

№1 / 2013 (11)

ТЕОРІЯ & ПРАКТИКА

ISSN 2226-5686

РИНКІВ





Інститут розвитку аграрних ринків

Громадська організація «Інститут розвитку аграрних ринків» (ІРАР) є незалежною неприбутковою українською організацією. ІРАР створено у квітні 2005 року командою експертів, які вважають, що сталий економічний розвиток і зменшення бідності у країнах з перехідною економікою можливо досягти завдяки виваженим та цілеспрямованим зусиллям по реформуванню аграрного сектору та розвитку аграрних ринків.

У своїй діяльності ІРАР спирається на три головних принципи:

1. Надання пріоритету політичним ноу-хау, розробленим в країні з урахуванням найкращого світового досвіду, на відміну від зовнішніх безсистемних епізодичних рекомендацій.

2. Стале реформування аграрних ринків на основі інституційних мотивацій, створення відповідних можливостей, прозорість всіх процесів та процедур, справедливість в оцінці результатів діяльності.

3. Визначення успіху через конкретні результати, досягнуті при впровадженні рекомендацій та запропонованих варіантів політики, на відміну від вимірювання досягнень на основі кількості проведених заходів.

Експерти ІРАР мають широкий та, завдяки синергії, унікальний досвід розроблення, просування, впровадження та моніторингу економічної реформи, надання допомоги інституціям державного та приватного сектору у розбудові їх потенціалу. Співробітники Інституту мають великий досвід роботи в наукових установах, органах влади, тісно співпрацюють як з законодавчою, так і з виконавчою владою - Секретаріатом Президента України, Верховною Радою України, Кабінетом Міністрів України, Національним банком України, Міністерством аграрної політики України, з комерційними банками, громадськими професійними об'єднаннями в аграрному секторі, УААН, НАУ, іншими науковими та дослідними установами, міжнародними організаціями; приймали і приймають активну участь у проведенні навчальних, навчально-інформаційних семінарів, конференцій та виставок, в реалізації проектів міжнародної технічної допомоги, спрямованих на розвиток сільського господарства та сільської місцевості (проекти АМР США, ЄБРР, СІДА, ПРООН, DFID, ТАСІС, МФК, Світового банку, тощо). Значну кількість заходів, методологій та підходів реформування було ініційовано та реалізовано ІРАР у тісній співпраці з іншими експертами та установами.

Фахівці ІРАР та їх іноземні партнери мають великий досвід роботи в сфері надання технічної допомоги в країнах з перехідною економікою та економікою, що розвивається. У своїй діяльності Інститут спирається на внутрішні аналітичні ресурси, знання та навички висококваліфікованих українських та іноземних консультантів, використовує довготривалі партнерські домовленості із всеукраїнськими, регіональними та місцевими організаціями й міжнародними установами.

ІРАР концентрує свої зусилля у наступних напрямках:

- розробка варіантів політики, спрямованої на покращення бізнес середовища та розвиток конкурентоспроможності аграрного сектору;
- розробка варіантів політики та заходів по зменшенню державного контролю та інтервенцій у діяльність аграрних ринків;
- покращення ефективності державного регулювання аграрного сектору;
- розвиток та інституціалізація ефективного діалогу між державою та суспільством;
- розробка вимірювальних показників для моніторингу ефективності впровадження політики;
- розробка стратегії розвитку відновлювальних джерел енергії;
- створення єдиної електронної торгівельної платформи для країн Чорноморського регіону;
- гармонізація стандартів АПК до європейських вимог;
- розробка інтегрованих та розподілених систем.

Команда ІРАР, створена для підтримки та виконання різних завдань, включає висококваліфікованих та досвідчених українських та міжнародних експертів. Зазначена група фахівців використовує практику створення робочих груп для вирішення окремих специфічних проблем та розробки відповідних рішень. Діяльність груп ґрунтується та є продовженням і розширенням мереж раніше напрацьованих контактів. Це є важливим інструментом формування політики. Робочі групи стають форумом для колективної розробки варіантів політичних рішень та технічних моментів, необхідних для вирішення конкретних проблем.

Інститутом підписано меморандуми про співробітництво з багатьма українськими та міжнародними організаціями, серед яких Організація ООН з питань продовольства та сільського господарства (FAO), компанією «QED», Міністерством аграрної політики України, Комітетом ВР з питань аграрної політики та земельних відносин, Українською зерновою асоціацією, Національною аграрною палатою, Українською аграрною конфедерацією, Національною асоціацією дорадчих служб, Асоціацією фермерів України, Українською асоціацією платників податків України. Інститутом також ініційовано створення Громадських рад при профільному Комітеті Верховної Ради України, Секретаріаті Президента України та Міністерстві аграрної політики.

ІРАР розробляє та впроваджує електронні реєстри, ІТ технології, комп'ютерні системи та мережі, проводить дослідження у галузі передових та енергозберігаючих технологій, розробляє стратегії розвитку відновлювальних джерел енергії. Інститут видає журнал «Теорія та практика ринків», щомісячний електронний дайджест та відповідні публікації з означених напрямків діяльності. ІРАР є членом Громадської ради Міністерства аграрної політики та продовольства України.

Інститут розвитку аграрних ринків гарантує високу якість продуктів своєї діяльності, дотримання встановлених строків та повну відповідність вимогам клієнтів щодо звітування про результати діяльності.



ТЕОРІЯ & ПРАКТИКА РИНКІВ

№ 1 / 2013 (11)

Науково-практичний журнал Інституту розвитку аграрних ринків

ГОЛОВНИЙ РЕДАКТОР
В.В. ДЕМ'ЯНЧУК

РЕДАКЦІЙНА РАДА:
В.Є. АНДРІЄВСЬКИЙ - голова
Т.О. ОСТАШКО
Н.В. СЕПЕРОВИЧ
А.С. ХВАЛІНСЬКА
В.О. ВОЛІВАЧ

Верстка та дизайн
Т.Г. Волівач

Засновник:
ГО «Інститут розвитку
аграрних ринків»

Свідоцтво про державну
реєстрацію: серія КВ № 10527
від 19.10.2005 року

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:
вул. Михайлівська, 24Б, оф. 83
Київ, Україна, 01001
тел.: +38 (044) 490-70-08
факс: +38 (044) 278-84-14
office@amdi.org.ua

При передруку матеріалів
поширення на «Теорія і практика
ринків» обов'язкове

Редакція залишає за собою право
на редагування матеріалів

Редакція не завжди поділяє
погляди авторів

Відповідальність за зміст
матеріалів несуть автори

Для безкоштовного
розповсюдження

Цей номер виходить за підтримки
USAID, FAO, EBRD,
компаній
BASF, Syngenta, Bunge

© Громадська організація
«Інститут розвитку аграрних ринків»

ЗМІСТ

За матеріалами міжнародної конференції «Перспективи впровадження в Україні системи кредитування сільськогосподарських товаровиробників під заставу майбутнього врожаю та заставу врожаю, що знаходиться на зберіганні. Міжнародний досвід»

В.Є. АНДРІЄВСЬКИЙ, ДЖЕФ ХААРЕР, С.О. КЛЮЦА,
О.Г. СТАРИНЕЦЬ, С.М. ТЕРЕЩУК
Гарантійні фонди. Світовий досвід. Підсистема компенсації
гарантійних фондів. Роль гарантійного фонду у фінансуванні
під заставу складських документів.....31

V. ANDRIEVSKY, J. HAARER, S. KLIUTSA,
O. STARYNETZ, S. TERESHCHUK
Guarantee funds. World experience. Guarantee fund's subsystem
of compensation. The role of the Guarantee Fund in the financing
under GWHD.....31

ДЕВІД ТЕЛІО
Бразилія: використання CPR для підтримки агробізнесу.....58

DAVID TELIO
Brazil: CPR usage to support agribusiness.....62

АЛЕКСАНДРЕ КУРОСАКІ
Аграрні розписки як інструмент удосконалення фінансування....66

ALEXANDRE KUROSAKI
Agricultural receipts as instrument to improve financing
for agriculture.....70

Стенограма міжнародної конференції на тему:
«Перспективи впровадження в Україні системи кредитування
сільськогосподарських товаровиробників під заставу
майбутнього врожаю та заставу врожаю, що
знаходиться на зберіганні. Міжнародний досвід».....73

Рішення міжнародної конференції «Перспективи впровадження
в Україні системи кредитування сільськогосподарських товарови-
робників під заставу майбутнього врожаю та заставу врожаю,
що знаходиться на зберіганні. Міжнародний досвід».....87

*За матеріалами міжнародної конференції
«Перспективи впровадження в Україні системи кре-
дитування сільськогосподарських товаровироб-
ників під заставу майбутнього врожаю та заставу
врожаю, що знаходиться на зберіганні. Міжнародний
досвід»*

ГАРАНТІЙНІ ФОНДИ. СВІТОВИЙ ДОСВІД. ПІДСИСТЕМА КОМПЕНСАЦІЇ ГАРАНТІЙНИХ ФОНДІВ. РОЛЬ ГАРАНТІЙНОГО ФОНДУ У ФІНАНСУВАННІ ПІД ЗАСТАВУ СКЛАДСЬКИХ ДОКУМЕНТІВ

В.Є. Андрієвський,

Академік УАН, директор Інститут розвитку аграрних ринків

Джеф Хаарер,

Департамент сільського господарства та розвитку сільських районів,
Мічиган, Сполучені Штати Америки

С.О. Ключа,

Консультант з юридичних питань компанії БАСФ

О.Г. Старинець,

Завідувач Секретаріату Комітету Верховної Ради України
з питань аграрної політики та земельних відносин

С.М. Терещук,

Канд. екон. наук, Народний депутат України VI скликання,
заступник голови Комітету з питань аграрної політики
та земельних відносин Верховної Ради України

Легко зрозуміти, що банки прагнуть обмежити кредитні ризики. Будь-який процедурний інструмент або регулювання, які укріплюють кредитну спроможність банку або забезпечують погашення позичальником зобов'язань, будуть вітатися фінансовою установою.

Приватні банки, які фінансують власників зерна, мають виняткові переваги за рахунок розвитку обігу складських документів як інструменту фінансування торгівлі. Складські документи гарантують легкість передачі товару і відносну свободу від претензій третіх осіб. Зерновий склад також надає заходи безпеки, які допомагають банку шляхом надання професійної технічної допомоги по зберіганню зерна, уряд вводить перевірки складських приміщень, методи управління і страхування, які захищають від втрати, випадкової або по недбалості.

Групою фахівців Інституту розвитку аграрних ринків, Міністерства аграрної політики, у співпраці із зацікавленими сторонами, зокрема, народним депутатом України Терещуком С.М. розроблено та зареєстровано у Верховній Раді України проект Закону України «Про внесен-

ня змін до деяких законодавчих актів України» (щодо Гарантійного фонду виконання зобов'язань за складськими документами на зерно) (реєстраційний номер 9611 від 19.12.2011). 20 листопада 2012 року за результатами розгляду питань порядку денного Верховної Ради України було прийнято у другому читанні та в цілому Проект Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо Гарантійного фонду виконання зобов'язань за складськими документами на зерно». 18 січня 2013 року Президентом України підписано Закон України «Про внесення змін до деяких Законів України щодо Гарантійного фонду виконання зобов'язань за складськими документами на зерно». Згідно норм Закону він набирає чинності з 18 квітня 2013 року.

Досвід багатьох країн свідчить про необхідність мати резерви приватного страхування або галузевий гарантійний фонд для покриття втрат в разі неспроможності складу виконати свої обов'язки по поверненню зерна. Концепція фонду більш-менш ідентична схемі для страхування вкладників, яка використовується в банківському

секторі в багатьох країнах.

Створення Гарантійного фонду, так як він розглядається в Законі, санкціонується урядом, але управляється він адміністративною радою, що складається із зацікавлених сторін, міністерств та відомств, представників зернових складів, Асоціації зернових трейдерів, включаючи виробників і переробників. В основному фонд буде формуватися з членських внесків, інвестиційного доходу та відновлення втрат.

Банки будуть мати вигоди від фонду прямо або побічно. Якщо банк має заставу, що зберігається на складі, він буде прямим бенефіціаром виплати фонду в випадку банкрутства зернового складу. Банки мають користь побічно, коли їхні клієнти, за допомогою доступу до фонду відшкодування по втратах зерна, не повинні бути безпосередньо забезпечені в банку. Фонд буде також побічно корисним всім учасникам зернової галузі, забезпечуючи стабілізаційні міри.

Коли банк в якості застави приймає зерно, що знаходиться на зберіганні, він несе відповідальність за моніторинг своїх ризиків. Ці ризики розділяються з клієнтом і складаються з:

- Цінового ризику
- Ризику втрати кількості / якості в результаті пожежі, бурі, крадіжки та інших зовнішніх факторів
- Ризику втрати кількості / якості з необережності чи шахрайства з боку складу

Цінові ризики та ризик втрати за рахунок зовнішніх факторів, як правило, керовані за допомогою використання ф'ючерсів або форвардних контрактів на межі цінового ризику, а також шляхом використання комерційного страхування для обмеження зовнішніх факторів ризику. Але третя категорія ризику, ймовірність того, що, незважаючи на ліцензування урядом та інспекції, недбалість складського оператора може призвести до втрати або пошкодження зерна, що знаходиться на зберіганні, як правило не страховий випадок в Україні. Отже, Гарантійний фонд буде заповнювати порожнечу в пом'якшенні ризиків і зробить фінансування під заставу запасів зерна набагато більш життєздатною діяльністю.

Банки, які фінансують під складські розписки, будуть розраховувати на переважне отримання виплат разом зі своїми клієнтами-вкладниками, як забезпечені кредитори у випадку будь-якого дефолту складу, у разі претензій інших кредиторів. Банки будуть очікувати швид-

кого і задовільного рішення претензій так само, як вони очікували, своєчасного і повного погашення заборгованості через комерційні передачі складської квитанції. Згідно з положеннями Закону, банки будуть очікувати від Гарантійного фонду здійснення нагляду за фінансовим станом складів.

Банки також повинні знати про обмеження виплат відповідно до Закону та мати право на інформацію. Вони будуть мати великий інтерес до порядку та характеру врегулювання спорів.

Враховуючи той факт, що банки самі по собі не сплачують збори до фонду, вони з задоволенням користуються спеціальними рівнями захисту, як власники складських документів. Це склади, які платять збори і, побічно, вкладники субсидують тих, хто отримує виплати. Таким чином, мета фонду - забезпечення стабільного і більш безпечного середовища для фінансування під запаси зерна, і фонд відповідає цій меті, пропонуючи банкам зниження ризику при зберіганні товару.

Відповідно до концепції пропонуються наступні ресурси для капіталізації Гарантійного фонду:

- Початкові членські внески від членів Гарантійного фонду
- Регулярні збори від членів Гарантійного фонду (тимчасових учасників)
- Спеціальні внески від членів Гарантійного фонду (тимчасових учасників)
- Внесок Національного банку України
- Доходи від інвестування коштів Гарантійного фонду в державні цінні папери України
- Кредити з Уряду, Національного банку України та іноземних кредиторів та / або донорів
- Штрафи, які будуть сплачені тільки зерновими складами - учасниками Гарантійного фонду (тимчасовими учасниками) за несплату вчасно або в повному обсязі внесків до Гарантійного фонду
- Доходи від депозитів у Національному банку України

Уряд і державний бюджет є одним з основних джерел для початкової капіталізації Гарантійного фонду на підставі безвідсоткового кредиту. Після повернення кредиту, подальша капіталізація забезпечується членами фонду. Слід також відзначити, що Гарантійний фонд працює ефективно тільки при наявності ефективної системи сертифікації зернових складів.

СЕРТИФІКОВАНІ ЗЕРНОВІ СКЛАДИ: КОМУ ЦЕ ВИГІДНО?

Розвинута система складів, що одержали сертифікат на зберігання зерна й використання складських свідоцтв для зберігання і ринкових операцій із зерном забезпечують низку переваг для різних бізнес-груп, які роблять свій внесок у загальний розвиток зернової індустрії:

Вигоди для зернових елеваторів

- Збільшення обсягів складського бізнесу протягом сільськогосподарського року (наращення прибутку від переробки та зберігання зерна).
- Поліпшення якості складських операцій (необхідність проходження обов'язкової процедури сертифікації, постійних перевірок і відповідальності за належне зберігання зерна під складські свідоцтва).
- Фінансування власних операцій шляхом випуску складських свідоцтв для себе під власне зерно, що зберігається на елеваторі (якщо це не заборонено законодавством країни).

Вигоди для фермерів/власників зерна

- Можливість зберігати зерно в очікуванні прийнятної ринкової ціни.
- Спрощення процедури передачі власності на зерно під час комерційних операцій.
- Можливість тимчасово заставляти зерно та мати доступ до стабільного фінансування виробництва або більш прибуткових комерційних операцій у потрібний час.
- Можливість підтримувати якість і кількість зерна, що зберігається на сертифікованому елеваторі, за умови гарантії елеватора.

Вигоди для банків

- Збільшення банківського обігу коштів і прибутку за рахунок більш активних кредитних операцій.
- Підвищення ліквідності застави.
- Підвищення захисту зерна, що зберігається на сертифікованому елеваторі й використовується як застава (забезпечення застави).

Вигоди для товарних бірж

- Підвищення ефективності процесу поставки шляхом спрощення процедури передачі власності на зерно.
- Забезпечення стійких гарантій щодо надходження коштів для учасників операцій товарних бірж.

КЛЮЧОВІ ЕЛЕМЕНТИ СИСТЕМИ СКЛАДСЬКИХ ДОКУМЕНТІВ НА ЗЕРНО

Практичний досвід впровадження системи складських свідоцтв у країнах СНД та Східної Європи висвітлює такі ключові елементи й умови цієї системи:

Первинне та вторинне законодавство.

Ефективна система складських свідоцтв має ґрунтуватися на відповідному законодавстві, яке сприятиме регулятивним органам у здійсненні належного контролю щодо компонентів системи. Існування характерного та такого, що легко пристосовується, національного законодавства щодо складських свідоцтв створить прозоре правове середовище і певну довіру для активного обігу нових документів та забезпечить вагоме підґрунтя для зміцнення зв'язків між сільськогосподарським, комерційним, переробним та банківським секторами. Прозора й безпечна процедура видачі складських свідоцтв сприятиме збільшенню довіри до системи. Законодавча база має забезпечувати зрозумілість визначень прав та обов'язків усіх учасників системи.

Сертифіковані зернові склади. Концепція системи складських свідоцтв ґрунтується на використанні сертифікованих зернових складів, які мають право надавати послуги із зберігання зерна. Ключова вимога ефективно працюючої системи полягає в тому, що зерно повинно зберігатися на одному із сертифікованих зернових складів. Ці склади отримують право на зберігання зерна третіх сторін і видавати складські свідоцтва. Здійснюючи сертифікацію, склад бере на себе відповідальність за постійну підтримку високого рівня технічних і фінансових показників. Це один з основних заходів забезпечення впевненості депонентів, що їхнє зерно зберігатиметься з гарантованою якістю та кількістю. Сертифіковані склади мають розташовуватись на великих промислових територіях, важливих ринкових центрах або поряд імпортно-експортних терміналів.

Фермери / Власники зерна. Основна цільова група користувачів складських свідоцтв - це виробники зерна/фермери, що потребують капіталу та повинні концентрувати свої капітальні інвестиції для придбання техніки, принаймні двічі на рік (осінь і весна). У свою чергу, зернові трейдери та переробники також можуть бути активними користувачами складських свідоцтв на зерно, зазвичай їм потрібні додаткові обігові

кошти для підвищення ефективності поточних операцій. Складські свідоцтва, видані державними складами, можуть широко використовуватися для впровадження відносно простого механізму використання зерна як застави для короткострокового фінансування. Виробники, трейдери й переробники мають можливість використовувати зерно як заставу та визначати найкращий час для його продажу. Використання складських свідоцтв робить процедуру передачі прав на зерно між продавцем і покупцем простішою й пришвидшує її, уникаючи фізичного переміщення товару.

Кредитні установи. Провідна роль в ефективно функціонуючій системі складських свідоцтв на зерно належить прогресивним і, належним чином організованим, фінансовим установам (насамперед великим комерційним банкам), які приймають складські свідоцтва при заставі зерна. Суттєвим чинником є бажання працювати в сільськогосподарському секторі й надавати кваліфіковані фінансові послуги учасникам зернового ринку. Ця діяльність повинна ґрунтуватися на розвинутій банківській системі, що означає існування добре оснащених філій в основних виробничих регіонах. З іншого боку, за рахунок використання складських свідоцтв при заставі зерна, фінансові установи можуть збільшити обіг кредитних коштів, досягти високого рівня ліквідності застави й отримати переважне право на заставу перед іншими кредиторами.

Товарні біржі. Товарні біржі також можна розглядати як один з елементів системи складських свідоцтв, де складські свідоцтва можуть ефективно обертатися в процесі поставки. У секторі товарних бірж складське свідоцтво може бути зручним інструментом фізичної поставки зерна, який дозволяє передавати право володіння зерном певним документованим шляхом без необхідності фізичного транспортування зерна з одного місця в інше. Ключовим елементом процесу поставки на товарній біржі є призначення певних пунктів поставки - великих комерційних складів, які мають розташовуватися в найбільш активних пунктах обігу зерна.

Система гарантій. Згідно з деякими національними нормативними документами щодо складських свідоцтв, зерно, що зберігається на сертифікованому складі, має бути застрахованим страховою компанією. Більше того, власник зерна повинен мати певну фінансову гарантію і захист від будь-якого шахрайства або невиконання обов'язків з боку сертифікованого зерно-

вого складу. Ці дві вимоги допомагають створити певну захисну систему для власників зерна у разі, якщо сертифікований зерновий склад не виконує своїх зобов'язань. Система фінансових гарантій для власника зерна (якщо щось трапиться з певним сертифікованим зерновим складом) діє по-різному в різних країнах. У деяких країнах застосовують так звану американську систему, коли сертифікований склад повинен купувати облігацію *гарантійного фонду*, вартість якої залежить від розміру складу та обсягу бізнесу/обігу зерна; якщо зерновий склад не виконує своїх зобов'язань, гарантійний фонд відшкодовує збитки власнику зерна у разі зникнення чи пошкодження зерна. В інших країнах, якщо зерновий склад бажає одержати сертифікат і випускати складські свідоцтва, йому необхідно отримати певну банківську гарантію, яка також дозволить відшкодувати збитки власників зерна, якщо склад не виконає своїх зобов'язань.

Також у деяких країнах використовують гарантійний фонд і страхові облігації з добре відрегульованим механізмом відшкодування за вимогами. Незалежно від обраного підходу в певній країні, слід дотримуватися таких основних принципів: гарантійний фонд повинен фінансуватися й керуватися приватним чином та за активною участю приватного сектору. Надійні страхові компанії мають випускати страхові облігації. Страхова премія повинна відповідати можливостям виробництва і водночас, відображати ступінь ризику країни.

1. Складські документи на зерно у постсоціалістичних країнах

У низці постсоціалістичних країн можна спостерігати дії щодо впровадження системи складських документів на зерно як одного із механізмів забезпечення для виробників і переробників зерна стабільного доступу до короткострокового фінансування. Такі дії в різних країнах мали схожі проблеми і спільні риси. Можна знайти і певну схожість в процесах реалізації проектів впровадження складських свідоцтв у цих країнах.

БОЛГАРІЯ

У Болгарії цю програму почали запроваджувати у 1997-1998 роках з метою створення первинного та вторинного законодавства, державної

регулятивної установи та поінформованості банків, виробників і переробників зерна щодо переваг даної системи.

Болгарія одержала вагому міжнародну підтримку стосовно впровадження системи складських свідоцтв у місцевому зерновому секторі, яка базувалася на активній роботі проектів технічної допомоги від Світового банку, Міжнародного Валютного Фонду (МФК), Європейського Банку Реконструкції та Розвитку (ЄБРР) та Агенції Сполучених Штатів з Міжнародного Розвитку (АМР США).

Розвиток системи складських свідоцтв у Болгарії забезпечують прийнятий національний закон «Про продаж і зберігання зерна» (Зерновий закон), затверджений парламентом Болгарії 29 липня 1998 року. Зерновий закон містить законодавчу структуру, яка забезпечує умови для впровадження системи складських свідоцтв і визначає правила і положення торгівлі та зберігання зерна. Цей документ також описує повноваження державних установ, які регулюють цей процес, а також права й обов'язки фізичних та юридичних осіб, які займаються торгівлею і зберіганням зерна.

Спочатку система складських свідоцтв у Болгарії була наближеною до системи США, яка спиралася на певну законодавчу базу, процедуру та концепції гарантійного фонду. Болгарський закон дотримується Наполеонівського Кодексу з подвійним свідоцтвом, що дозволяє торгувати на товарній біржі. Однак цього не відбувається, тому що банки вже беруть обидві частини свідоцтва в заставу й утримують їх до повної сплати кредиту.

Болгарське законодавство описує складські свідоцтва як гарантоване забезпечення, видане державним складом і підтверджує розміщення зерна на складі й зобов'язання складу доставити зерно законному власнику свідоцтва. Складські свідоцтва були також визначені в Торговельному праві. Існує кілька важливих специфікацій, доданих до цього визначення, які стосуються складських свідоцтв на зерно:

- місцезнаходження та номер бункера на складі, в якому зберігається зерно;
- рік, урожайність та якість закладеного зерна.

У Болгарії складське свідоцтво, яке містить дві частини - закладну та товарну, видають згідно з реєстром складів. Право на зерно передається тільки за умов повного індосаменту свідоцтв.

Крім того, Зерновий закон регулює два типи ділових груп, які беруть участь у зберіганні зерна - державні склади та зернові сховища, які підлягають процедурі ліцензування. Згідно з чинним законодавством Болгарії ліцензоване зернохосвище не має права випускати складські свідоцтва, це можуть робити тільки державні склади. Крім перелічених основних вимог, державний зерновий склад повинен діяти згідно з технологічними стандартами, а також підтверджувати свою фінансову стабільність.

Після затвердження болгарського Зернового закону місцевим парламентом було створено Національну зернову службу як спеціалізовану установу при Міністерстві сільського господарства з поширеною інфраструктурою в усіх зернових регіонах. Державний зерновий склад повинен повідомляти Національну зернову службу про свої операції. Урожай 2000 року відзначив перший рік широкого застосування системи.

Фінансові установи Болгарії є ще дуже консервативними щодо короткострокового кредитування і вимоги до застави для таких кредитів залишаються недосяжними для більшості малих і середніх виробників та переробників.

КАЗАХСТАН

Казахстан з усіх постсоціалістичних країни досяг найбільших успіхів у формуванні системи складських документів (розписок) на зерно.

Становлення національної зернової системи складських розписок здійснювалося на основі закону «Про зерно», який було прийнято казахським парламентом у 2001 році. Він вперше визначив юридичні норми, що регулюють відносини в процесі виробництва, зберігання і переробки зерна.

У серпні 2001 року система зернових розписок стала інновацією й доповненням до закону, який було затверджено згідно з пропозиціями та рекомендаціями Світового банку, Європейського Банку Реконструкції та Розвитку. Агентство США з міжнародного розвитку також зробило великий внесок у розвиток нормативної бази системи складських свідоцтв у Казахстані. Тому місцеве законодавство прийняло деякі визначення та характеристики американської системи.

У межах програми Державної продовольчої програми (2003 - 2005) уряд Казахстану заснував 23 червня 2003 року «Фонд гарантування виконання зобов'язань за зерновими розписками».

Для цього було виділено 2,7 млн. доларів США з державного бюджету. Головною метою Організації є гарантія виконання зобов'язань по зернових свідоцтвах зерновими складами, які є членами цієї організації. Система забезпечення виконання зобов'язань по зернових свідоцтвах, передбачена законом «Про зерно», прагне зміцнити статус зернових свідоцтв і розвитку їхнього обігу.

Зернове свідоцтво має 5 ступенів захисту, індивідуальні номери та коди. Казахські зернові свідоцтва друкуються на банкнотній фабриці Національного банку Казахстану за проханням зернових складів. Спеціальну процедуру щодо цього було розроблено й врегульовано Міністерством сільського господарства.

Впровадження системи зернових свідоцтв було передумовою до запуску спеціальної програми ЄБРР, яка забезпечує кредитну лінію для фінансування під зернові свідоцтва декільком комерційним банкам Казахстану в сумі 53 млн. доларів США. Заснування Фонду гарантування було однією з важливих передумов до впровадження цієї програми ЄБРР у Казахстані.

Фонд гарантування виконання зобов'язань за зерновими розписками перетворено в акціонерне товариство «КазАгроГарант». Товариство здійснює свою діяльність згідно із законами «Про зерно» та «Про розвиток бавовняної галузі», оскільки, враховуючи позитивний досвід впровадження зернових розписок і їх гарантування з 2008 року, запроваджена система бавовняних розписок і їх гарантування.

МОЛДОВА

Після Казахстану з усіх постсоціалістичних країн Республіка Молдова зробила найбільші успіхи у формуванні системи складських документів на зерно, насамперед, у плані правового забезпечення та формуванні інфраструктури системи. Хоча створення системи почалося значно пізніше, ніж в Україні та за допомогою українських фахівців.

Основи для формування системи закладені Законом про складування зерна та режим складських свідоцтв на зерно у 2006 році.

Рішенням Уряду Республіки Молдова у 2007 році було створено Фонд гарантування складських свідоцтв на зерно. Для Фонду Уряд виділив 1,4 мільйона леїв (близько 100000 євро).

ПОЛЬЩА

Закон про складські свідоцтва в Польщі був прийнятий наприкінці 2000 року в межах вагової технічної допомоги з боку провідних міжнародних донорів, таких як Світовий банк, Міжнародний Валютний Фонд, Європейський Банк Реконструкції та Розвитку і Агенства США з міжнародного розвитку.

Впровадження національної системи зернових свідоцтв у Польщі ґрунтується на досвіді США. У 1999 р. уряд США забезпечив початкову капіталізацію гарантійного фонду в сумі 4,5 млн. доларів США, а уряд Польщі - створення необхідної юридичної бази для функціонування системи складських свідоцтв під урожай 2001 та 2002 років.

Європейський Банк Реконструкції та Розвитку також відіграє значну роль у фінансовій підтримці місцевого ринку зерна, приділяючи увагу розвитку системи складських свідоцтв. ЄБРР вже виділив велику суму коштів великим комерційним банкам Польщі для підтримки з боку банків розвитку місцевих сільськогосподарських кредитів на базі складських документів.

РОСІЯ

У Російській Федерації наміри впровадження системи зернових свідоцтв декларувалися всередині дев'яностих років минулого століття. Російський зерновий союз був однією з провідних організацій, які ініціювали роботу над новою юридичною базою для системи складських свідоцтв. Головна особливість полягала в тому, що проект нового закону врегулював не тільки питання національного зернового сектору, а й товарної та складської діяльності взагалі.

У квітні 2001 року після третього слухання Державна Дума прийняла Закон «Про прості та подвійні складські свідоцтва», яким регулювалися правила випуску, обігу й ліквідації складських свідоцтв у Росії. До цього створення системи складських свідоцтв регулювалося окремими статтями Цивільного кодексу.

Новий закон ще не прийнято Радою Федерацій і не підписано Президентом. До цього призвели певні політичні протиріччя щодо цього законопроекту між різними групами, які представлені різними національними діловими колами. Отже, в Росії ще немає діючої єдиної законодавчої бази для зернових складських свідоцтв, тому систему

складських свідоцтв ще не впроваджено в країні.

Зважаючи на поточну економічну ситуацію в Росії, експерти наполягають, що розвиток системи зернових складських свідоцтв дасть змогу ліквідувати розрив між застосуванням інвестиційного капіталу та зростаючим зерновим сектором. Цей інструмент забезпечить трансфер капіталу із банківської системи в національне сільське господарство.

Російський зерновий сектор вже зробив кілька спроб впровадити систему зернових складських свідоцтв у певних зернових регіонах країни.

Деякі регіональні адміністрації намагалися впровадити свої власні системи зернових свідоцтв і використовувати їх у регіональних схемах перепланування боргів, але ці спроби виявились неефективними.

Реальне впровадження системи зернових свідоцтв залежить від багатьох чинників, але система не почне ефективно працювати, поки нову національну законодавчу базу, щодо складських свідоцтв, не буде схвалено парламентом та президентом.

РУМУНІЯ

У Румунії у червні 2000 р. було прийнято новий закон «Про зернові складські свідоцтва». Однак національне вторинне законодавство ще до кінця не сформоване.

СЛОВАЧЧИНА

Словацька Республіка була однією з перших країн Східної Європи, де було схвалено національний закон «Про зернові складські свідоцтва» у квітні 1998 року. Систему складських свідоцтв ефективно підтримує словацький уряд, використовуючи їх у державному забезпеченні. У Словаччині кілька банків залучено до роботи в системі складських свідоцтв, але провідну роль відіграє ПольноБанк. Він забезпечує активне фінансування під складські свідоцтва місцевих учасників зернового ринку згідно із спеціальною угодою з ЄБРР.

УГОРЩИНА

Угорщина була першою з країн Східноєвропейського регіону, яка почала активно впроваджувати систему складських свідоцтв і досягла значного прогресу в її розвитку. Угорський закон,

прийнятий в 1996 р., охоплює різні види товарів, включаючи вино, цукор, добрива й тютюнові вироби.

Найбільш відомі міжнародні донори вклали багато зусиль у технічну підтримку впровадження функціонуючої системи складських свідоцтв в угорському зерновому секторі - Світовий банк, Міжнародний Валютний Фонд, Європейський Банк Реконструкції та Розвитку та Агенство США з Міжнародного Розвитку. Впроваджена система складських свідоцтв в Угорщині ґрунтується в основному на принципах і досвіді американської системи складських свідоцтв.

ЧЕХІЯ

Активне впровадження системи складських свідоцтв у Чеській Республіці знаходиться нині на стадії підготовки, незважаючи на те, що законодавча база під систему складських свідоцтв була затверджена парламентом у 2004 році.

Стислий огляд досвіду постсоціалістичних країн показує, що впровадження системи складських свідоцтв є важливим компонентом розвитку сучасної торгівлі, інфраструктури та практики зберігання зерна, а також чітко демонструє регіональну і міжнародну важливість цих зусиль.

Аналіз свідчить про наявність потенціалу для розвитку системи складських свідоцтв у деяких інших постсоціалістичних країнах Східної Європи, таких як Хорватія, Сербія та Чорногорія.

2. Гарантійні фонди у законодавчих актах США

В цій частині міститься огляд законодавства щодо складів та дилерів у штатах, де існують гарантійні фонди. Серед таких штатів Айдахо, Іллінойс, Індіана, Айова, Кентуккі, Мічиган, Нью-Йорк, Північна Дакота, Огайо, Оклахома, Південна Кароліна, Теннессі, Вашингтон і Вісконсін. У кожному з цих штатів діє вимога щодо страхування від нещасних випадків зерна, що зберігається. За звичною для цих штатів моделлю регулювання, державний департамент сільськогосподарства призначається регулятором діяльності зернових складів та дилерів. Однак, є один виняток - Північна Дакота, яка першою в 1877 році обрала Комітет з питань залізниці від-

повідальним за регулювання зернових складів. Нинішнім регуляторним органом у Північній Дакоті є Комітет комунальної служби, наступник Комітету з питань залізниці, що функціонує за жорсткішою схемою, ніж у всіх інших штатах, де є гарантійні фонди.

Комітет комунальної служби Північної Дакоти контролює тарифи, які встановлюють всі елеватори, що мають державну ліцензію, а також здійснює фінансовий моніторинг. Комітет наділений такими повноваженнями, які забороняють права приватних осіб-депозиторів на дію (N. D. Cent. Code §60-02-03), якщо тільки закон конкретно цього не допускає (N. D. Cent. Code §60-02-22).

Це було підтверджено справами «Oscar N. Will & Co.» проти штату (281 N. W. 65 [1938]), і згодом «Даль проти КонАгра» (Dahl v. ConAgra, 998 F. 2d 619 [1993]), внаслідок яких Апеляційний суд США Восьмого округу затвердив таке: «Якщо законодавство визначає комплексну схему регулювання і не передбачає чітко прав приватних осіб на дію, така дія вважатиметься втручанням у регуляторні повноваження комітету комунальної служби» (ст. 622).

У той час, як законодавство Північної Дакоти вимагає випуск облігацій на суму не нижче ніж 5000 доларів, а також 90-денний термін для попередження про скасування облігацій для кожного пункту розміщення зернового складу, не потрібно ніякої фінансової декларації, окрім випадків коли це потребує схвалення програми гарантування штату Північна Дакота Департаментом сільського господарства. Аналогічні вимоги стосуються регулювання діяльності зернових дилерів у Північній Дакоті (N. D. Cent. Code §60-20.1-01). Контракти на продаж в кредит не забезпечуються жодними борговими розписками (N.D. Cent.

Code §60-02-09). Дилери і склади повинні використовувати визначену форму контрактів для таких продажів та інформувати про них продавців. Згідно з умовами таких контрактів на продаж в кредит, продавці можуть пришвидшити терміни виплат, якщо становище дилера або складу погіршується до запланованого моменту виплати продавцю (N. D. Cent. Code §60-0219.1).

Форми забезпечення і ліцензійні вимоги у інших штатах суттєво відрізняються. Склади у Айдахо повинні надавати боргову розписку, яка є необхідною для виконання умов ліцензії, ґрунтуючись на змінній шкалі щорічних закупівель або вартості продукту, що зберігається, вираженої в доларах США. Конкретні суми можна знайти в таблиці 1. Склади можуть замінити такими борговими розписками депозитні сертифікати або безвідкличні акредитиви на аналогічні суми, які потрібно сплатити гарантійному товарному фонду. Крім того, для видачі ліцензії (дозволу) необхідне забезпечення у розмірі двох доларів за кожен долар невиконаної ліцензіатом вимоги щодо мінімального власного капіталу в обсязі 50 тисяч доларів США. Мінімальний власний капітал не може бути меншим за 25 тисяч доларів США, що зазначено у перевірній аудитором або просто перевірній фінансовій звітності (Кодекс Айдахо §69-206).

Форма контрактів на продаж в кредит визначається статутом і, якщо сам контракт конкретно не передбачає іншого, право власності залишається у виробника, доки контракт не буде виконано. Якщо ліцензія складу відкликається або анулюється, дата оплати за всіма контрактами продажу в кредит, які має виконати склад, настає через 30 днів після відкликання або анулювання – тоді ж встановлюється і ціна (Кодекс Айдахо §69-249). Перевірки необхідно прово-

Таблиця 1

**Вимоги до забезпечення в Айдахо:
необхідний річний доларовий обсяг первинних закупівель
дилерськими облігаціями**
(усі суми вказані в тисячах доларів США)

Менше 450 доларів	20 доларів або 6%, менше з двох
Більше 450 доларів, але менше 1 000 доларів	40 доларів
Більше 1 000, але менше 8 000	100 доларів
Понад 8 000 доларів	500 доларів

Джерело: Кодекс Айдахо, §69-208А

дити якнайменше раз на рік, але частіше, якщо статистичний аналіз фінансової звітності всіх дилерів та складів показує таку необхідність (Кодекс Айдахо §69-205).

У Мічигані дозволено встановлювати вимоги до забезпечення у правилах і положеннях (MCLS §285.63). За такими правилами боргове зобов'язання (облігації) складає 15 000 доларів за перші 10 000 бушелів ємності складу, плюс 5 000 доларів за кожні додаткові 10 000 бушелів ємності складу - загалом до 400 000 доларів. На додачу до боргових розписок дозволяється також видавати депозитні сертифікати, в яких Мічиганський департамент сільського господарства визначається як одержувач платежів. Дилери зобов'язані подавати перевірену чи перевірену аудитором фінансову звітність, а дочірні структури повинні включати і декларацію своїх зобов'язань, підписану уповноваженим посадовцем материнської компанії (MCLS §285.69). Існують вимоги до мінімально дозволеного власного капіталу, що залежать від кількості щорічно проданих бушелів, однак в жодному разі такі вимоги не є нижчими за 50 000 доларів. Така сума збільшується на 0,10 долара за кожен бушель, проданий щорічно понад 500 000 бушелів, але в жодному разі вона не перевищує 1 мільйон допустимого власного капіталу. Якщо вимога щодо власного капіталу не виконується, дилер має надати додаткове забезпечення на суму недостачі (MCLS §285.63). Форма контрактів з пізнішим установленням ціни визначається законом і форму кожного дилера має затвердити регулятор. Якщо впродовж 30 днів зберігання не виникає жодних інших домовленостей, зерно вважається доставленим за ціною, вказаною у контракті з пізнішим установленням ціни. Жоден склад не може брати комісійні за зберігання згідно з контрактом з пізнішим установленням ціни, а самі такі контракти не можна конвертувати у складські розписки. (MCLS §285.81). Закон дозволяє проводити перевірки, але їх частота не вказується (MCLS §285.73).

В Іллінойсі від дилерів чи працівників складів не вимагаються облігації. Однак, всі вони повинні сплачувати внески до Зернового Фонду в сумі від 500 до 15 000 доларів США, що залежить від фактичного або запланованого річного обсягу операцій. Це стосується стадії заснування фонду та осіб, які щойно отримали ліцензії. Оплату слід вносити три роки, а через наступні два роки її обсяг зменшується. Претенденти на

ліцензії першого і другого класів повинні подавати фінансову звітність, підготовлену згідно з Загальноприйнятими принципами бухгалтерського обліку (ЗПБО/GAAP), в якій після коригування показано, що поточний коефіцієнт покриття фірми є не меншим за 1:1, скоригований коефіцієнт боргового до власного капіталу не перевищує 3:1, а скоригована чиста вартість власного капіталу складає якнайменше 60 000 – це вимоги на 2005 р. Вимога до обсягу власного капіталу збільшується на 10 000 доларів щороку до 2009 року, коли вона сягне 100 000 дол. (§240 ILCS 40/5-25). Фінансова звітність коригується з огляду на боргові зобов'язання, рахунки чи будь-яку іншу дебіторську заборгованість від пов'язаних осіб або з огляду на підписки на акції, очікувані від будь-кого. Контракти з пізнішим установленням ціни в Іллінойсі повинні бути оформлені, як передбачено департаментом сільського господарства штату, аналогічно до складських розписок у більшості штатів. Такі контракти мають бути підписані обома сторонами. Якщо їх підписали не обидві сторони, а зерно знаходиться на зберіганні, воно може бути у відкритому зберіганні до моменту підписання контракту з пізнішим визначенням ціни обома сторонами. Склади і дилери повинні мати 90% від суми контракту з пізнішим установленням ціни у необтяжених активах. Необтяжені активи визначені у кодексі (§240 ILCS 40/10-15). Голова департаменту має широкі повноваження з управління неплатоспроможними складами (§240 ILCS 40/20-5). В Іллінойсі є три рівні перевірок: базовий, середній та вищий. Перевірки стають дедалі ретельнішими в міру того, як елеватор застосовує маркетингові технології, що передбачають більший ризик (§240 ILCS 40/1-15).

Зернові дилери іклади або дилери іклади, об'єднані у одній особі, в Індіані повинні надавати забезпечення у формі облігації, депозитного сертифіката з Департаментом сільського господарства Індіани як одержувача платежу, або у формі безвідкличного акредитиву. Всіклади повинні мати ліцензію закупівельників зерна. Обсяг забезпечення становить 10 000 доларів, плюс або 0,10 долара за бушель ліцензованої ємності складу, або пів відсотка від обсягу зерна, купленого у попередньому фінансовому році – більшу з двох сум (Burns Ind. Code Ann. §26-3-7-10). Загальний обсяг забезпечення не може перевищувати 100 000 на ліцензію або 500 000 на особу. Ліцензіати повинні постійно підтриму-

вати поточний коефіцієнт покриття на рівні 1:1. В Індіані встановлена також змінна шкала вимог до власного капіталу. Якщо ліцензіат не дотримується визначеного рівня власного капіталу, він повинен надати забезпечення, що дорівнює обсягу дефіциту (Burns Ind. Code Ann. §26-3-7-16). Фінансова звітність має бути на рівні перевіреної або на вищому рівні і підготовлена згідно з ЗПБО (GAAP).

Голова може визначати правила, які дозволитимуть іншу фінансову документацію, якщо він підтвердить, що такі вимоги створюють для ліцензіата або претендента фінансові труднощі (Burns Ind. Code Ann. §26-3-7-6). Всі зернові контракти, окрім контрактів з єдиною ціною та тих, що стосуються виробництва насіння, повинні містити твердження, що гарантійний фонд штату компенсує лише 80% від втрат, пов'язаних з іншими контрактами. Контракти на насіння повністю виключені з програми відшкодування (Burns Ind. Code Ann. §26-3-7-3). Частота перевірок не вказується. Передбачено тільки, що, подаючи заявку на отримання ліцензії, претендент погоджується на те, аби його перевірили (Burns Ind. Code Ann. §263-7-3).

Штат Айова не вимагає забезпечення за умови, що зернові дилери і склади виконують мінімальні вимоги щодо власного капіталу і поточного коефіцієнту покриття (Iowa Code §§203.3, 203C.6). У Айові є два класи зернових дилерів і складів. Будь-який ліцензіат з недостатнім власним капіталом у конкретному класі повинен надати боргову розписку або безвідкличний акредитив на суму, вдвічі більшу за дефіцит власного капіталу. Також є абсолютно мінімальні вимоги до власного капіталу. Крім того, аналогічне забезпечення надається, якщо поточний коефіцієнт покриття ліцензіата нижчий за 1:1, але вищий за 0,5:1. Ліцензіат повинен надати аналогічне забезпечення, якщо його поточний коефіцієнт покриття нижчий за 0,5:1, але такий стан не може тривати більше, ніж 30 днів на рік. Вся фінансова звітність, яку необхідно подавати в Айові, має складатися з дотриманням ЗПБО. Закон Айови не передбачає нічого щодо контрактів з відстроченим устанавленням ціни та продавців зерна, які таким чином підпадають під право компенсації з гарантійного фонду штату. Частота перевірок в Айові складає не рідше, ніж раз на 18 місяців, але дозволяються частіші перевірки, якщо їх необхідність показує статистична модель, передбачена Кодексом Айови у §203.22.

В Кентуккі зерносховища повинні надавати забезпечення, виходячи з розрахунку 0,25 долара за бушель ємності складу, або в сумі 10000 доларів – на більшу з сум (KRS §251.451). У Кентуккі діють мінімальні стандарти, які застосовуються до форвардного ціноутворення та контрактів на зберігання. Вони передбачають, зокрема, що на складі повинно бути продукції на 80% від вартості неоплачених зобов'язань, щоб забезпечити виконання цих зобов'язань. Співробітники зернових складів та продавці можуть разом відмовлятися від страхування та внесків за зерно, що покривається такими форвардними цінними контрактами з Фонду страхування штату (§251.485). Перевірки складів проводяться кожні півроку (KRS §251.490). Якщо відбувається зміна власників, членів партнерства або керівництва складу, склад повинен здати свою ліцензію, а штат перевірити діяльність складу перш, ніж видати ліцензію новому керівництву складу (KRS §251.500).

В Айдахо гарантія з боку торгівців полягає лише у відповідності вимозі щодо достатності власного капіталу, передбаченій Переглянутим Кодексом Айдахо з Коментарями 926.06. Вимога до мінімального власного капіталу у 2005 році становить 30 000 доларів, зростаючи щороку на 5 тисяч доларів, доки не досягне суми 50 000 доларів, плюс 0,11 долара за проданий щорічно бушель – ця сума також зростає на 0,01 долара кожного року, доки не досягне 0,15 долара за проданий бушель. Торгівець може оприлюднити угоду, яка виконується особою, що надає в заставу свої активи на користь товарного кредитора у випадку дефолту, або боргову розписку чи, за бажанням голови, безвідкличний акредитив (ORC Ann. 926.06). Фінансова звітність, подана у зв'язку з ліцензуванням, має бути перевірена аудитором і переглянута на відповідність ЗПБО. На власний розсуд голова може вимагати від ліцензіата подати звітність на перевірку незалежному сертифікованому аудитору, якщо початково подана документація є неповною або незадовільною (ORC Ann. 926.06). Все страхування, що вимагається законом про торгівлю Огайо, повинна містити пункт, що передбачатиме право арешту майна штатом на користь вкладників (ORC Ann. 926.07). Голова зобов'язаний виписати форму контрактів з відстроченим устанавленням ціни, а торгівці зобов'язані зберігати зерно, зерно в заставі на інших складах або надходження (включно з маржевими товарними рахунками) на 90%

від вартості угоди (ORC Ann. 926.29). Будь-яке доставлене зерно, яке не оплачене в момент доставки, вважається доставленим на зберігання, якщо тільки таку доставку не підтвердять обидві сторони, підписавши письмовий контракт. Частота перевірок торгівців не визначається законом, але голова може ініціювати перевірку звітності «в будь-який момент, якщо доцільно» (ORC Ann. 926.11).

Склади в Оклахомі можуть або випускати облигації через комерційну компанію-гаранта, або депозитні сертифікати, або безвідкличні акредитиви, чи сплачувати внески перестраховування до гарантійного фонду штату. Такі внески складають або 10 дол. за 1000 доларів застрахованої суми, або, якщо фінансова звітність показує недостатні показники в компанії, голова може вимагати 20 доларів за 1000 доларів застрахованої суми. Вимога до забезпечення становить 0,25 долара за бушель дозволеної ємності, але ніколи не менше за 50 000 доларів чи більше за 500000 доларів (2 Okl. St. §9-20). Ліцензіати повинні подавати фінансову звітність, підготовлену сертифікованим аудитором, якщо їх власний капітал менший за 1 мільйон доларів. Застраховану нерухомість можна включати до власного капіталу, тільки якщо вона застрахована принаймні на 80% оціненої вартості, а рада може вимагати проведення оцінки оцінювачем, схваленим радою. Рада може вимагати подання звіту про фінансові результати та перевіреної фінансової звітності. Мінімальна вимога до власного капіталу становить 0,25 за бушель ємності складу за перші чотири мільйони бушелів ємності і 0,10 за бушель за обсяг, що перевищує згаданий вище. Власний капітал не може бути меншим за 50000 доларів, а будь-який дефіцит має бути забезпечений або борговою розпискою, або депозитним сертифікатом (2 Okl. St. §9-22). Закон не містить нічого стосовно контрактів з відстроченим установленням ціни. Вагові картки, на додачу до складських розписок, повинні бути на формах, ухвалених радою (2 Okl. St. §9-27). Перевірки проводяться щонайменше кожного року, а плату за них визначає рада Оклахоми. На запит складу можна провести додаткові перевірки за чинною ціною, яку оплатить склад (2 Okl. St. §9-25). Тільки в Оклахомі діє така вимога: «Наскільки це можливо, всі правила (цієї частини) повинні відповідати вимогам Закону США «Про склади» (7 USCA §241 et seq.)» (2Okl. St. §9-38A).

В Південній Кароліні дилери і торгівці сіль-

ськогосподарською продукцією повинні мати ліцензію; необхідне забезпечення складає 25000 доларів США або максимальну суму, на яку здійснюється операцій за один місяць – меншу з двох, у формі боргової розписки або іншого задовільного забезпечення (визначеного казначейством штату). Комітет може вимагати надати йому перевірений звіт про обсяг продукції, аби визначити обсяг забезпечення (S. C. Code Ann. §46-41-60), однак інших фінансових звітів закон від дилерів не вимагає. В законі обговорюються лише контрактні умови «на основі чистого доходу», тобто контракти на доставку третій стороні з вирахуванням всіх зборів (S. C. Code Ann. §46-41-120). Конкретно цей закон забороняє застосування принципу чистого доходу, якщо тільки виробник першим не надає таке право дилеру. Частота перевірок не вказується, але всі записи мають бути доступними для перевірки впродовж звичного робочого часу чи в будь-який час, визначений комітетом і повідомлений в письмовій формі (S. C. Code Ann. §46-41-95).

Дилери і склади в Теннессі повинні надавати забезпечення від 20 000 до 500 000 доларів (Tenn. Code Ann. §43-32-106). Точна сума визначається у правилах і положеннях (Правила і положення Теннессі, розділ 0080-5-13 і 0080-5-14) та залежить від обсягу щорічних закупівель і того, наскільки сильним є фінансовий стан ліцензіата. Ліцензіат може подати заявку на видачу розписки мінімального забезпечення на суму 20000 доларів, але до заявки необхідно додати перевірену фінансову звітність, в якій показується скоригований власний капітал, сума якого втричі перевищує заявлену суму забезпечення. Скоригований поточний коефіцієнт покриття ліцензіата має бути не нижчим за 1:1, а скоригований коефіцієнт боргових зобов'язань до власного капіталу – не більшим за 3:1, аби він міг претендувати на мінімальне забезпечення. Вимога про забезпечення понад 20 000 доларів може бути розрахована на пропорційній основі, якщо власний капітал перевищує 50 000 доларів, а також виконані попередні вимоги (Правила і положення Теннессі, розділ 0080-5-13-.04 і розд. 0080-05-13-.02). Форма контрактів з відстроченим установленням ціни контролюється правилами і положеннями (Tenn. Code Ann. §43-32-110) – вони повинні існувати у трьох копіях, підписаних обома сторонами. Забезпечення, яке надає гарантійний фонд відповідному зерновому дилеру, становить максимально 85%, до 100 000 доларів США на

одного заявника. На документації про доставку слід чітко вказати: «Продане зерно: ціна пізніше» (Правила і положення Теннессі, розділ 0080-5-13-.08). Департамент зобов'язаний перевіряти дилерів і склади щонайменше раз на рік (Tenn. Code Ann. §43-32-07).

Попри те, що у штаті Вашингтон існують вимоги до забезпечення, наявність програми зернового гарантійного фонду звільняє дилерів і склади від зобов'язання надавати забезпечення через боргову розписку або депозитний сертифікат (Американська асоціація складських контролерів, 2005 рік). Забезпечення може існувати у формі боргових розписок, депозитного сертифікату або іншого забезпечення, прийнятого для керівництва, на суму, не менше ніж 50 000 доларів. Забезпечення зернового дилера не має перевищувати 500 000 доларів, беручи за основу від 6 до 12% річного обсягу операцій дилера в доларах. Забезпечення складів не має перевищувати 750 000 – розрахунок за принципом 0,15 до 0,30 долара за бушель ліцензованої ємності. Якщо особа має кілька ліцензій, забезпечення надається згідно з законом про склади. Якщо фінансове становище дилера або складу може не дозволити їм виконати свої зобов'язання, керівництво регулятора може вимагати додаткового забезпечення, навіть якщо його загальна сума перевищує зазначений раніше максимум (Rev. Code Wash. §22.09.090). Для надання ліцензії необхідний страховий сертифікат (Rev. Code Wash. §22.09.110), а форма контрактів з відстроченим установленням ціни повинна бути схвалена регулятором окремо для кожного дилера або складу (Rev. Code Wash. §22.09.175). Передбачається, що покладені товари призначені для зберігання, якщо тільки інше не зазначене у письмовій угоді. Якщо інакше не вказано в контракті, всі права власності переходять після оплати товару. Ліцензіатів можуть перевіряти в будь-який доцільний момент, а у випадку письмового запиту вони мають надати всю потрібну інформацію впродовж 24 годин. Конкретно частота перевірок не вказується (Rev. Code Wash. §22.09.340 and §22.09.345).

У Вісконсіні зернових дилерів і власників складів не зобов'язують надавати забезпечення, оскільки гарантію їм забезпечує гарантійний фонд з огляду на їх річні обсяги закупівель, фінансову стійкість і/або потужність (Wis. Stat. §§126.15, 126.30). Фінансова звітність повинна бути 1) перевірена, якщо річний обсяг переви-

щує 3 мільйони доларів або на два мільйони перевищує обсяг у одному з двох попередніх років, 2) перевірена іншим чином, 3) заповнена з урахуванням початкової вартості у випадках звітів єдиноособних власників. Всі ліцензіати повинні подавати фінансову звітність не пізніше четвертого місяця після закінчення фінансового року. Дилери, які займаються такою діяльністю нерегулярно, не повинні подавати фінансову звітність, але якщо подають, то їх забезпечення буде оцінюватися за нижчими ставками (Wis. Stat. §§126.13, 126.28). Визначені відповідні вимоги щодо контрактів з відстроченим установленням цін і виробників слід інформувати у письмовій формі, що, згідно з контрактом, вони є незабезпеченими кредиторами. Є законні обмеження тривалості таких контрактів і вони оцінюються за гарантійним фондом (Wis. Stat. §126.19). Перевірки проводяться принаймні раз на два роки, якщо поточний коефіцієнт покриття ліцензіата більший за 2:1, ліцензіат має позитивний баланс власних коштів, а коефіцієнт боргових зобов'язань до власного капіталу менший за 2:1 (Wis. Stat. §126.32).

Нью-Йоркські дилери сільськогосподарської продукції повинні надавати забезпечення на суму від 3 000 до 200 000 доларів, у формі боргової розписки чи акредитива (NY CLS Agr & M §248). Фінансова звітність подається, крім того, її має перевірити сертифікований аудитор. Компанії-претенденти, які належать виробнику (виробникам), можуть уникнути оцінки забезпечення і гарантійного фонду, а виробники при цьому не мають права на компенсацію за рахунок забезпечення чи гарантійного фонду (NY CLS Agr & M §250). Існує оплата за змінною шкалою, від 100 до 2 500 доларів, що ґрунтується на обсязі операцій за минулий рік в доларах – інформація про такий обсяг подається до гарантійного фонду для отримання ліцензії. Якщо заявник не хоче платити внески до гарантійного фонду, він має забезпечити боргову розписку якнайменше на 90% від суми операцій в доларах за минулий рік (NY CLS Agr & M §250). Контракти з відстроченим установленням цін не згадуються в законодавстві Нью-Йорка. Комісія з питань сільського господарства має повноваження здійснювати перевірки, але частотність таких перевірок не вказується (NY CLS Agr & M §247).

Дані Гарантійних фондів штатів

Штати, які використовують адвалерне оподаткування зборів та розрахунків

<i>Штат</i>	<i>Відсоток при первинному продажі та деякі особливості, якщо такі мають місце</i>
Айдахо	0,20% - зерно, 0,50% насіння
Іллінойс (частково)	0,0004% - загальна ринкова ціна першої закупки
Індіана	0,20%
Мічиган	0,20%
Північна Дакота	0,20% тільки при контрактах по продажу в кредит
Оклахома	0,20%

Джерело: Американська асоціація керівників контролю складів, 2005

Штати, які оподатковують паушальні операції

<i>Штат</i>	<i>Ставка (за бушель)</i>
Айова	\$0,0025
Кентуккі	\$0,0050
Огайо	\$0,0050
Південна Кароліна	\$0,0010 – соєві боби, \$0,0050 інші зернові
Теннессі	\$0,0140 – соєві боби, \$0,0024 інші зернові

Джерело: Американська асоціація керівників контролю складів, 2005

Мінімальний та максимальний розмір Гарантійних Фондів

<i>Штат</i>	<i>Максимум (млн. долл.)</i>	<i>Мінімум (млн. долл.)</i>
Айдахо	12	10
Іллінойс	6	6 – якщо, нижче цієї позначки, то поновлюється відрахування від дилерів 3 – якщо, нижче цієї позначки, то поновлюється відрахування від виробників
Індіана	12	10
Айова	6	3
Кентуккі	3	2
Мічиган	5	3
Нью Йорк	4	1
Північна Дакота	10	5
Огайо	10	8
Оклахома	4	1

<i>Штат</i>	<i>Максимум (млн. долл.)</i>	<i>Мінімум (млн. долл.)</i>
Південна Кароліна	4- виробники зерна 3 – зернові дилери 1,5 – державні ліцензовані склади	Відсотки накопичуються необмежено, відрахування поновлюються у разі необхідності для підтримки максимального розміру фонду
Теннессі	3	нижче позначки 3 - відрахування поновлюється, відшкодування збитків заборонено, якщо фонд позичив у держави понад 1,5 на виконання зобов'язань. На нових дилерів та власників складів завжди накладаються відрахування протягом 3 років, на існуючі юридичні особи – у разі необхідності для підтримки максимального обсягу фонду.
Вісконсін	1 – власники складів 6 - зернові дилери	

Джерело: Американська асоціація керівників контролю складів та державні статути

Сфера дій Державного Гарантійного Фонду, складські свідоцтва, вклади

<i>Штат</i>	<i>Складські розписки</i>	<i>Зберігання у сховищі</i>
Айдахо	90%	90%
Іллінойс	Всі власники 100%	Всі власники 100%
Індіана	Сховище 100%	Сховище 80%
Айова	Всі власники 90%, до \$150 000	Всі депоненти 90%, до \$150 000
Кентуккі	100%	85%
Мічиган	100%	100%
Нью Йорк	до 80% після прийняття закону про забезпечення гарантій	до 80% після прийняття закону про забезпечення гарантій
Північна Дакота	немає	немає
Огайо	100%	100%
Оклахома	100%	100%
Південна Кароліна	100%	100%
Теннессі	100%	100%
Вісконсін	100%, перший \$100 000	100%, перший \$100 000

Джерело: Американська асоціація керівників контролю складів та державні статути

Сфера дії на суб'єкти господарської діяльності Державного Гарантійного Фонду

<i>Штат</i>	<i>Сфера дії</i>
Айдахо	Виробники (тільки по штату)
Іллінойс	Всі вкладники
Індіана	Виробники, які не претендують на відшкодування збитків
Айова	Продавці та депоненти
Кентуккі	Зерно за складськими свідоцтвами, зерно, що зберігається без складських свідоцтв, зерно, що зберігається за принципом «ціна пізніше» та зерно на продаж.
Мічиган	Всі операції з торгівлі зерном згідно із законом про дилерську діяльність з зерном.
Нью Йорк	Виробники
Північна Дакота	Виробники та ліцензіати з контрактів по продажам в кредит
Огайо	Виробники та власники складських свідоцтв
Оклахома	Виробники та депоненти
Південна Кароліна	Дилери, які мають ліцензію, зерновиробники, власники складських свідоцтв
Теннессі	Зерно за складськими свідоцтвами, зерно, що зберігається без складських свідоцтв, зерно, що зберігається за принципом «ціна пізніше» та зерно на продаж.
Вісконсін	Виробники та агенти (посередники)

Джерело: Американська асоціація керівників контролю складів

3. Гарантійні фонди в інших країнах світу

Зростання торгових потоків сільськогосподарських товарів привело до потреби їх додаткового фінансування у доповнення до традиційного банківського кредитування, особливо для фермерських громад. Оскільки фермери не мають великої кредитної історії або позитивного балансового звіту, для банків ускладнюється процес надання позики, коли банки оцінюють головним чином лише фінансове положення кожного фермера, та коли не враховується вартість самої сільськогосподарської продукції. Це призвело до появи складської системи у такий спосіб, коли б фермери змогли запропонувати товари на складі, як забезпечення під позику, замість оцінки їх індивідуального фінансового положення, при умові, якщо їх складська розписка на зерно пе-

ретворюється у фінансовий інструмент застави. Це дає можливість банкам розглядати питання надання позики фермерам для потреб їх оборотного капіталу, при цьому фермери зберігають свої урожаї на складі до моменту максимального підвищення цін на їх продукцію без необхідності проводити розпродаж її за низькими цінами під час збору врожаю.

Ця угода, при наявності складського документу на зерно, дозволяє кредиторів переносити свої ризики від позичальника на актив. Оскільки кредитор може продавати ліквідний актив застави у разі невиконання угоди, то цей вид надання позики знижує ризик для банків.

У традиційному кредитуванні застава під позику є лише додатковим другим джерелом для погашення суми боргу, яку треба мобілізувати, коли що-небудь пішло не так. У випадку надання фінансування під заставу продукції, як напри-

клад, фінансування під складські документи, то це - перше джерело суми погашення боргу. Таким чином, фінансування під товар як заставу забезпечує структурну зміну ризику для кредитора.

А тому, через подальше значне зростання торгових потоків сільськогосподарських товарів, з метою, щоб допомогти фінансувати такі значні обсяги торгових потоків, були розроблені та розвинуті інноваційні механізми кредитного забезпечення заставою. Ці механізми кредитного забезпечення заставою полегшують розвиток вторинних ринків сільськогосподарської торгівлі шляхом використання ф'ючерсів, опціонів та через інші фінансові інструменти такі, як товарні деривативи.

Фінансування під складські документи на зерно добре розвивається в Сполучених Штатах Америки, Канаді та у інших західних країнах. Існує встановлений перелік правил та процедур, що управляють системою фінансування під складські розписки у цих країнах. Оскільки, можливі бізнес-транзакції із залученням складських документів на зерно, то в цих країнах, відповідно, існує і великий вторинний ринок для використання цих інструментів.

Ми покажемо різні форми фінансування під складські розписки, які прийняті у різних країнах та які допоможуть нам розвинути структуру складського фінансування, щоб задовольнити всі вимоги та потреби країни, беручи до уваги ринкову поведінку країни та її інші характеристики.

США

Регулюється Актом США про складське зберігання 1916 року з поправками та Статтею 7-ою УСС. У доповнення до основної універсальної моделі від складських операторів (WFO) вимагається надавати фінансову гарантію для виконання. Від складських операторів вимагається виконати умову адекватності основного капіталу, мати відповідну ліквідність, страхування, а також якості менеджера на додаток до наявності фізичних засобів – складських приміщень. Оператори підлягають перевіркам екзаменаторів - візітам без оголошення, які відповідають за виконання законних приписів та стягнення. Складська розписка на зерно – торгівельний документ на власність, що полегшує маркетинг товарної

продукції на вторинному ринку.

НАРОДНА РЕСПУБЛІКА КИТАЙ

У республіці Китай кредитування під заставу зібраного врожаю відбувається шляхом надання складської розписки кредитору в якості застави. У відповідності до Статті 387 закону КНР «Про складські розписки» визначено, що «складська розписка – це ваучер на отримання товарів». Де покладавець або утримувач складської розписки підтверджує свою складську розписку, а зерновий склад підтверджує або засвідчує її своєю печаткою, що означає право отримати свою товарну продукцію зі складу, у випадку пред'явлення такої складської розписки».

При наявності такої складської розписки у якості застави, Банк розглядає виділення позики фермеру/поклажодавцю у сумі до певного відсотку від вартості товарів впродовж певного періоду, і ця стандартна позичка повинна бути сплачена повністю і відразу після продажу товарної продукції зі складу. Очікується, що переговори про продаж ведуться поклажодавцем, а угода про продаж, отримання коштів за збут продукції та сплата позики відбувається одночасно. Склад повинен віддати товари покупцю тільки після отримання документів від банківської установи про повернення позики. А потім Банк віддає надлишкову кількість товару зі складу, що залишається після повернення позики поклажодавцю, який і є позичальником.

Отже, кредитор не має жодної проблеми у реалізації застави. Далі там є також додаткові умови у законодавстві для збереження інтересів кредитора, наприклад, до поклажодавця, що отримав фінансування під заставу складської продукції. Ключові умови зазначено нижче:

- після інспекції та прийняття складом продукції, якщо існує будь-яке невиконання умов, що стосуються виду, кількості або якості товарів, склад несе відповідальність за збитки. **Проте, немає жодної обов'язкової компенсації або страхування для скорочення ризиків, які включені із-за втрат, що виникають по зобов'язаннях оператора зернового складу. Можливо цей ризик і є високий, оскільки не існує жодної системи сертифікації складів, яка б забезпечувалась стандартизованими вимогами якості, за винятком не більш ніж реєстрації.**

Зміст складської розписки:

Оператор зернового складу повинен підписати або скріпити печаткою складський документ на зерно, в ньому повинно бути зазначено наступне:

- a) ім'я та прізвище, місце проживання поклажодавця (здавача зерна);
- b) тип, кількість, якість, метод пакування товарів, кількість таких одиниць або товарних місць та їх маркування;
- c) стандарти пошкодження для товарів (зерна);
- d) назва та місце знаходження зернового складу;
- e) період складського зберігання та грошовий збір;
- f) якщо товари страхуються, то застрахована їх кількість, термін страхування і ім'я страховика;
- g) особа яка видала складську розписку, місце і дата її створення та видачі.

На запит утримувача (зазвичай, це банк-кредитор) складської розписки, склад повинен дозволити банку проінспектувати товари або відібрати їх зразки на складі.

Якщо склад виявляє, що поміщені на склад товари зіпсовано або вони пошкоджені у інший спосіб, то про цей факт необхідно своєчасно повідомити поклажодавця (здавача зерна) або утримувача складської розписки.

У кінці складського періоду зберігання, поклажодавець або утримувач складської розписки повинні отримати товари зі складу шляхом пред'явлення складської розписки оператору зернового складу.

ТАНЗАНІЯ

У Танзанії існує Закон про складські розписки №.10 від 2005 року, який передбачає створення установи регулюючої структури для впровадження процедури функціонування системи фінансування під складські розписки, для ліцензування складів та для інших з цим пов'язаних питань. Головні функції Комісії по ліцензуванню складських приміщень, які встановлені цим Законом:

- a) ліцензування складів;
- b) ліцензування складських операторів;
- c) ліцензування складських інспекторів;
- d) узгодження книг складських розписок;

e) здійснення інших функцій у відповідності до Закону.

Складську розписку має право видати тільки ліцензований складський оператор і така розписка виступає у якості доказу власника розписки, що має право власності на ці товари так само, як і особа, на ім'я якої така складська розписка була видана.

Складська розписка також повинна містити наступне:

- a) місцезнаходження складу;
- b) дату і номер видачі розписки;
- c) інформацію про те, що отримані товари будуть доставлені пред'явникові, чи вказаній конкретній особі або у відповідності до розпорядження вказаної особи;
- d) короткий опис товарів;
- e) інформацію про кількість сум авансів чи переходу зобов'язань, і т.п.

Тому, складська розписка в Танзанії виступає договірним або не договірним інструментом. Коли це договірний документ, то там він виступає безперешкодно як переказний вексель (тратта). Наприклад, складська розписка, в якій заявлено, що товари отримано, або буде доставлено особі вказаній у розписці, чи відповідно до її розпорядження, виступає як договірна складська розписка. А складська розписка, в якій заявлено, що товари отримано, буде доставлено пред'явникові, виступає вже у якості не договірного інструменту.

У разі, якщо поклажодавець (здавач зерна) бажає отримати позику під заставу складської розписки, то така складська розписка повинна бути виданою на ім'я банка-кредитора або відповідно до розпорядження банку. Це дає можливість банку надати позику поклажодавцю під заставу складської розписки, а також при необхідності повторно передати її з дисконтом іншому банку. Повернення позики відбувається під час продажу покупцем, шляхом перерахування коштів від продажу товару до банку. Банку повертається сума позики плюс відсотки, а потім банк перераховує поклажодавцю чисту виручку від продажу продукції.

Складський оператор контролює обтяження на товари, які зберігаються на складі з метою отримання своїх коштів за послуги складського зберігання.

«Торгівля і передача складських розписок». Цей закон встановив всі необхідні умови для тор-

гівлі розписками як для звичайних договірних інструментів, так і для комерційних документів, як наприклад, для векселів. Однак, права по складській розписці, що отримані після належних переговорів, особливо - це право власності на товар, то, оскільки ця особа, що веде переговори мала можливість передати розписку покупцю у добровільний спосіб за вартість товару. Тому, таке право власності на товар у відповідності до умов розписки виникає у покладавця або особи, за розпорядженням якої буде виконана доставка товару.

Договірна особливість складської розписки забезпечує гнучкість у передачі власності на товари, що зберігаються на складі серед цілої низки потенційних покупців без будь-яких труднощів і без видачі товару зі складу.

ЗАМБІЯ

У Замбії є повна відсутність місцевої звички та практики застосування закону, який дозволяє підтверджувати власність на складські розписки, тому банкам треба здійснювати пошуки, які не потрібні при наявності повністю договірної системи. Зацікавлені сторони, таким чином лобюють створення законодавства, яке визнає складські розписки як документи на право власності.

Це є регульована система складських розписок, що є відкритою для всіх учасників. Регуляторна система містить також дорогі договори по управлінню заставами з залученням міжнародних інспекційних компаній. Контракт на управління заставами - 3-х стороння угода між покладавцем, складом і банком. Цей договір покриває найбільше ризиків щодо товарів, які зберігаються шляхом оформлення складського страхового полісу в рамках складської страхової політики. *Там йде мова про те, що управління заставами та регуляторні витрати, які пов'язані з 2000 і 20000 тонн місць складського зберігання не є різними. Тому виклик масштабу економіки вирішується шляхом створення системи, яка буде відкритою усім гравцям, у тому числі великим борошномельним компаніям та комерційним фермерам, створюючи великі зернові склади в головних місцях їх концентрації.* (Гідеон Е. Онумах, 2010).

Ясно, що із-за різного тлумачення нормативно-правової бази та інших чинників, як наприклад законні обмеження на договірні складські

розписки, які зменшують право власності утримувача на зберігання товару та закладені в них відсотки на заставу, настав відповідальний момент для створення у країні системи управління заставами з метою скорочення ризиків банків, навіть враховуючи високу вартість такої роботи.

МЕКСИКА

У Мексиці фінансування під складські зернові розписки - це товарна бізнес-транзакція під заставу, де ці товари безпосередньо виступають забезпеченням позики. Продукція зберігається на ліцензійному складі, який видає розписки, що формують собою основу для фінансування під їх заставу.

У більшості країн складська розписка - це тільки документ про власність і для того, щоб завести складську розписку під заставу, необхідно пред'явити окрему документацію по забезпеченню. Проте, в Мексиці немає жодної потреби готувати окремий документ про забезпечення кредиту, наприклад, заставну, оскільки складська розписка складається з двох частин: свідоцтва про заставу та свідоцтва про право на власність.

Тому фермер, який є покладавцем товарів (тобто здавачем зерна) може отримати позику від кредитора під забезпечення цими товарами - під свідоцтво про заставу, при цьому зберігаючи свою власність на продукцію, утримуючи свідоцтво про право на власність.

Отже, в цьому складському інструменті власність і застава відокремлені. Це надає можливість фермерові продавати продукт, який зберігається на складі, без втручання кредитора, підтверджуючи продаж товару свідоцтвом про право на власність, який надається покупцеві. Проте, оскільки власність на товар перейшла до покупця, а товарна заставу залишається на користь кредитора, то покупцеві доведеться повернути позику плюс відсоткову ставку безпосередньо кредитору, і потім в обмін на це отримати свідоцтво про заставу, щоб надалі без будь-якої перешкоди володіти складським товаром. Як тільки покупець отримує свідоцтво про заставу та свідоцтво про право на власність, зерновий склад (зернова складська компанія) може видати продукцію зі складу покупцеві.

Кредитор у цій системі визначає певний відсоток вартості товарів як позику. Проте, оскільки володіння товарів залишається за складом,

існують правила, щоб контролювати функцію складського зберігання – це вимога для гарантії вартості товарів, які зберігаються на складі з метою скоротити ризик, що існує при поверненні

позики. Це життєво важливо, тому що у фінансуванні під складські розписки, фінансист перемістив свій ризик від позичальника до активу.

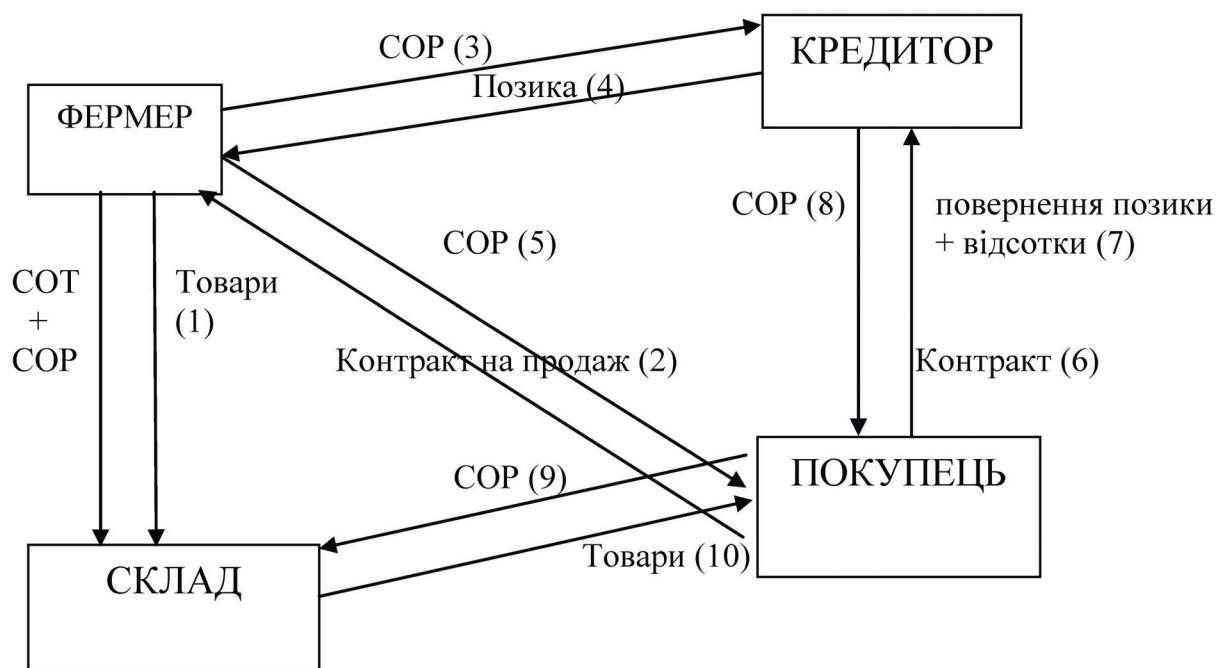


Рис. 1 Діаграма системи фінансування під складські розписки в Мексиці

Примітка: COT = Certificate of title (свідоцтво про право на власність)
COP = Certificate of pledge (свідоцтво про заставу)

УГАНДА

Модель фінансування під складські розписки Уганди здебільшого може бути порівняна з Замбією, оскільки це нова система, що все ще еволюціонує. Система фінансування під складські розписки в Уганді керується «Законом про Складські Розписки». Проте ця система все ще є непривабливою для багатьох банків в Уганді через нижче зазначені причини:

- виробники, трейдери та банкіри, всі хочуть мати цінові параметри для того, щоб прийняти відповідні рішення по видачі кредитів;
- існує ризик змін цін;
- закон про складські розписки не покриває повністю нормативно-правову базу по кредитуванню та адміністративну структуру. Він не визначає повністю питання забезпечення заставою;

- забезпечення – є обтяженням за договором про управління заставою;

- вимога банків щодо вторинної застави забороняється, отже питання забезпечення заставою є гострим і не мотивує банки до активної участі у системі фінансування під складські розписки;

- ризики для кредиторів із-за обмеженої фінансової інформації відносно позичальників, **особливо при відсутності застави як забезпечення**;

- малий обсяг операцій не дозволяє підсилити економіку.

В системі фінансування під складські розписки Уганди **складська розписка не є документом права на власність, тому розписками не торгують, їх не передають і не використовують як забезпечення кредиту у формі застави у будь-який спосіб** (Фінансування під складські розписки - Банківська Перспектива, Уганда USAID/, червень, 2006).

У цій системі поклажодавець доставляє продукцію на склад і розписки видаються на ім'я Банку. Оператор зернового складу збирає розписки та пред'являє їх Банку для фінансування кожного конкретного поклажодавця на 70 % вартості їх товару. Після завершення продажу,

покупець сплачує банку і банк передає розписки оператору складу з інструкціями щодо доставки товару, після чого товар доставляється покупцям. Як тільки продукція доставлена покупцям, Банк перераховує кошти позичальнику після віднімання суми позики та відсотків.

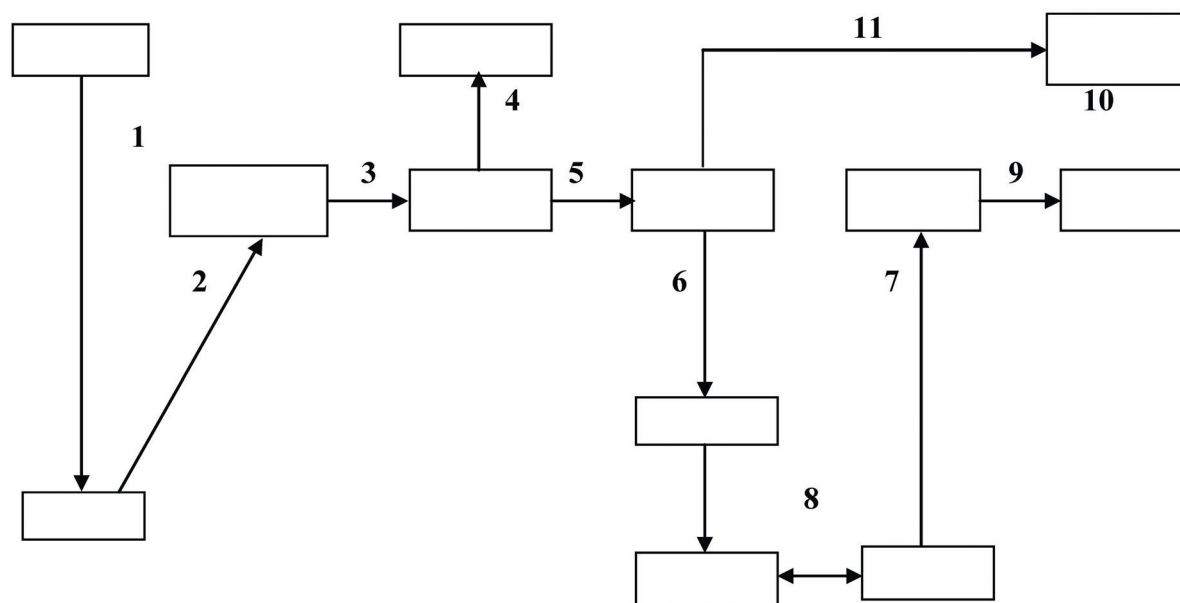


Рис. 2 Схема операцій

Примітка:

1. Позичальник доставляє продукт до складу з інструкціями видати складську розписку банку.
2. Склад випускає і доставляє розписку до банку.
3. Бек-офіс Банку вводить усі дані в розписку та призначає їй номер клієнта та референтний номер сховища.
4. Бек-офіс Банку проводить виплату коштів позики клієнту та заводить всі відповідні дані, як наприклад - процентна ставка, відсоток позиченої суми під заставу, основне тіло кредиту, кінцевий термін повернення коштів і т.п. Активізує програмне забезпечення, щоб відстежувати термін сплати позички.
5. Бек-офіс Банку заносить дані позики та розписки до комп'ютерної системи.
6. Банк повертає складську розписку до оператора складу з інструкціями доставки. Бек-офіс Банку записує доставку складської розписки.
7. Покупець платить банку.
8. Товари видаються покупцеві.
9. Бек-офіс Банку відмічає зарахування платежу.
10. Бек-офіс Банку перераховує чисту суму коштів від продажу позичальнику після віднімання суми позики, грошових зборів, тощо.
11. Комп'ютерна система поновила свої дані після грошового переказу клієнту та узгодження позикового рахунку.

Система Уганди, таким чином, має ряд недоліків, особливо щодо проблем з забезпечення позики - застави, правил і процедур, у тому числі і відсутність відповідного програмного забезпечення, створеного з урахуванням місцевих фінансових ринкових ситуацій.

ІНДІЯ

Система фінансування під складські розписки в Індії керується Законом про складське зберігання (про їх розвиток і регулювання) під №37 від 2007 року. Оскільки за Законом склад-

ська розписка є документом про право власності і може бути випущена або як договірний, або як не договірний інструмент. Цей закон у цілому визначає та описує моменти, що формують ядро системи, а саме:

- a) реєстрація складів.
- b) реєстрація агентств акредитації.
- c) обов'язки, зобов'язання і особливі повноваження комірників складів.
- d) обтяження на комірників по товарам складу.
- e) кожен аспект складських розписок, у тому числі, передача розписок, торгівля розписками, їх підтвердження і гарантії і т.п.
- f) створення уповноваженої установи та її склад, тощо.
- g) правила і норми.
- h) детальні відомості щодо звільнення від сплати податку на прибуток та майно, що стали результатом від угод складського зберігання тощо.

У Індії, відповідно до Закону, складська розписка розглядається як документ, що свідчить про право власності, якщо розписка включає усі відповідні детальні відомості, як наприклад, номер розписки, її реєстраційний номер, дата її випуску, дані про покладавця, грошовий збір за зберігання, опис товарів, ринкова вартість товарів, страхові дані, чи розписка є договірною або ні, кінцевий термін зберігання та дані про аванс від комірників і т.п.

Закон також визначив всі необхідні умови для розробки правил, норм та процедур з управління складськими операціями, внаслідок чого скорочуються до мінімуму відповідні ризики.

Згідно з вищезазначеним законом індосант складської розписки (надписувач) - не є гарантом. Складські розписки в Індії не підлягають акцизному оподаткуванню. Закон також має відповідні положення щодо:

- правил торгівлі складськими розписками;
- торгівлі складськими розписками після доставки товару;
- передачі договірних складських розписок без підтвердження;
- гарантії під час торгівлі складськими розписками;
- подальшої торгівлі складськими розписками;
- передачі товарних розписок.

За договірним статусом складської розписки Закон передбачає навіть «ф'ючерсні» торгові

операції, для яких були визначені додаткові регулюючі вимоги в Правилах Національної товарної біржі Індії (NMCE). Саме таким чином ці ф'ючерсні угоди управляються і тепер. Отже, Індія також розпочала вторинні ринкові операції через товарні біржі, користуючись заставами - товарним забезпеченням, поки що у задовільній формі. Таким чином, складські розписки використані як забезпечення у формі застави, і ними можна торгуватися на вторинному ринку через товарні біржі або шляхом проведення приватних операцій.

Раніше, до введення закону та регулюючого законодавства у дію, деякі банки, що були залучені до фінансування під складські розписки, «погоріли» на кредитних справах позичальників, що взяли позики за допомогою подробиць документів. Тільки Банк ICICI втратив приблизно 10 мільйонів доларів США із-за подробиць документів, що складає близько 13% портфелю банку ICICI по фінансуванню під складські розписки. Нове законодавство включає зараз всі необхідні умови, щоб уникнути усіх цих слабкостей і банки на сьогодні повертають своє фінансування позичок під складські розписки без проблем.

4. Українська модель. Висновки

Сучасне товарне виробництво неможливо уявити без використання кредитних ресурсів. В результаті цього, ефективність господарської діяльності компаній-виробників багато в чому залежить від доступності та ціни таких ресурсів.

В сучасних реаліях отримати кредит на розвиток бізнесу, без належного забезпечення боржником виконання своїх зобов'язань, практично неможливо. Забезпечення можливе в різноманітніших формах – заставою рухомого та нерухомого майна, цінних паперів та грошових коштів, порукою третіх осіб та наданням банківських гарантій.

Не виключення із загального правила і сільське господарство. Втім, на відміну від багатьох інших видів господарської діяльності, єдиним доступним та ліквідним видом забезпечення зобов'язань для агровиробників залишається лише їх продукція – зібране зерно. Але й в наданні такої застави у агровиробника існують труднощі.

У зв'язку з особливостями зерна як товару, для його збереження без погіршення якісних показників потрібні спеціальні умови, які можуть

бути створені лише на спеціалізованому зерносовищі. На жаль, у спадок від Радянського Союзу нам залишилася мережа великих зерносовищ, які були приватизовані трейдерами, та які наразі є фактичними монополістами щодо надання послуг зі збереження зерна у своїх місцевостях.

Агровиробник, передавши своє зерно на зберігання зерновому складу в обмін на складський документ, **не має жодних гарантій його повернення, крім чесного слова зберігача.** На жаль, практика останніх років показала, що таке «чесне слово» дотримується не завжди, а відтак під чесне слово зернових складів кредити агровиробникам надавати ризикують здебільше ті особи, що тісно пов'язані з тими самими зерновими складами, або ж готові нести ризики неповернення зерна, заклавши їх у ціну кредитів.

Відтак, монополія зернових складів на послуги зі зберігання призводить до значного обмеження можливостей агровиробників отримати кредитування під заставу свого зібраного врожаю та сприяє **зростанню ціни таких кредитів.** Ціна отриманих аграріями кредитів з високими кредитними ставками, в свою чергу, включається у вартість їх зерна наступного врожаю.

Виправити ситуацію могло б страхування відповідальності зернових складів – однак воно не є обов'язковим та з огляду на їх в цілому низьку репутацію – надзвичайно ризиковим (Рис. 3), що зумовлює відмову страхових компаній прий-

мати такі ризики на страхування або встановлювати надзвичайно високі страхові тарифи (10% і вище від суми зобов'язань).

Відтак, нагальним питанням стає створення ефективної системи, здатної підвищити забезпеченість зобов'язань зернових складів повертати зерно власникам складських документів на зерно. Такою системою **могло б стати добровільне взаємне страхування** зерновими складами своєї відповідальності (Рис. 4), але за всі роки господарської діяльності зерновими складами **не було зроблене жодної спроби його запровадження.** Цьому є як **об'єктивні передумови** (високий розмір первинного внеску на створення страхової компанії взаємного страхування – наразі, оподаткування накопичуваних для здійснення взаємного страхування сум як доходу страхової компанії, тощо), так і **суб'єктивні** - небажання зернових складів нести будь-яких додаткових витрат, адже споживачі їх послуг не мають жодного іншого виходу, ніж все одно передавати їм зерно на зберігання.

Відтак, єдиним виходом залишається створення такої організації державою.

І саме таку організацію під назвою Гарантійний фонд пропонується створити законопроектом 9611 шляхом внесення відповідних змін до Закону України «Про зерно та ринок зерна в Україні».

Гарантійний фонд збиратиме від зернових



Рис. 3 Ризики кредитування під складських документів на зерно

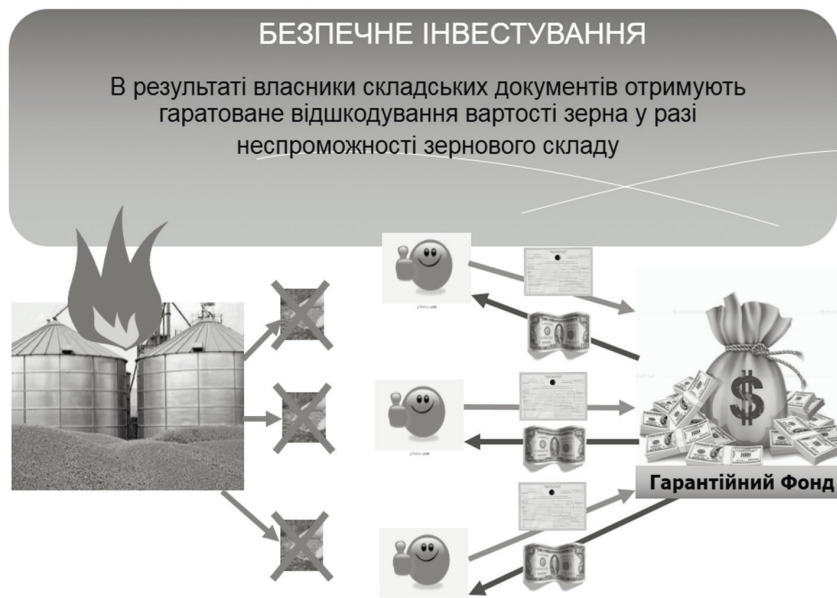


Рис. 4 Безпечне інвестування

складів внески, пропорційні до прийнятого ними на зберігання зерна і, у разі неспроможності зернового складу повернути зерно власнику складського документа, сплачуватиме 90% вартості неповернутого зерна (Рис. 5).

Це не означає, що Гарантійний фонд за рахунок коштів усіх учасників виконуватиме зобов'язання замість окремих складів. До Гарантійного фонду переходить право вимоги до зернового складу в порядку регресу,

а відтак, недобросовісний зерновий склад не уникне відповідальності. До того ж, кому іншому як не об'єднанню зернових складів звертати стягнення на єдиний ліквідний актив зернового складу – його зерносховище? Адже такий товар на ринку користується незначним попитом і залучити для його придбання кошти з іншої сфери економіки буде принаймні проблематично. А от через діяльність Гарантійного фонду зробити це буде значно легше – адже будь-який учасник га-



Рис. 5 Система спільного гарантування

рантійного фонду буде зацікавленим сплачувати менше у фонд у вигляді внесків, а значить – і добитися більш вигідної ціни за зерносховище, на яке звертає стягнення Гарантійний фонд.

Відтак, джерелами формування Гарантійного фонду (Рис. 6) виступатимуть:

I. Первинні джерела:

- 1) початковий безвідсотковий кредит з державного бюджету на виконання вимог закону;
- 2) вступні внески учасників Гарантійного фонду, що мають на меті підтвердити фінансову спроможність зернових складів;
- 3) поточні внески учасників, в залежності від

обсягу прийнятого на зберігання зерна.

II. Поточні джерела:

- 1) спеціальні внески учасників у разі недостатності коштів Гарантійного фонду для виконання зобов'язань неспроможного зернового складу;
- 2) доходи від розміщення резервів Гарантійного фонду (депозити, державні цінні папери);
- 3) суми стягнутих з неспроможних зернових складів регресів;
- 4) суми пені, стягнутої з зернових складів, що несвоечасно та/або не в повному обсязі сплачують внески до Гарантійного фонду.



Рис. 6 Джерела формування Гарантійного фонду

Гарантійний фонд не є бездонною дірою, в яку потрапляють кошти суб'єктів господарювання. **Максимальний розмір резервів Гарантійного фонду встановлюється в розмірі 10% вартості зерна**, що передавалося на зберігання в попередньому маркетинговому році. У разі досягнення цього показника, збір поточних внесків з зернових складів припиняється до чергової виплати відшкодування власникам складських документів, у разі неспроможності зернового складу.

В поточній редакції законопроекту **не передбачається** можливості участі зернових складів в управлінні Гарантійним фондом. Це створює ряд ризиків, пов'язаних з неефективним управ-

лінням, що здатне призвести до розтрати накопичених резервів та збитків учасникам Гарантійного фонду. З огляду на зазначене, народний депутат Сергій Терещук запропонував прийняти на другому читанні законопроект зі змінами, якими у Гарантійному фонді створювався б орган, підконтрольний зерновим складам та здатний впливати на діяльність всього фонду. Таким органом **пропонується створити Загальні збори учасників Гарантійного фонду**, до виключної компетенції яких відноситиметься питання про розміщення накопичених резервів та затвердження розміру адміністративних витрат на управління Гарантійним фондом (Рис. 7).



Рис. 7 Управління Гарантійним фондом

Очікувані результати від запровадження системи Гарантійного фонду:

- Зменшення ризиків власників зерна, які передали своє зерно на зберігання на сертифікований елеватор.
- Зростання ліквідності складських документів.
- Зменшення ризиків втрат кредиторів та спрощення оцінки мінімальної ліквідності складського документа.
- Зменшення затрат кредиторів на оцінку ризиків (на вивчення предмета застави, моніторингу його збереження, перевірки дійсності документів).
- Відповідне зменшення плати за користування кредитами.
- Збільшення обсягів кредитування.
- Можливість здійснення рефінансування банків на більш вигідних умовах.
- Доступ до кредитних ресурсів для середніх та дрібних зерновласників.
- Цінова стабілізація ринку та зниження сезонного коливання цін.

Запровадження системи призведе до короткострокового зростання ціни зерна за рахунок здорожчання послуг зернових складів, яке в свою чергу, з наступного маркетингового року буде компенсоване за рахунок зниження складової відсотків по кредитам у собівартості зерна.

Для мінімізації цього ефекту та розтягнення

його у часі народний депутат Сергій Терешук пропонує внести в законопроект на другому читанні зміни, якими встановити дворічний перехідний період для вступу до Гарантійного фонду існуючих зернових складів.

В перший рік всі зернові склади ставатимуть постійними учасниками фонду та отримають право впливати на його діяльність, а в другий рік – тимчасовими учасниками, що зможуть набути статусу постійних учасників та впливати на діяльність Гарантійного фонду лише після спливу кількарічного строку.

Зернові склади, що ухилятимуться від участі у Гарантійному фонді, в останній день другого року втратять право надавати послуги зі зберігання зерна в обмін на складські документи на зерно.

За різних причин у вітчизняному аграрному секторі з часу існування України, як незалежної держави, так і не були системно вирішені питання кредитного забезпечення галузі, що є одним з головних чинників уповільненого розвитку сільського господарства України.

Фінансові установи питання розглядають кредитування, особливо щодо суб'єктів господарювання, що здійснюють виробництво сільськогосподарської продукції, через призму забезпеченості суб'єкта господарювання ліквідними ресурсами, тим самим оцінюючи свої ризики з кредитування сільськогосподарських товаро-

робників.

У разі наявності будь-якого майна кредитор розглядає як засоби покриття заборгованості виробника за наданий кредит, а від так і обсяги наданого кредиту.

Законодавством вже запроваджено інструмент – складські документи на зерно, які виробники можуть використовувати як механізм доступу до фінансових ресурсів за умови наявності товару (зерна).

Проте сьогодні складські документи на зерно повною мірою не забезпечуються як механізм доступу до фінансових ресурсів з огляду на недовіру до зернових складів, зокрема через загрози втратити зерно, передане зерновому складу на зберігання, неплатоспроможність елеватора, що робить складські документи з точки зору залучення фінансових ресурсів не привабливими (Рис. 8).



Рис. 8 Непривабливість діючої схеми в сучасних умовах

Законом України «Про аграрні розписки», прийнятого Верховною Радою України 6 листопада поточного року, запроваджуються нові механізми забезпечення як товарними, так і фінансовими ресурсами сільськогосподарських товаровиробників, що сприятиме залученню кредитів виробниками сільськогосподарської продукції, у тому числі на початкових етапах її виробництва.

Аграрні розписки та складські документи дають змогу виробнику залучити фінансові, товарні ресурси як до збирання врожаю так і після його отримання. Таким чином збільшується період протягом якого виробник залучатиме ресурси та створюватиме додану вартість (Рис.9, Табл. 2).

Повна реалізація системи складських документів, в тому числі функціонуючого Гарантійного Фонду, має центральне значення для подальшого зростання і реформування української сільськогосподарської системи та розширення

економічного зростання української економіки. Після прийняття законодавства Гарантійного фонду з'явиться можливість залучення стартового капіталу для відшкодування фонду. Після організації та початку функціонування Гарантійного фонду, система складських свідоцтв стає повною і зникає останній фактор ризику в системі (гарантія виконання зобов'язань по складському документу на зерно). Це буде сприяти більш широкому використанню системи в інтересах сільського господарства, фінансового сектора та української економіки.

Функціонуюча система складських документів буде продовжувати рухати реформи та сприяти економічному зростанню в Україні та в регіоні. Україною буде зроблено важливий крок до конкурентоспроможної держави, яка базується на ринкових відносинах, а не на тотальному державному контролі.



Рис. 9 Інтеграція інструментів кредитування аграрна розписка і складський документ

Таблиця 2

Інтеграція моделей систем

	<i>Система складських документів</i>	<i>Система аграрних розписок</i>
Мета системи	<ul style="list-style-type: none"> • Забезпечити співпрацю між банками, виробництвом, страхуванням і торговельними системами на аграрному ринку на основі сталої платформи • Застава врожаю, переданого на зберігання під складські документи 	<ul style="list-style-type: none"> • Забезпечити співпрацю між банками, виробництвом, страхуванням і торговельними системами на аграрному ринку на основі сталої платформи • Застава майбутнього врожаю під аграрні розписки
Цілі системи	<ul style="list-style-type: none"> • Зниження ризику користувачів системи • Доступ до короткострокових кредитних ресурсів • Забезпечення якості продукції та надійності угод • Доступ до зовнішніх ринків • Розробка нових страхових послуг • Розробка нових кредитних інструментів • Розвиток ринкової інфраструктури 	<ul style="list-style-type: none"> • Зниження ризику користувачів системи • Доступ до короткострокових кредитних ресурсів • Забезпечення якості продукції та надійності угод • Доступ до зовнішніх ринків • Розробка нових страхових послуг • Розробка нових кредитних інструментів • Розвиток ринкової інфраструктури
Цільові групи	<ul style="list-style-type: none"> • Виробники, фермери, торговці • Фінансові установи • Власники складів 	<ul style="list-style-type: none"> • Виробники, фермери, торговці • Фінансові установи • Компанії-постачальники

	<i>Система складських документів</i>	<i>Система аграрних розписок</i>
Основні принципи функціонування	<ul style="list-style-type: none"> • Виробник розміщує продукцію на сертифікованих складах для зберігання • Після отримання продукції склад видає складський документ • Виробник може віддати складський документ в банк і отримати кредит • Виробник реалізує продукцію, коли ціни краще і повертає позику та плату за зберігання 	<ul style="list-style-type: none"> • Виробник використовує аграрну розписку для кредитування у банку або отримання товарів та послуг від компанії-постачальника • Після збору врожаю може продати його та погасити кредит або розмістити його на сертифікованому складі для зберігання. Склад видає складський документ, який може використовуватись для погашення існуючого або отримання додаткового кредиту. • Виробник реалізує продукцію, коли ціни краще та гасить кредит або розраховується з компанією-постачальником
Підсистеми	<ul style="list-style-type: none"> • Бланки складських документів з 13 технічними засобами захисту • Центральний електронний реєстр для контролю обігу складських документів на національному рівні та рівні складу • Сертифікація складів для забезпечення відповідності необхідним стандартам • Відшкодування фонду виконання зобов'язань за складськими документами у разі дефолту складу 	<ul style="list-style-type: none"> • Захищені бланки аграрних розписок • Центральний електронний реєстр для контролю обігу аграрних розписок на національному рівні • Моніторинг застави (використання земельної ділянки від посіву до збору врожаю) • Сертифікація технології вирощування та зберігання врожаю на відповідність необхідним стандартам • Система стягнень

Система складських документів виступатиме як частина інтегрованої інфраструктури ринку, будучи інструментом для отримання короткострочкових кредитів. Система фінансування під заставу майбутнього врожаю з використанням Аграрних Розписок є також інструментом для отримання короткотермінових кредитних ресурсів. Як випливає із попереднього порівняльного аналізу, ці системи є подібними та сумісними а, отже готовими до інтеграції. Подібна інтеграція дасть змогу товаровиробнику суттєво подовжити термін полегшеного доступу до фінансових ре-

сурсів (принаймні у двічі) та стати платформою для розвитку електронної торгівлі у майбутньому. Інтеграція систем забезпечується функціональною та системною подібністю та сумісністю електронних реєстрів, що витікає із досвіду впровадження в Україні та Молдові систем складських документів на зерно та електронних реєстрів, розроблених ІРАР, за підтримкою АМР США та ЄБРР. Україна буде мати можливість краще протистояти наслідкам поточної світової продовольчої кризи, що підвищить її роль на світовій арені, а також збільшить доходи від експорту.

GUARANTEE FUNDS. WORLD EXPERIENCE. GUARANTEE FUND'S SUBSYSTEM OF COMPENSATION. THE ROLE OF THE GUARANTEE FUND IN THE FINANCING UNDER GWHD

V. Andrievsky,

UAS Academician, Director of Agrarian Markets Development Institute

J. Haarer,

Michigan Department of Agriculture and Rural Development, USA

S. Kliutsa,

Legal Consultant, BASF

O. Starynetz,

Head of Secretariat Committee on Agrarian Policy and Land Relations of the Verkhovna Rada of Ukraine

S. Tereshchuk,

Ph.D., People's deputy of Ukraine of VI convocation, Deputy Chairman of the Committee on Agrarian Policy and Land Relations of the Parliament of Ukraine

It is easy to understand that banks seek to limit credit risks. Any procedural instrument or regulation that strengthens the ability of the bank to credit or arrange the repayment of obligations by the borrower would be welcomed by a financial institution.

Private Banks that finance the owners of grain have exceptional advantages through the development of circulation of warehouse receipts as a tool of trade finance. Warehouse receipts ensure easy transfer of goods and relative freedom from claims of the third parties. Certified grain warehouse also provides security measures to help the bank by providing professional assistance on storage of grain, the government has introduced the inspection of storage facilities, management and security that protect against losses- accidental or negligent.

The Group of experts from AMDI (Agrarian Markets Development Institute), Ministry of Agriculture, in collaboration with other stakeholders, including Mr. Tereschuk SM, MP of Ukraine developed and registered in the Verkhovna Rada of Ukraine the draft Law of Ukraine «On Amendments to Some Legislative Acts of Ukraine» (concerning the Guarantee Fund on performance of liabilities under GWRs) (registration number 9611 as of 19.12.2011). On November 20, 2012 after consideration of the agenda, the Verkhovna Rada

of Ukraine adopted in the second reading the draft law «On Amendments to Some Legislative Acts of Ukraine on the Guarantee Fund on performance of liabilities under GWRs.» On January 18, 2013 the President of Ukraine signed the Law of Ukraine «On Amendments to Some Legislative Acts of Ukraine on the Guarantee Fund on performance of liabilities under GWRs.» According to the Law, it becomes since April, 18th of 2013.

Experience in many countries indicates the need to have private insurance provisions or industry guarantee fund to cover the losses in the event of failure to fulfill the obligation to return the grain. The concept of the fund is more or less identical to insurance scheme for investors, which is used in the banking sector in many countries.

A guarantee fund, as it is seen in the law is sanctioned by the government, but it is managed by the Administrative Council, consisting of stakeholders, ministries, representatives of CGWs, grain traders associations, including producers and processors. Basically, the Fund will be formed with the membership fees, investment income and recovery of losses.

Banks will benefit from the Fund directly or indirectly. If the bank has collateral that is kept at CGW, it will be a direct beneficiary of the payment

from the Fund in the event of bankruptcy of grain warehouse. Banks should benefit indirectly when their clients through access to Fund's compensation for the loss of grain should not be directly secured in the bank. The Fund will also indirectly shall be lucrative to all participants of the grain industry, providing stabilization measures.

When the bank accepts the grain as collateral that is in storage, it is responsible for monitoring of its risks. These risks are shared with the client and include the following:

- Price risk
- Risk of loss of amount/ as a result of fire, storm, theft, and other external factors
- Risk of loss of amount / quality as a result of negligence or fraud on the part of CGW.

Price risk and the risk of losses due to external factors tend to be managed through the use of futures or forward contracts at the limit of price risk, as well as through the use of commercial insurance to limit external risk factors. But the third category of risk, the likelihood that, despite government licensing and inspection, warehouse operator's negligence can lead to the loss or the damage to grain stored at CGW, which is usually not an insurance case in Ukraine. Thus, the Guarantee Fund will fill a void in mitigating risks and make the funding of the secured supplies of grain as a much more viable business.

Banks that finance under warehouse receipts will expect to receive preferential payments together with their customers, depositors, as secured creditors in the event of any default of CGW, in case of the claims from the other creditors. Banks will expect a quick and satisfactory resolution of claims as well as they expected, timely and full repayment of the debt through the commercial transfer of warehouse receipts. According to the provisions of the Law, banks will expect from the Guarantee Fund the performance of supervision over financial condition of CGWs.

Banks should also be aware of the limitations of payments in accordance with the law and have the right to information. They will have great interest in the manner and nature of dispute resolution.

Given the fact that the banks themselves do not pay fees to the Fund, they are happy to enjoy special protection, as the owners of grain warehouse receipts. These are the warehouses that pay taxes and, indirectly, the depositors subsidize those who are receiving the benefits. Thus, the purpose of the Fund is to ensure a stable and secure environment for financing under grain stocks, and the Fund meets

this goal by offering banks to reduce the risk when storing the goods.

According to the concept, the following resources for capitalization of the Guarantee Fund are proposed:

- Initial membership fees from members of the Guarantee Fund
- Regular fees from the members of the Guarantee Fund (temporary members)
- Special contributions from the members of the Guarantee Fund (temporary members)
- Contribution of the National Bank of Ukraine
- Income from investments of the Guarantee Fund into securities of the Government of Ukraine
- Loans from the Government, the National Bank of Ukraine and foreign creditors and / or donors
- Fines that will be paid only by grain warehouses - participants of the Guarantee Fund (temporary members) for non-payment on time or in full of the fees to the Guarantee Fund
- Income from deposits within the National Bank of Ukraine

The Government and the state budget is one of the main sources for the initial capitalization of the Guarantee Fund on the basis of interest-free loan. After repayment of the loan, further capitalization of the Fund is provided by the members of the Fund. It should also be noted that the Guarantee Fund is effective only in the presence of an effective system of certification of grain warehouses.

Certified grain warehouses: Who are receiving the benefits?

A developed system of warehouses, which have received a certificate for grain storage and for handling of warehouse receipts and market transactions with grain provide a number of benefits to various business groups that contribute to the overall development of the grain industry:

General Benefits

- No difference between a bank and an elevator (warehouse)
- Simplified access to short term credit resources
- Flexibility, reliability, synergy and dynamics of the System
- Simple and understandable operation scheme for all users and stakeholders
- Equal rights, «rules of game» and «language» for all categories of stakeholders
- Openness and transparency of the System, reinforced by inherent (built in) means of protection

- E-Register component is a base for introduction of an e-trade platform with its further internationalization.

- System could be expanded to other agricultural commodities

Benefits for Government

- Government is a spiritual guru for the system
- Government is a provider of commodities quality and conformity certification, and thus, acts as a guarantor of the collateral liquidity

- Government is a guarantor of the equality of «rules of game» to all stakeholders

- Government has direct access to and all information and statistics about commodities flow in country (E-register)

- Government is a regulator, but not a dictator. A partner, but not a slave runner

- Delegation of authority to SROs and professional Non-Government Organizations (NGOs) for dispute resolutions and pre-court enforcements

Benefits for Bankers

- Broadening of services, credit portfolio and customers

- Participation in monitoring of transaction (E-Register)

- Direct access to on-line check-ups of the availability, validity and liquidity of collaterals

- Risk reduction, relief from «not banking» activities.

- Central Bank acts as a regulator for commercial banks

- Simplification of procedures and reduction of prices for credit resources

Benefits for Farmers

- Simplified access to credit resources

- Cheaper credits and lower bank interest rates

- Protection from price fluctuation

- Protection from losses caused by, warehouse mismanagement, etc (IDF)

- Guaranteed and secured quality and liquidity of commodity stored. (WHD are documents of title and commodities are stored at the certified warehouses)

- Access to and participation in monitoring and control all their transactions

Benefits for Warehouses

- Additional services provided and additional customers attracted

- Risk reduction through certification, quality control and participation in an Indemnity Fund

- They become a focal point of all transactions.

Transactions are conducted through a warehouse

- Warehouse goes public

- Warehouse becomes a registrar of the system
- Warehouses could be organized in service cooperatives

Benefits for commodity exchanges

- Improving of efficiency of supply by facilitating the procedures for transfer of ownership for grain.

- Provision of stable guarantee as to the receipt of funds for participants of commodity exchanges transactions.

KEY ELEMENTS OF GWHD SYSTEM

Practical experience of implementation of grain warehouse receipts system in the CIS and Eastern Europe highlighted the following key elements and conditions of this system:

Primary and secondary legislation. An effective system of GWHRs should be based on appropriate legislation that will facilitate regulatory authorities in performance of proper control of system components. The existence of national legislation which is characteristic and such that can easily adapt as to grain warehouse receipts creates a transparent legal environment and a trust for the active circulation of the new documents and provides reasonable grounds to strengthen the links between agricultural, commercial, manufacturing and banking sectors. Transparent and safe procedure of issuance of warehouse receipts will increase the confidence in the system. Legislation should provide clarity of definition of the rights and responsibilities of all participants in the system.

Certified grain warehouses. The concept of warehouse receipts system is based on the use of certified grain warehouses that are eligible to provide services for the grain storage. The key requirement of efficiently working system is that the grain must be stored at one certified grain warehouse. These warehouses are entitled to store grain by the third parties and issue warehouse receipts. Through certification the warehouse takes responsibility for the continuous maintenance of high level of technical and financial performance indicators. This is one of the key measures of confidence of depositors that their grain is stored with a guaranteed quality and amount. Certified grain warehouses should be located in large industrial areas, in major market centers or near import-export terminals.

Farmers / Owners of grain. The primary target group of users of grain warehouse receipts is grain

producers / farmers who need capital and should concentrate its capital investments to purchase equipment at least twice a year (fall and spring). In its turn, grain traders and processors may also be active users of grain warehouse receipts; usually they need additional working capital to increase the efficiency of current transactions. GWHR issued by state warehouses may be widely used for the implementation of relatively simple mechanism using grain as collateral for short-term financing. Producers, traders and processors are able to use grain as collateral and to determine the most favorable time to sell it. The use of GWHRs makes the procedure of giving rights for grain between the seller and the buyer easier and accelerates it, avoiding physical movement of goods.

Credit institutions. Leading role in effectively functioning system of GWHRs belongs to progressive and, properly organized, financial institutions (mainly major commercial banks) that accept grain warehouse receipts pledged with grain. An important factor is the desire to work in the agricultural sector and to provide financial services to qualified participants in the grain market. This activity should be based on a developed banking system, which means the existence of well-equipped branches in the main production regions. On the other hand, by the use of grain warehouse receipts for grain collaterals, financial institutions can increase the circulation of credit funds, to reach a high level of liquidity of collateral and to obtain preferential right on collateral before other creditors.

Commodity Exchange. Commodity exchanges can also be seen as part of warehouse receipts system where the warehouse receipts can effectively rotate during the process of delivery. In the sector of commodity exchanges GWR can be a handy tool of physically delivery of grain, which allows you to transfer the ownership of certain documented way without need of physical transportation of grain from one place to another. A key element of the process of delivery at commodity exchange is assignment of specific delivery points - large commercial warehouses, which have to be located in the most active areas of circulation of grain.

The system of guarantees. According to some national regulations on warehouse receipts, grain stored at certified grain warehouse should be insured by the insurance company. Moreover, a grain owner should have a financial guarantee and protection against any fraud or neglect on the part of certified grain warehouse. These two requirements assist

in creation of protective system for grain owners, if the certified grain warehouse does not fulfill its obligations. The system of financial guarantees for grain owner (if something happens to some certified grain warehouse) acts differently in different countries. Some countries use the so-called American system where certified warehouse should be buying a *GF bond*, the value of which depends on the size and scope of the business / circulation of grain, if the grain warehouse is not fulfilling its obligations, the *Guarantee Fund* indemnify the losses to grain owner, in case of disappearance or damage to the grain. In other countries, if the certified grain warehouse wishes to obtain a certificate and issue warehouse receipts, it must obtain a bank guarantee, which will also indemnify the owners of grain if the certified grain warehouse does not fulfill its obligations.

Also, some countries use Guarantee Fund and insurance bonds with well regulated mechanism of compensation for claims. Regardless of the approach chosen in each country one should observe the following principles: Guarantee Fund should be financed and privately guided and with active participation of the private sector. Reliable insurance companies have to produce insurance bonds. Premium must meet our production capabilities, and at the same time reflect the nature of the country.

1. Grain Warehouse Receipts in post-socialist countries

In some post-communist countries one can observe actions as to introduction of system of GWHR as one of the mechanisms for producers and processors of grain with stable access to short-term financing. Such actions in different countries had similar problems and common features. You can find some similarities in the processes of warehouse receipts implementation projects in these countries.

BULGARIA

Bulgaria has started to implement this program in 1997-1998 in order to create primary and secondary legislation, state regulatory agencies and the awareness of banks, manufacturers and processors of grain on the benefits of the system.

Bulgaria has received substantial international support on implementation of warehouse receipts in the local grain sector, which is based on the active technical assistance from the World Bank, the International Monetary Fund (IMF), European

Bank for Reconstruction and Development (EBRD) and the United States Agency for International Development (USAID).

The development of GWHD system in Bulgaria is provided by the approved national law «On sale and storage» (Grain Act), approved by the Parliament of Bulgaria as of July 29, 1998. Grain Act provides a legislative framework that gives conditions for the implementation of warehouse receipts and determines the rules and regulations of trade and storage. This document also describes the powers of government agencies that regulate this process, and the rights and obligations of individuals and legal entities engaged in trade and storage.

Initially warehouse receipts system in Bulgaria was close to the U.S., which relied on a legal basis, procedures and concepts of the Guarantee Fund. Bulgarian law follows the Napoleonic Code with double certificate that allows you to trade on commodity exchanges. However, this does not happen because the banks have already taken two parts of certificate as collateral and keep them until full repayment of the loan.

Bulgarian legislation describes the warehouse receipts as guaranteed security, issued by the state certified grain warehouse and confirms the location of grain in stock and the commitment of certified grain warehouse to deliver grain to rightful owner of the certificate. Warehouse receipts were also identified in commercial law. There are several important specifications attached to this definition concerning warehouse receipts for grain:

- location and number of the bunker in a warehouse, which stores grain;
- year, yield and quality of secured grain.

In Bulgaria, GWRs contains two parts - the mortgage and trade one issued in accordance with registry of certified grain warehouse. The right on grain is transferred only in case of the full endorsement of certificates. In addition, grain law regulates two types of business groups involved in storage of grain - public warehouses and grain storage facilities that are subject to the licensing procedure. Under current law of Bulgaria a licensed grain storage does not have the right to issue warehouse receipts; only public warehouses can do that. In addition to these basic requirements, the state grain warehouse shall act in accordance with technological standards and certify their financial stability.

After approval of the local Bulgarian Grain Act by the local Parliament, the National Grain Service as a specialized institution under the Ministry of

Agriculture with wide infrastructure in all regions of the grain was created. The state grain warehouse should notify the National Grain Service on its transactions. The crop of 2000 marked the first year of widespread use of the system.

Financial institutions of Bulgaria are still very conservative on short-term lending and collateral requirements for such loans are not available for most small and medium-sized producers and processors.

KAZAKHSTAN

Kazakhstan from all post-socialist countries achieved the greatest success in the formation of warehouse receipts (agrarian receipts) for grain.

The formation of national system of grain warehouse receipts was made on the basis of the law «On Grain», which was adopted by the Kazakh parliament in 2001. It first defined the legal rules for governing relations in the production, storage and processing of grain.

In August of 2001, the system of GWHRs became an innovation and the addition to the law that was approved in accordance with the proposals and recommendations of the World Bank, the European Bank for Reconstruction and Development. U.S. Agency for International Development also made a great contribution to the development of the regulatory framework of warehouse receipts system in Kazakhstan. Thus, the local laws took some definitions and characteristics of the American system.

Under the program of the State Food Programme (2003 - 2005) the government of Kazakhstan founded on June 23, 2003 'Guarantee Fund on execution of liabilities by GWHRs. « 2.7 million dollars has been allocated from the state budget. The main objective is to ensure the fulfillment of the obligations under GWHDs of grain warehouses that are members of this organization. The system to ensure the execution of obligations per grain certificates is envisioned by the law «On Grain», and aims to strengthen the status of grain certificates and development of their circulation.

Grain Certificate has 5 degrees of protection, individual numbers and codes. Kazakh grain certificate is printed at the Banknote Factory of the National Bank of Kazakhstan, at the request of grain warehouses. A special procedure has been developed in this regard, which was regulated by the Ministry of Agriculture.

The introduction of GWHD system was a

prerequisite for the launch of a special program of EBRD, which provides a credit line for financing under grain collateral to several commercial banks of Kazakhstan in the amount of 53 million of U.S. dollars. Establishment of the Guarantee Fund was one of the most important preconditions for the implementation of the EBRD program in Kazakhstan.

‘Guarantee Fund on execution of liabilities by GWHRs was converted to a joint stock company «KazAkhroHarant.» The Society operates under the laws «On Grain» and «On the development of the cotton industry» because, given the positive experience of implementing of grain receipts and their guarantee in 2008, a system of cotton receipts and their guarantee was established as well.

MOLDOVA

After Kazakhstan from all post-socialist countries the Republic of Moldova has made some major advances in the formation of grain warehouse receipts, especially in terms of legal support and building of systems of infrastructure. Although a system started much later than in Ukraine and with the help of Ukrainian specialists.

The basis for the formation of the system is done by the Law on grain storage and mode of warehouse receipts for grain in 2006.

By the resolution of the Government of the Republic of Moldova the Guarantee Fund on execution of liabilities by GWHRs was created in 2007. The Government has allocated 1.4 million lei (about 100,000 Euros) for the Fund.

POLAND

The law on warehouse receipts in Poland was adopted in late 2000 within sufficient technical assistance from major international donors such as the World Bank, International Monetary Fund, the European Bank for Reconstruction and Development and the U.S. Agency for International Development.

The implementation of the national system of grain certificates in Poland is based on the U.S. experience. In 1999, the U.S. government provided the initial capitalization of the guarantee fund in the amount of 4.5 million dollars, and the Polish government - the creation of the necessary legal framework for the operation of warehouse receipts for the harvest of 2001 and 2002.

The European Bank for Reconstruction and

Development also plays a significant role in the financial support of the local grain market, focusing on the development of warehouse receipts. EBRD has allocated a large sum of money to large commercial banks in Poland to support local provision of agricultural loans based on warehouse receipts from the banks.

RUSSIA

In the Russian Federation the intention to introduce GWHRs was declared inside the nineties. The Russian Grain Union has been one of the leading organizations that have initiated the work on a new legal basis for the grain warehouse receipts system. The main feature was the fact that the new draft law regulates not only the issue of national grain sector, but also commercial and warehouse activities in general.

In April 2001, after the third hearing the State Duma adopted the law «On simple and double warehouse certificates», which regulated the rules of production, circulation, and liquidation of warehouse receipts in Russia. Before that the system of warehouse receipts was regulated by separate articles of the Civil Code.

The new law has not been adopted by the Council of the Federation and is not signed by the President. This caused some political controversy about this law among the various groups represented by various national business communities. So, in Russia there is no single existing legal framework for grain warehouse receipts and as a system of storage certificates it is not yet implemented in the country.

Given the current economic situation in Russia, the experts insist that the development of GWHD system will help to bridge the gap between the application of investment capital and growing grain sector. This tool will ensure the transfer of capital from the banking system to the national agriculture.

Russian grain sector has made several attempts to implement a system of GWHRs in certain grain regions.

Some regional administration tried to implement their own system of grain certificates and use them in regional re-development schemes of debts, but these attempts proved to be ineffective.

The actual implementation of grain certificates depends on many factors, but the system will not work effectively until the new national legislation on warehouse receipts will not be approved by the

Parliament and the President.

ROMANIA

In Romania, in June of 2000 a new law «On grain warehouse receipts» was adopted. However, the national secondary legislation is not yet fully formed.

SLOVAKIA

The Slovak Republic was one of the first countries in Eastern Europe, where the national law «On grain warehouse receipts» was approved in April of 1998. GWHRs system is effectively supported by the Slovak government using it as public security. In Slovakia, several banks are involved in the work on warehouse receipts system, but a key role is played by PolnoBank.

It provides active financing of grain warehouse receipts of local grain market participants in accordance with special agreement with the EBRD.

HUNGARY

Hungary was the first country in Eastern Europe, which has started to implement the system of warehouse receipts and made significant progress in its development. Hungarian law, passed in 1996, covers various types of goods, including wine, sugar, fertilizers and tobacco.

The most famous international donors have invested much efforts in support of implementation of a functioning warehouse receipt system in the Hungarian grain sector – the World Bank, International Monetary Fund, the European Bank for Reconstruction and Development and the U.S. Agency for International Development. The GWHR system implemented in Hungary is based mainly on the principles and on experience of American warehouse receipts system.

CZECH REPUBLIC

Active implementation of GWHR system in the Czech Republic currently is in the pipeline, despite the fact that legislation for the system of grain warehouse receipts was approved by the Parliament in 2004.

A brief overview of the experience of post-socialist countries shows that the implementation of grain warehouse receipts system is an important

component of modern trade, infrastructure and grain storage practices, and clearly demonstrates the regional and international importance of these efforts.

The analysis shows the potential for the development of grain warehouse receipts system in some other post-socialist countries of Eastern Europe, such as Croatia, Serbia and Montenegro.

2. Guarantee funds legislation the U.S.

The remainder of this section will be devoted to a review of the warehouse and dealer law of states operating some type of indemnity fund. These states are: Idaho, Illinois, Indiana, Iowa, Kentucky, Michigan, New York, North Dakota, Ohio, Oklahoma, South Carolina, Tennessee, Washington and Wisconsin. Each of these states requires casualty insurance coverage be carried on stored grain. Among these states, the usual model of regulation is that which involves the state department of agriculture as the regulator of grain warehouses and dealers. There is one notable exception; North Dakota, who first chose the state Railroad Commission as the agency to regulate grain warehouses in 1877. The present regulatory agency in North Dakota, the Public Service Commission, successor to the Railroad Commission, functions with a stricter scheme than any of the other states with indemnity funds.

The North Dakota Public Service Commission has control over rates charged by all state licensed elevators, in addition to financial monitoring. Power granted to the commission is such that private rights of action by depositors are prohibited (N. D. Cent. Code §60-02-03), unless specifically allowed by statute (N. D. Cent. Code §60-02-22).

This was affirmed in *Oscar H. Will & Co. v. State* (281 N. W. 65 [1938]) and subsequently in *Dahl v. ConAgra* (998 F. 2d 619 [1993]), where the U.S. Court of Appeals for the Eighth Circuit stated that “Where (a) legislature has provided a comprehensive regulatory scheme and has not explicitly provided for a private right of action, such an action would be an intrusion on the public service commission’s regulatory authority” (p. 622).

While North Dakota requires a bond no lower than \$5,000, and requires a ninety day notice of cancellation for bonds, for each warehouse location, no financial statement is required unless such a requirement would cause USDA approval of the North Dakota indemnity program. Similar provisions are made for the regulation of grain dealers in North

Dakota (N. D. Cent. Code §60-20.1-01). Credit sale contracts specifically are not covered by any bonds (N. D. Cent. Code §60-02-09); dealers and warehouses are required to use a specific form of contract for these sales, and to inform sellers of this fact. Sellers under such credit sale contracts may accelerate the payment schedule if the dealer or warehouse becomes impaired before payment is due the seller (N. D. Cent. Code §60-0219.1).

The forms of security and licensing requirements by the remaining states vary considerably. Idaho warehousemen must post a surety bond as required security for a license, based on a sliding scale of annual purchases or dollar value of storage. Specific amounts may be found in table 1. The warehouseman may substitute a certificate of deposit, or irrevocable letter of credit in the same amount, payable to the commodity indemnity fund, for the surety bond. In addition, a bond in the amount of two dollars

of bonding for each dollar that the licensee fails to meet the \$50,000 minimum net worth requirement is expected for licensure. The minimum net worth cannot be lower than \$25,000, as set forth in audited or reviewed financial statements (Idaho Code §69-206).

The form of credit sale contracts is specified by statute, and unless specifically provided otherwise in the contract, title rests with the producer until the contract is executed. If a warehouseman’s license is suspended or revoked the payment date for all credit sales contracts executed by the warehouseman becomes thirty days after the revocation or suspension, when the price is also set (Idaho Code §69-249). Inspections must be conducted at least once annually, but more often if indicated by statistical analysis of all dealer and warehouse financial statements (Idaho Code §69-205).

Table 1

**Idaho Bonding Requirements:
Annual Dollar Volume of First Purchases by Dealer Bonding Required**
(All dollar amounts in thousands)

Less than \$450	\$20 or 6%, whichever is less
More than \$450, but less than \$1,000	\$40
More than \$1,000, but less than \$8,000	\$100
More than \$8,000	\$500

Source: Idaho Code §69-208A

Michigan allows bonding requirements to be set by rule and regulation (MCLS §285.63) and under such rules the bond is \$15,000 for the first 10,000 bushels of storage capacity plus \$5,000 for each additional 10,000 bushels of capacity, up to a total of \$400,000. Certificates of deposit with the Michigan Department of Agriculture named as payee are allowed in addition to surety bonds. Dealers are required to submit reviewed or audited financial statements, and subsidiaries must include a declaration of liability, signed by an authorized official of the parent corporation (MCLS §285.69). There are minimum allowable net worth requirements, dependent upon the bushels handled annually, but in no case is the requirement less than \$50,000. This amount is increased by \$0.10 for each bushel handled annually in excess of 500,000 bushels,

but in no case is higher than \$1 million of allowable net worth. Where the net worth requirement is not met, a dealer shall provide additional bonding in the amount of the shortfall (MCLS §285.63). The substantive form of price later contracts is specified by statute, and each dealer’s form must be approved by the director. If no other arrangements are made within thirty days of deposit, grain is considered as delivered under a price later contract. No warehouse may charge storage for a price later contract and price later contracts may not be converted to warehouse receipts (MCLS §285.81). Inspections are allowed by statute, but the frequency is not specified (MCLS §285.73).

Illinois requires no bond of dealers or warehousemen; rather, all must pay into the Grain

Fund an amount from \$500 to \$15,000, as determined by actual or projected annual volume. This is true at the initiation of the fund, and for new licensees. The payments must be made for three years, and the amount declines in the next two years. Applicants for either class I or class II licenses must submit financial statements prepared according to Generally Accepted Accounting Principles (GAAP), which indicate after adjustment that the firm's current ratio is not less than 1:1, an adjusted debt-to-equity ratio of not more than 3:1, and an adjusted net worth of at least \$60,000 in 2005. Statutory net worth requirements are increased by \$10,000 per year until 2009, when they reach \$100,000 (§240 ILCS 40/5-25). Adjustments to financials are notes, accounts, or any other receivable from related persons, or stock subscriptions due from anyone. Price later contracts in Illinois must be on forms provided by the state department of agriculture, much as warehouse receipts are in most states. These contracts must be signed by both parties; if not signed by both parties, and the grain is in storage, the grain is deemed in open storage until both parties sign the price later contract. Warehousemen and dealers must hold 90% of the value of price later contracts as unencumbered assets. Unencumbered assets are defined in code (§240 ILCS 40/10-15). The director of the department has widespread powers relating to the administration of insolvent warehouses (§240 ILCS 40/20-5). There are three levels of inspection in Illinois, basic, intermediate and advanced. Inspections are more detailed as the elevator employs marketing techniques that entail greater risk (§240 ILCS 40/1-15).

Grain dealers and warehousemen or combined dealer-warehousemen in Indiana must post a surety in the form of a bond, certificate of deposit payable to the Indiana Department of Agriculture, or an irrevocable letter of credit. All warehousemen must also be licensed as grain buyers. The amount of the surety is \$10,000 plus either \$0.10 per bushel of licensed storage or one-half percent of grain purchased during their last fiscal year, whichever is greater (Burns Ind. Code Ann. §26-3-7-10). The total bond may not exceed \$100,000 per license or \$500,000 per person. Licensees must maintain a current ratio of not less than 1:1 at all times, and Indiana has established a sliding scale of net worth requirements. If a licensee does not meet the required level of net worth, the licensee must post surety in an amount equal to the deficiency (Burns Ind. Code

Ann. §26-3-7-16). Financial statements must be at review level or higher, and prepared according to GAAP.

The director may create rules to allow other financial documentation if he determines that these requirements are a financial hardship on a licensee or applicant (Burns Ind. Code

Ann. §26-3-7-6). All grain contracts, except flat price contracts and those dealing with the reduction of seed must contain a statement that the state indemnity fund may only repay 80% of a loss from other contracts. Seed contracts are completely exempted from the indemnity program (Burns Ind. Code Ann. §26-3-7-3). Inspection frequency is not detailed, only that application for a license implies a consent to be inspected (Burns Ind. Code Ann. §26-3-7-6) and the director is obligated to inspect (Burns Ind. Code Ann. §263-7-3).

The state of Iowa does not require a bond, provided that minimum requirements for net worth and current ratio are met by grain dealers and warehousemen (Iowa Code §§203.3, 203C.6). There are two classes of grain dealers and warehousemen in Iowa. Any licensee who falls short of the minimum net worth requirement for a given class must post a surety bond or irrevocable letter of credit in an amount twice the deficiency in net worth. There are also absolute minimums for net worth. Additionally, similar security must be posted if a licensee's current ratio is less than 1:1 but greater than 0.5:1. A licensee is also required to post similar security if its current ratio is below 0.5:1, but this cannot occur more than 30 days per year. All financial statements required by Iowa must be prepared in accordance with GAAP. Deferred price contracts are not addressed by Iowa statute, nor are grain sellers who so obligate themselves eligible for payment from the state's indemnity fund. The frequency of inspections in Iowa is not less than once every eighteen months, but more frequently as determined in accordance with a statistical model detailed in Iowa Code §203.22.

Within Kentucky, grain storage establishments must post a bond based on either \$0.25 per bushel of storage capacity, or \$10,000, whichever is greater (KRS §251.451). Kentucky has minimum standards that apply to forward pricing and storage contracts. Among the requirements are that 80% of the value of these unpaid obligations is held by the warehouseman to secure these obligations. The warehouseman and

seller may together waive protection and fees for grain covered by such forward price contracts from the state insurance fund (KRS §251.485). Inspections of warehouses are conducted semiannually (KRS §251.490). If a change of ownership takes place, partnership members change, or warehouse management changes, the warehouseman is required to surrender the license held, and the state may audit the operation prior to issuing a license to the new operator of the warehouse (KRS §251.500).

Bonding in Ohio for handlers is only that which is required to meet the minimum net worth requirements of Ohio Revised Code Annotated 926.06. The minimum net worth requirement in 2005 is \$30,000, increasing by \$5,000 per year until the requirement reaches \$50,000, plus \$0.11 per bushel handled annually, increasing by \$0.01 until the requirement reaches \$0.15 per bushel handled. The handler may post an agreement that is executed by a person pledging personal assets for the benefit of commodity creditor in the case of default, or a surety bond, or at the director's discretion an irrevocable letter of credit (ORC Ann. 926.06). Financial statements submitted in connection with licensing must be audited or reviewed in accordance with GAAP. The director may, at his discretion, require the licensee to submit to an audit performed by an independent certified public accountant if the initial submission is incomplete or unsatisfactory (ORC Ann. 926.06). All insurance mandated by Ohio handler law must contain a clause granting a lien in favor of the state for the benefit of depositors (ORC Ann. 926.07). The director is obligated to prescribe the form of delayed price agreements, and handlers are obliged to maintain 90% of the value of agreement in stored grain, bailment in other warehouses, or proceeds (including commodity margin accounts) (ORC Ann. 926.29). Any grain delivered that is not paid for at the time of delivery, is deemed a delivery for storage, unless evidenced by a written contract executed by both parties. The frequency of handler inspection is not specified by law, but the director may cause records to be inspected "at any reasonable time" (ORC Ann. 926.11).

Warehousemen in Oklahoma have the option to either bond, using a commercial surety company, certificate of deposit or irrevocable letter of credit, or pay a reinsurance fee to the state indemnity fund. This fee is either \$10 per \$1000 of surety required or if financial statements are insufficient, the director may

require \$20 per \$1000 of surety required. The bond requirement is \$0.25 per bushel of licensed capacity, but never less than \$50,000 or more than \$500,000 (2 Okl. St. §9-20). Charter holders must submit financial statements prepared by an independent certified public accountant, if their net worth is less than \$1 million. Insured real property may only be included in the net worth statement if it is insured for at least 80% of its appraised value, and the board may require an appraisal by a board approved appraiser. The board may require a profit and loss statement and audited financial statements. The minimum net worth requirement is \$0.25 per bushel of storage capacity for the first four million bushels of capacity, and \$0.10 per bushel of capacity above four million bushels. The net worth requirement is never less than \$50,000, and any deficiency must be bonded either with a surety bond or a certificate of deposit (2 Okl. St. §9-22). Deferred pricing contracts are not addressed in statute. Scale tickets, in addition to warehouse receipts, must be on a form approved by the board (2 Okl. St. §9-27). Inspections are conducted at least annually, at a fee set by the Oklahoma board. A warehouseman may request additional inspections at actual cost, to be paid by the warehouseman (2 Okl. St. §9-25). Oklahoma alone requires that "Inasmuch as practicable all rules (under this chapter) shall conform to requirements of USWA (7 USCA §241 et seq.)" (2 Okl. St. §9-38A).

South Carolina requires dealer and handlers of agricultural products to be licensed; the bond required is \$25,000 or the maximum amount of business done in one month, whichever is less, in the form of a surety bond or other satisfactory security (as determined by the state treasurer). The commissioner may require a verified statement of volume in order to determine the bonding level (S.C. Code Ann. §46-41-60), but no other financial statements are required of dealers by state law. The only contractual arrangements discussed are "net return basis", i.e. contracts for delivery to a third party, less any fees (C. Code Ann. §46-41-120). In this specific statute the practice of net return basis is deemed illegal unless the producer first grants this authority to the dealer. The frequency of inspections is not detailed, but all records must be available for inspection during ordinary business hours, or any other time as specified by the commissioner in writing (S. C. Code Ann. §46-41-95).

Dealers and warehousemen in Tennessee must

post a bond between \$20,000 and \$500,000 (Tenn. Code Ann. §43-32-106). Exact amounts are specified in rule and regulation (Rules and Regulations of Tennessee, Chapter 0080-5-13 and 0080-5-14) and are dependent upon the volume of annual purchases and the strength of the licensee's financial condition. A licensee may request a minimum bond of \$20,000, but the application must be accompanied by reviewed financial statements and these must show an adjusted net worth three times the required bond. The licensee's adjusted current ratio may not be lower than 1:1, nor adjusted debt-to-equity greater than 3:1, to qualify for reduced bonding. The bonding required above \$20,000 may be prorated provided that net worth is above \$50,000 and the previous requirements have been met (Rules and Regulations of Tennessee, Chap. 0080-5-13-.04 and Chap. 0080-05-13-.02). The form of price later contracts is controlled by rule and regulation (Tenn. Code Ann. §43-32-110) and must be in triplicate, signed by both parties. Coverage under the indemnity fund is that afforded grain dealer claims, 85%, up to a maximum of \$100,000 per claimant. Delivery documents must be clearly marked 'Sold Grain: Price Later' (Rules and Regulations of Tennessee, Chap. 0080-5-13-.08). The department is obligated to examine or inspect dealers and warehousemen at least once per year (Tenn. Code Ann. §43-32-07).

While the state of Washington does have bonding requirements, activation of the grain indemnity fund program relieves dealers and warehousemen of the obligation to bond using surety bond or certificate of deposit (Rev. Code Wash. §22.09.405). This provision has not yet been activated, as it requires petition by one-third of grain dealers and one-third of warehousemen (American Association of Warehouse Control Officials, 2005). The bond may be in the form of a surety bond, certificate of deposit, or other security acceptable to the director, no less than \$50,000. A grain dealer bond shall not be more than \$500,000, based on six to twelve percent of the annual dollar volume of the dealer. Warehouse bonds shall be no more than \$750,000, based on \$0.15 to \$0.30 per bushel of licensed capacity. If a combination license is held, the bond is limited as per warehouse statute. If the financial condition of the dealer or warehouse might not allow it to meet its obligations, the director may require additional bonding, even if the total amount exceeds the previously stated maximum (Rev. Code Wash. §22.09.090). Certificates of insurance are required

for licensure (Rev. Code Wash. §22.09.110) and the form of deferred price contracts must be approved by the director for each dealer or warehouseman (Rev. Code Wash. §22.09.175). It is presumed that commodities deposited are for storage, unless a written agreement otherwise exists. Unless specifically stated in contract, all title and ownership passes on payment for a commodity. Licensees may be inspected at any reasonable time, and on written notice must produce all records within twenty-four hours. There is no specified frequency of inspection (Rev. Code Wash. §22.09.340 and §22.09.345).

Bonds are not required of Wisconsin grain dealers and warehouse keepers, as they are assessed under an indemnity fund based on their annual purchase volume and/or capacity and financial strength (Wis. Stat. §§126.15, 126.30). Financial statements must be 1) audited, if annual volume is greater than \$3 million, or more than \$2 million either of the past two years, 2) reviewed otherwise, 3) completed using historical cost basis for statements of sole proprietors. All licensees must submit financial statements no later than four months after the end of their fiscal year. Incidental dealers are not required to file their financial statements, but will be assessed at a lower rate if they do so (Wis. Stat. §§126.13, 126.28). Required items on deferred price contracts are defined, and producers must be informed in writing that under the contract they are in a position of unsecured creditors. There are statutory limits on the length of these contracts, and the contracts are assessed under the indemnity fund (Wis. Stat. §126.19). Inspections must be performed at least once every two years if a licensee's current ratio is greater than 2:1, has positive equity, and their debt-to-equity ratio is less than 2:1 (Wis. Stat. §126.32).

New York farm product dealers are required to bond in an amount between \$3,000 and \$200,000, with either a surety bond or a letter of credit (NY CLS Agr & M §248). Financial statements must be submitted, and must be reviewed by a certified public accountant. Applicants owned by a producer(s) may waive both the bond and security fund assessment and producers so doing are not eligible to recover from either the bond or security fund (NY CLS Agr & M §250). There is a sliding scale fee, from \$100 to \$2,500, based on previous year's dollar volume, which must be remitted to the security fund for licensure. If an applicant does not want to pay into the security fund, a bond of at least 90%

of the previous year's dollar volume must be posted (NY CLS Agr & M §250). Deferred price contracts are not mentioned in the New York statutes. The

commissioner of agriculture is granted the authority to inspect, but the frequency of inspection is not specified (NY CLS Agr & M §247).

STATE INDEMNITY FUND DATA

States using Ad Valorem Assessment and Amounts

<i>State</i>	<i>Percentage of first sale and conditions, if any</i>
Idaho	0.20% - grain, 0.50%-seed
Illinois (partial)	0.0004% - net market value of first sale
Indiana	0.20%
Michigan	0.20%
North Dakota	0.20% -only on credit-sales contracts
Oklahoma	0.20%

Source: American Association of Warehouse Control Officials, 2005

States using Flat-rate Assessment and Amounts

<i>State</i>	<i>Amount (per bushel)</i>
Iowa	\$0,0025
Kentucky	\$0,0050
Ohio	\$0,0050
South Carolina	\$0.0100 - soybeans, \$0.0050- other grain
Tennessee	\$0.0140 - soybeans, \$0.0024- other grain

Source: American Association of Warehouse Control Officials, 2005

Minimum and Maximum Indemnity Fund Size

<i>State</i>	<i>Maximum (in millions of dollars)</i>	<i>Minimum (in millions of dollars)</i>
Idaho	12	10
Illinois	6	6 - below this figure dealer assessment reinstited 3 - below this figure grower assessment reinstited
Indiana	12	10
Iowa	6	3
Kentucky	3	2
Michigan	5	3
New York	4	1
North Dakota	10	5

<i>State</i>	<i>Maximum (in millions of dollars)</i>	<i>Minimum (in millions of dollars)</i>
Ohio	10	8
Oklahoma	4	1
South Carolina	4 – Grain producers 3 – Grain producers 1.5 – State licensed warehouses	Interest accrues indefinitely, assessment reinstated as necessary to maintain funds at maximum
Tennessee	3	Any time fund below 3 assessments reinstated, refunds not allowed if fund borrowed from state to meet obligations, up to 1.5 may be borrowed
Wisconsin	1 – Warehouse keepers 6 – Grain dealers	New dealers and warehouse keepers always assessed for 3 years, existing entities as needed to maintain fund

Source: American Association of Warehouse Control Officials and state statutes

State Indemnity Fund Coverage, Receipts and Deposits

<i>State</i>	<i>Warehouse Receipts</i>	<i>Storage Deposits</i>
Idaho	90%	90%
Illinois	All holders 100%	All depositors 100%
Indiana	Storage 100%	Dealers 80%
Iowa	All holders 90%, up to \$150,000 each	All depositors 90%, up to \$150,000 each
Kentucky	100%	85%
Michigan	100%	100%
New York	Up to 80% after action on primary surety	Up to 80% after action on primary surety
North Dakota	None	None
Ohio	100%	100%
Oklahoma	100%	100%
South Carolina	100%	100%
Tennessee	100%	100%
Wisconsin	100%, first \$100,000	100%, first \$100,000

Source: American Association of Warehouse Control Officials and state statutes

State Indemnity Funds, Persons Covered

<i>State</i>	<i>Parties Covered</i>
Idaho	Idaho producers, only on production in Idaho
Illinois	All depositors
Indiana	Producers who did not request refund
Iowa	Sellers and depositors
Kentucky	Warehouse receipted, non-receipted storage, price later and grain sales
Michigan	All farm produce transactions by grain dealers act
New York	Producers
North Dakota	Producers and licensees entering credit-sale contracts
Ohio	Producers and holders of warehouse receipts
Oklahoma	Producers and depositors
South Carolina	Licensed grain dealers, grain producers, warehouse receipt holders
Tennessee	Warehouse receipted, non-receipted storage, price later and grain sales
Wisconsin	Producers and producer agents

Source: American Association of Warehouse Control Officials

3. Guarantee funds in other countries of the world

The increase in trade flows in agricultural goods has resulted in need for finance in excess of the traditional forms of bank lending could provide, specially to the farmer community. As the farmers do not have a long credit history or a strong balance sheet, banks find difficult to grant loans, relying mainly on the individual financial standing of the farmers but on the value of the commodity. This has led to the emergence of warehousing system so that the farmers could offer goods stored in the warehouse as security, instead of their personal financial standing, if the warehouse receipt is converted as a collateralized finance instrument. This enables banks to consider loans to farmers for working capital needs while farmers hold crops in a warehouse until the prices increase to peak without selling at low prices during harvest.

This transaction supported by a warehouse receipt allows a lender to shift it's risk from the borrower to the asset. Since the lender can sell the

liquid collateral asset in case of default, this type of lending lowers risk to banks.

In traditional lending, the underlying collateral is only the second source of repayment that needs to be mobilized when something goes wrong. In collateralized commodity lending, such as warehouse receipt financing, it is the first source of repayment. In this way, collateralized commodity financing provide a structural risk change to the lender.

Further due to progressive increase in trade flows in agricultural goods, in order to help finance this increase in trade flows, innovative collateral securitization mechanisms are also being evolved and developed. These securitization mechanisms facilitate development of the secondary markets for agricultural trade through futures, options and such other financial commodity derivatives, as well.

Warehouse Receipt financing is well developed in the U.S., Canada and other Western countries. There is an established set of regulations and procedures governing Warehouse Receipt financing in these countries. Since Warehouse Receipts are negotiable in these countries with many large

transactions, there is a fairly deep secondary market for these instruments.

We shall discuss the different forms of warehouse receipt financing adopted by different countries, which will help us develop a framework of warehouse financing to suit the needs of the country, taking into consideration the country's market behavior and other characteristics.

USA

Governed by Us Warehousing Act 1916 & amendments & UCC Article no.7. In addition to basic universal model warehouse operators (WHO) are required to furnish a financial performance guarantee. The WHO are required to possess capital adequacy, liquidity, insurance, managerial qualities in addition to physical facilities. Subject to unannounced visits by examiners, who are responsible for enforcing the law. WHR is a Negotiable Document of Title facilitating marