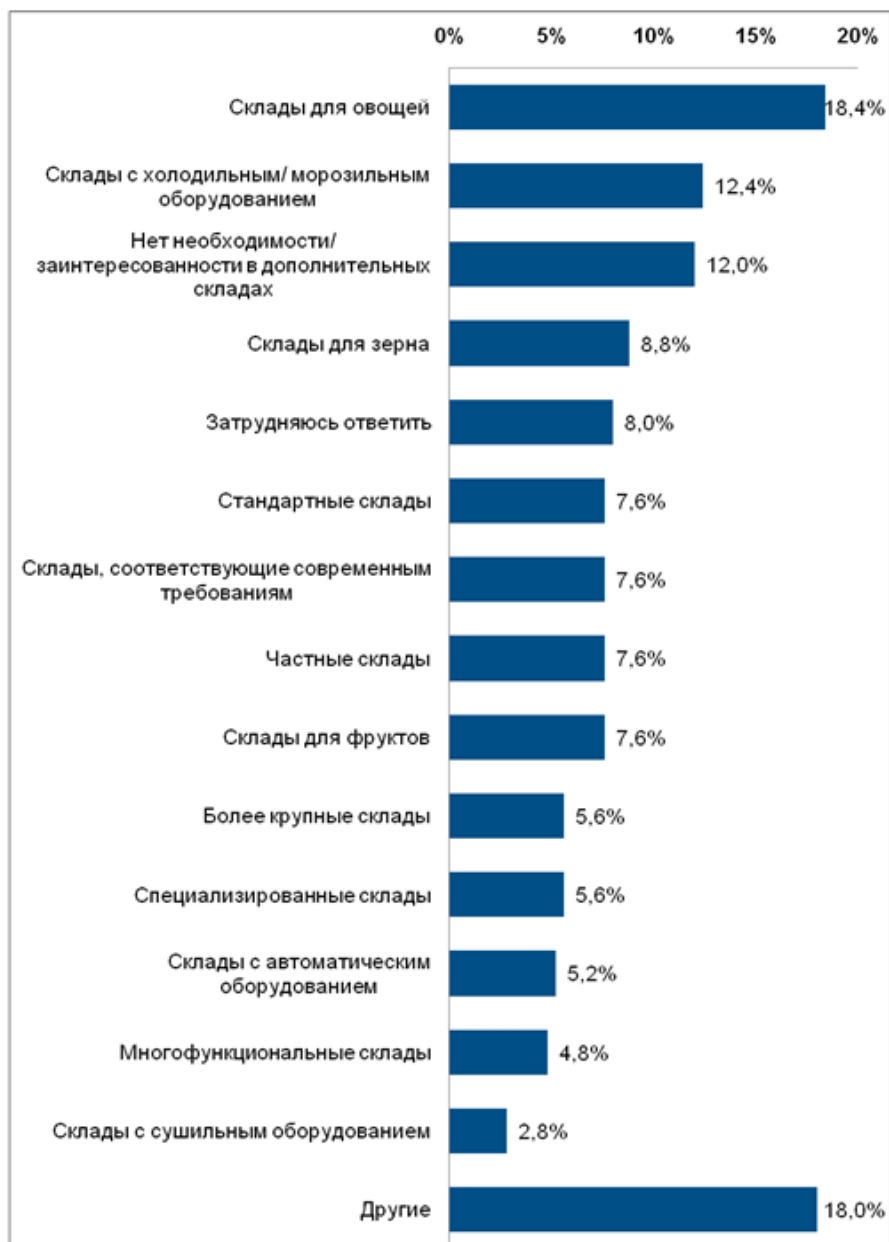
*Сортируется ли продукция на складе?*



*Смешивается ли продукция различных производителей на складе?*



*Какие виды складов Вам хотелось бы иметь в регионе?*







## *ПРИЛОЖЕНИЕ 2:*

### *ПЕРЕЧЕНЬ ВОЗМОЖНЫХ РАСХОДОВ НА ВВЕДЕНИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОД ЗАЛОГ СКЛАДСКИХ РАСПИСОК В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ*

Перечень расходов приводится с целью дать заинтересованным сторонам общее представление об основных аспектах, которые потребуются продумать и профинансировать за счет средств государственного и частного сектора. Ниже представлена оценка возможных расходов, которые следует скорректировать с учетом конкретной ситуации на кыргызском рынке на момент введения системы. Чтобы понять, какие затраты и выгодны повлечет за собой осуществление проекта, следует провести анализ его технико-экономической целесообразности.

Мероприятие	Перечень расходов
<p>Склады</p> <p><i>1. Нарращивание потенциала</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Модернизация существующих складов (дополнение базового оборудования системами терморегулирования, охлаждения и сортировки)</li> <li>- Строительство новых складов (логистического центра)</li> <li>- Увеличение складской мощности: картофель, зерно, сахар</li> </ul> <p><i>2. Инспектирование</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Регулирующий орган (сертификация, контроль, надзор)</li> </ul> <p>ИЛИ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Управляющий залогом</li> </ul>	
<p>Банки</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Обучение банковских служащих (в сфере структурированного финансирования и лизинга)</li> <li>- Субсидирование банковских займов (переориентация с действующих государственных программ)</li> </ul>	
<p>Кооперативы (группы сельхозпроизводителей)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Организация обучения для членов кооперативов по таким темам как управление и владение заготовительными пунктами, сбыт и распределение продукции</li> <li>- Создание заготовительных пунктов</li> <li>- Информационный материал о системе финансирования под залог складских расписок</li> </ul>	
<p>Гарантии</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Страховые продукты</li> <li>- Компенсационный фонд</li> </ul>	

## *ПРИЛОЖЕНИЕ 3:*

# *АНАЛИЗ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ. ДОСТУП К ФИНАНСИРОВАНИЮ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ*

ОЭСР при поддержке Совета развитию бизнеса и инвестиций при Правительстве Кыргызской Республики был выполнен анализ политики в области повышения конкурентоспособности. Обсуждение основных результатов анализа с представителями правительства и частного сектора состоялось 12 ноября в Бишкеке в рамках подготовки к экспертной оценке страны. В обсуждении приняли участие ведущие аналитики и эксперты из стран-членов ОЭСР (Чешская Республика, Германия, Корея и Турция).

Цель данного анализа заключается в разработке концептуальной модели экспертной оценки уровня соответствия политических реформ рекомендациям ОЭСР, а также динамики процесса реформ.

Результаты анализа были использованы для определения первоочередных направлений реформ и разработки адресных рекомендаций и планов мероприятий.

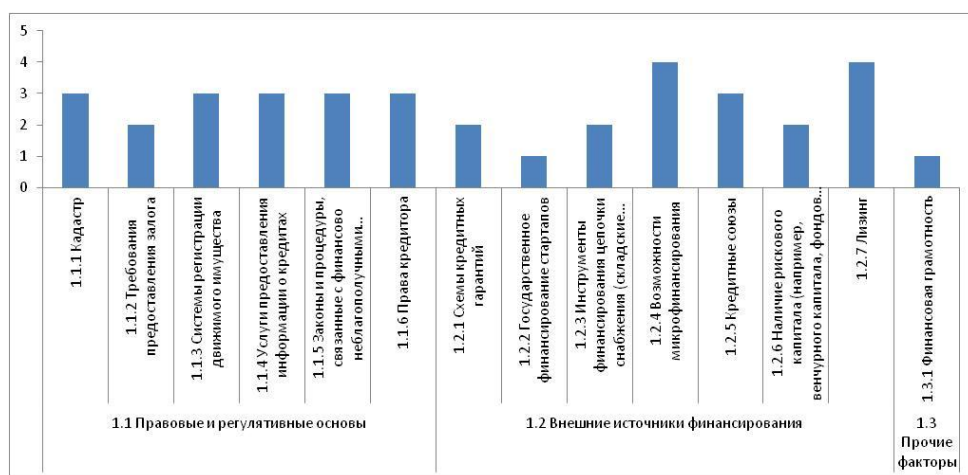
### **Доступность финансирования в Кыргызской Республике**

Ограниченный доступ к банковскому кредитованию отрицательно сказывается на конкурентоспособности кыргызских предприятий: согласно проведенному ЕБРР исследованию «Состояние деловой среды и показатели деятельности предприятий» (BEEPS), почти треть компаний считает доступность финансирования основным препятствием для ведения бизнеса. В большинстве случаев для получения кредита требуется предоставить обеспечение (BEEPS), которого у организаций, особенно у МСП, зачастую нет. В этой связи многие МСП вынуждены полагаться на собственные средства, а также на займы от родственников и друзей. Банковским финансированием пользуются лишь 17,9% предприятий (BEEPS), что отражается на низкой доле внутреннего кредита банковского сектора в ВВП. По последним оценкам, в 2007 году данный показатель составлял 14%, что в 13 меньше, чем в среднем по странам ОЭСР (Всемирный банк). Согласно Национальному банку Кыргызской Республики, помимо банков (66%), в стране существуют и такие источники внешнего

финансирования, как микрофинансовые организации (31%) и кредитные союзы (3%). Услуги микрофинансовых организаций и кредитных союзов пользуются большим спросом в сельском хозяйстве: в 2011 году на долю сельскохозяйственных предприятий пришлось 43,8% кредитов, выданных этими кредитными учреждениями. Однако следует отметить, что данные организации взимают высокие процентные ставки.

В данном аспекте измеряется динамика развития нормативно-правовой базы, способствующей кредитованию малых и средних предприятий, появлению иных источников внешнего финансирования, помимо банковских, а также других механизмов и средств, влияющих на уровень спроса-предложения в области финансирования.

### Результаты оценки, касающиеся доступа к финансированию



Источник: Оценка ОЭСР, 2013 год.

### Нормативно-правовая база

Государственные программы по совершенствованию нормативно-правовой базы могут способствовать развитию банковского кредитования вообще и улучшить доступ к финансированию для предприятий малого и среднего бизнеса (далее МСП) в частности. Разработка соответствующих информационных систем, таких как кадастры, реестры предприятий, реестры уведомлений о залоге, кредитные бюро, а также стандарты ведения бухгалтерской отчетности, способствуют ликвидации пробелов, связанных с недостатком кредитной информации по МСП. Также нормативные акты касаются предоставления банкам возможности погашать задолженность за счет залогового обеспечения. Таким образом, обеспечение исполнения прав кредитора и права собственности наряду с адекватным законодательством о банкротстве являются основными составляющими построения правовой системы, облегчающей кредитование МСП.

Существующая в Кыргызской Республике нормативно-правовая база, регламентирующая услуги кредитования МСП, нуждается в совершенствовании. Даже при условии надлежащего документального оформления почти всей собственности на недвижимость содержащаяся в кадастре информация остается труднодоступной. Гарантийные и резервные требования для необеспеченных кредитов завышены, что оказывает демотивирующее воздействие на банки в ходе определения ими уровня кредитного риска, а также в процессе разработки альтернативных способов оценки активов и ожидаемой прибыли предприятий. Создана система обеспечения информацией о кредитоспособности заемщиков, однако она нуждается в расширении с целью вовлечения в нее всех коммерческих банков и кредитных организаций, осуществляющих микрокредитование. Также необходимо принятие дополнительных мер в целях обеспечения исполнения и защиты прав кредиторов.

### *Кадастр*

Для эффективной нормативно-правовой базы необходимо, чтобы собственность на землю надлежащим образом оформлялась документально и имела в полной мере функционирующая кадастровая система. Такая система позволяет компаниям использовать недвижимое имущество как обеспечение в процессе поиска банковского финансирования.

Действующее законодательство Кыргызской Республики предусматривает отдельные нормативные положения, регулирующие кадастровую систему. В соответствии с законодательством кадастровая система страны включает базу данных по природным и экономическим характеристикам, а также правовому режиму использования земель в Кыргызской Республике и их категориям; и таковые данные имеют форму кадастровых карт и планов, включая графическую информацию по местоположению, размерам, границам земельных участков, описание структуры земельных территорий, количественные характеристики, качество почв и их оценку. Существует платная электронная информационная система по недвижимости в Кыргызской Республике, но в ней не полностью представлена информация о правах собственности.

В качестве следующего шага Кыргызская Республика могла бы завершить процесс документального оформления собственности на земельные участки и продолжать улучшение доступности электронной кадастровой системы.

## Кадастр

Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3	Уровень 4	Уровень 5
Отсутствие кадастра	Есть планы создать кадастр.	Система кадастра имеется, но владение землей в стране еще не полностью задокументировано.	Владение землей полностью задокументировано, но кадастр еще не функционирует полностью.	Уровень 4 + Полностью функционирующий кадастр, позволяющий компаниям использовать недвижимое имущество в качестве залога, при получении финансов из банка. Доступен через интернет.

Источник: Земельный кодекс, Постановление (распоряжение) о ведении земельного кадастра, <http://www.gosreg.kg/>, Закон об управлении сельскохозяйственными землями

### *Требования к обеспечению кредита и созданию резервов на покрытие*

Цель данного показателя в том, чтобы поощрить введение гибкого определения понятия «обеспечение» и/или гибких требований к созданию резервов для займов размером менее 30 000 USD. Централизованный реестр кредитных обеспечений должен содержать информацию о большинстве банковских ссуд для того, чтобы лучше обезопасить кредиторов.

Национальный банк Республики Кыргызстан установил определенные требования к обеспечению кредитов и созданию резервов. Положение о классификации активов предусматривает, что размер обеспечения должен составлять не менее 120% от суммы займа для признания уровня риска «нормальным». В то же время не установлены требования в отношении максимальной суммы обеспечения.

В качестве следующего шага Кыргызской Республике стоило бы рассмотреть внесение поправок в регламент Национального банка, направленных на смягчение требований к созданию резервов на покрытие необеспеченных займов размером менее 30 000 USD и разработать альтернативные меры обеспечения гарантий кредиторам (напр., оказать поддержку банкам в развитии инструментов оценки жизнеспособности бизнес-планов, упростить доступ к информации по кредитным историям).

## Требования к обеспечению кредита и созданию резервов на покрытие

Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3	Уровень 4	Уровень 5
Очень высокие требования залога >200%. Ограниченное определение залога и/или строгие требования обеспечения по кредитам без залога.	Требования залога от 150 до 200% от суммы кредита. Ограниченное определение залога и/или строгие требования обеспечения по кредитам без залога.	Гибкое определение залога и/или гибкие требования обеспечения по кредитам на сумму менее \$30,000.	Гибкое определение залога и/или гибкие требования обеспечения по кредитам на сумму менее \$30,000 и реализована централизованная регистрация залогов	Гибкое определение залога и/или гибкие требования обеспечения по кредитам на сумму менее \$30,000 и реализована централизованная регистрация залогов по большинству банковских кредитов.

Источник: Положение о классификации активов, Положение о минимальных требованиях к кредитным рискам

### Система регистрации движимых активов

Электронная система регистрации движимых активов должна функционировать в полном объеме. Кроме того, следует предоставить компаниям возможность использования движимого имущества в качестве обеспечения при получении банковского финансирования.

Система регистрации движимых активов была создана в 2001 году по приказу Министерства финансов. Существует единый государственный реестр залога движимых активов, в котором содержится информация о текущем использовании движимого имущества в качестве обеспечения. Подлежат регистрации движимые активы стоимостью более 30 000 сомов. Любое лицо может получить информацию из Реестра в виде краткой выписки, содержащей номер регистрации, адрес, имена залогодателя и залогодержателя, предмет залога и его местонахождение. Процедура регистрации весьма сложна и не подразумевает электронное оформление документации, она может занять большое количество времени при регистрации активов и получении информации о них.

В качестве следующего шага Кыргызская Республика могла бы рассмотреть введение электронной системы регистрации движимого имущества для ускорения процедуры регистрации. Правительству также стоило бы подумать о повышении порога обязательной регистрации до 100 000 сомов в целях снижения нагрузки на малые и средние предприятия.

## Система регистрации движимых активов

Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3	Уровень 4	Уровень 5
Не существует системы регистрации движимого имущества.	Законодательство, устанавливающее систему регистрации на стадии разработки.	Система регистрации движимого имущества реализована, но функционирует пока не полностью. Информация нелегко доступна или не вполне надежна.	Владение залогами по зарегистрированному имуществу полностью задокументировано. Легкий, недорогой доступ к регистрации и информации.	Уровень 4 + Полноценная система регистрации движимого имущества, позволяющая компаниям использовать движимое имущество в качестве залога при получении финансов из банка. Информация доступна через интернет.

Источник: Закон о кредитном обеспечении, Распоряжение о регистрации обеспечения ([http://minjust.gov.kg/?page\\_id=2783](http://minjust.gov.kg/?page_id=2783)), Положение о централизованном бюро регистрации залогов ([http://minjust.gov.kg/?page\\_id=2779](http://minjust.gov.kg/?page_id=2779))

### *Услуги по предоставлению информации о кредитоспособности*

Данный показатель измеряет доступность информации о кредитоспособности финансовым учреждениям и общественности по их запросу. В дополнение к этому, должна сохраняться и быть доступной информация по кредитной истории более чем за 2 года, а заемщикам по закону должно предоставляться право доступа к своим данным.

Ранее прилагались усилия по разработке закона об учреждениях по предоставлению кредитной информации, но разработанный в 2005 году проект закона не был принят. На текущий момент не существует нормативных актов, регулирующих доступ к кредитной информации. Однако существует информационное агентство «Ишеним», созданное в 2003 году, которое объединяет 20 коммерческих банков, 27 учреждений микрокредитования и 11 кредитных союзов. В то же время не все коммерческие банки являются членами данной организации, поэтому в ее базе данных содержится информация только о 48,6% (приблизительно) экономически активного населения. Информация предоставляется на платной основе по запросу.

В качестве следующего шага правительство могло бы рассмотреть принятие Закона об обмене кредитной информацией, а также сделать общедоступной и предоставлять по запросу информацию о займах размером более 20 000 EUR.



## Услуги по предоставлению информации о кредитоспособности

Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3	Уровень 4	Уровень 5
В стране не реализуются услуги предоставления информации о кредитах	Имеются услуги предоставления информации о кредитах, но доступ к ней только у финансовых учреждений.	Услуги предоставления информации о кредитах оказываются финансовым институтам и обществу. Доступна как положительная, так и отрицательная кредитная информация.	3 + Данные о ссудах размером более €20 000 выдаваемым юридическим и физическим лицам собираются и предоставляются финансовым учреждениям по запросу. Информация регулярно обновляется и достаточно подробна.	4 + Распространяются исторические данные за более чем 2 года. По закону, заемщики имеют право доступа к их данным.

Источник: <http://www.ishenim.kg/>. Концепция развития системы обмена кредитной информацией в Кыргызской Республике, МФК

### *Законы и процедуры в отношении неблагополучных компаний, конкурсного управления и банкротства*

Законы и процедуры в отношении неблагополучных компаний, конкурсного управления и банкротства должны быть четкими и прозрачными в целях предотвращения слишком долгого пребывания на рынке проблемных компаний и, напротив, вытеснения с рынка жизнеспособных компаний. Процедуры банкротства необходимо также применять к государственным предприятиям.

В действующем законодательстве Кыргызской Республики имеются различные нормативные акты, регулирующие вопросы банкротства, конкурсного управления и неблагополучных компаний: Закон о банкротстве, Гражданский кодекс, Закон о консервации, конкурсном управлении и банкротстве банков и несколько постановлений Правительства. Закон о банкротстве применяется к юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, но в отношении процедуры банкротства коммерческих банков и государственных учреждений действуют другие правовые нормы. Правительство вправе установить специальную процедуру банкротства для юридического лица, если более 50% его акционерного капитала принадлежит государству.

В качестве следующего шага правительству следует рассмотреть применение предусмотренных процедур более прозрачным образом в отношении всех компаний, как частных, так и государственных.

## Законы и процедуры в отношении неблагополучных компаний, конкурсного управления и банкротства

Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3	Уровень 4	Уровень 5
Законы и процедуры, связанные с финансово неблагополучными компаниями, конкурсным производством и банкротством, отсутствуют.	Законы и/или процедуры, связанные с финансово неблагополучными компаниями, конкурсным производством и банкротством, находятся в стадии разработки.	Законы и/или процедуры, связанные с финансово неблагополучными компаниями, конкурсным производством и банкротством, формально существуют. Законодательство не систематизировано и только начинает применяться.	Имеются факты, свидетельствующие о применении законов и/или процедур, связанных с финансово неблагополучными компаниями, конкурсным производством и банкротством, при этом такие законы и/или процедуры соответствуют международным стандартам и полностью согласованы с нормами коммерческого права и торговой практики. Сокращено число накопившихся дел. Помимо этого, процедуры банкротства применяются и по отношению к государственным предприятиям.	Законы и/или процедуры, связанные с финансово неблагополучными компаниями, конкурсным производством и банкротством, эффективно и систематически реализуются в рамках прозрачной системы правоприменения. Помимо этого, процедуры банкротства применяются и по отношению к государственным предприятиям. Этому есть многочисленные доказательства.

Источник: Закон Кыргызской Республики от 15 февраля 2004 года номер 14 «О консервации, ликвидации и банкротстве банков», Закон о банкротстве

## *Права кредиторов*

Для полной защиты прав кредиторов требуется внедрение законодательной базы в отношении сделок с использованием обеспечения и эффективной реализации залогового обеспечения.

В Кыргызской Республике гражданский кодекс содержит следующие положения, регулирующие права кредиторов: 1) Кредиторы, имеющие обеспечение долга, вправе наложить взыскание на свое обеспечение после реорганизации, т.е. не имеет места «автоматическая приостановка»; 2) Законодательство предусматривает ограничения, такие как согласие кредитора, при подаче заемщиком документов на реорганизацию; 3) Кредиторам, имеющим обеспечение долга, первым выплачиваются причитающиеся суммы из выручки, полученной при ликвидации компании в процессе банкротства.

В качестве следующего шага государство могло бы рассмотреть повышение эффективности процедур реализации залогового обеспечения для упрощения кредиторам процедуры реализации залоговых прав в случае невыплаты по кредиту.

## Права кредиторов

Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3	Уровень 4	Уровень 5
Нет закона об обеспеченных транзакциях	<p>Правовые основы по обеспеченным транзакциям обеспечивает два из ниже приведенных права. 1) Обеспеченные кредиторы могут забрать залог после реорганизации, т.е. нет «автоматического оставления»; 2) Законодательство обеспечивает такие ограничения как то, что необходимо получить согласие кредитора, когда заемщик инициирует реорганизацию; 3) Обеспеченные кредиторы, прежде всего, оплачиваются из поступлений от ликвидации обанкротившейся компании; 4) Менеджмент не управляет имуществом во время реорганизации.</p>	<p>Правовые основы по обеспеченным транзакциям обеспечивает три из ниже приведенных права. 1) Обеспеченные кредиторы могут забрать залог после реорганизации, т.е. нет «автоматического оставления»; 2) Законодательство обеспечивает такие ограничения как то, что необходимо получить согласие кредитора, когда заемщик инициирует реорганизацию; 3) Обеспеченные кредиторы, прежде всего, оплачиваются из поступлений от ликвидации обанкротившейся компании; 4) Менеджмент не управляет имуществом во время реорганизации.</p>	<p>Правовые основы по обеспеченным транзакциям обеспечивает все четыре ниже приведенных права. 1) Обеспеченные кредиторы могут забрать залог после реорганизации, т.е. нет «автоматического оставления»; 2) Законодательство обеспечивает такие ограничения как то, что необходимо получить согласие кредитора, когда заемщик инициирует реорганизацию; 3) Обеспеченные кредиторы, прежде всего, оплачиваются из поступлений от ликвидации обанкротившейся компании; 4) Менеджмент не управляет имуществом во время реорганизации.</p>	Уровень 4 + эффективная система залогов.

Источник: Гражданский кодекс Кыргызской Республики

## **ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И РАЗВИТИЯ**

ОЭСР представляет собой уникальную площадку, позволяющую государствам совместно решать экономические, социальные и экологические проблемы глобализации. ОЭСР – одна из тех, кто стремится понять новые явления и проблемы и помочь правительствам выработать меры по их разрешению, например, в таких областях, как корпоративное управление, информационная экономика и проблемы старения населения. Организация экономического сотрудничества и развития дает государствам возможность сравнить политический опыт, найти пути решения общих проблем, определить надлежащие методы работы и координировать внутреннюю и внешнюю политику.

К числу стран-участниц ОЭСР относятся: Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Израиль, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Канада, Корея, Люксембург, Мексика, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Польша, Португалия, Словацкая Республика, Словения, США, Турция, Финляндия, Франция, Чешская Республика, Чили, Швейцария, Швеция, Эстония и Япония. Европейский союз принимает участие в работе ОЭСР.

**[www.oecd.org](http://www.oecd.org)**

### **ПРОГРАММА ОЭСР ПО ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН ЕВРАЗИИ**

Программа ОЭСР по повышению конкурентоспособности стран Евразии была запущена в 2008 году в целях ускорения проведения экономических реформ и улучшения делового климата для обеспечения устойчивого экономического роста и занятости в двух регионах: Центральная Азия (Афганистан, Казахстан, Кыргызская Республика, Монголия, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан) и Восточная Европа и Закавказье (Азербайджан, Армения, Беларусь, Грузия, Республика Молдова и Украина).

**[www.oecd.org/globalrelations/eurasia.htm](http://www.oecd.org/globalrelations/eurasia.htm)**

#### **Контактное лицо:**

**Антонио Сомма**

**Руководитель Программы**

Программа ОЭСР по повышению конкурентоспособности стран Евразии

## IMPROVING SUPPLY CHAIN FINANCING IN THE KYRGYZ REPUBLIC: The Case of Agriculture

Agribusiness is a strategic sector in the Kyrgyz Republic, representing one fifth of the country's GDP and employing one third of its labour force.

However, agribusiness companies, especially SMEs, experience difficulties in accessing the necessary capital to finance their development.

This handbook presents recommendations

to improve access to finance for agribusiness SMEs through the introduction of a warehouse receipts system.

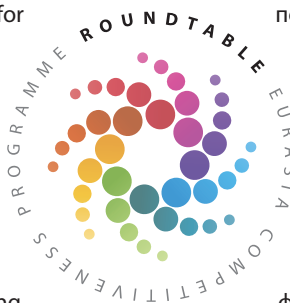
This Handbook was peer reviewed on 4 December 2013 at the OECD Eurasia Competitiveness Roundtable. The Roundtable is a policy network for knowledge sharing on the implementation of competitiveness reforms and gathers OECD members and Eurasian partner countries.

## УЛУЧШЕНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЦЕПОЧКИ СНАБЖЕНИЯ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ: на примере агропромышленного комплекса

Агропромышленный комплекс является для Кыргызской Республики стратегической отраслью, на долю которой приходится пятая часть ВВП и треть занятого населения страны. Тем не менее, сельскохозяйственные предприятия, особенно МСП, испытывают определенные сложности при попытке

получить финансирование, необходимое для дальнейшего роста и развития. В настоящем руководстве содержатся рекомендации по повышению доступности заемного капитала для малых и средних предприятий АПК за счет создания системы финансирования под залог складских расписок.

Представленные в публикации материалы были рассмотрены при проведении экспертной оценки 4 декабря 2013 года на заседании Круглого стола ОЭСР по повышению конкурентоспособности стран Евразии. Круглый стол дает странам-участницам ОЭСР и государствам Евразии уникальную возможность для обмена накопленным опытом и знаниями в сфере реализации реформ, направленных на укрепление конкурентоспособности.



With the financial assistance  
of the European Union



германия  
кызматташтыгы  
DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

**giz** Deutsche Gesellschaft  
für Internationale  
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH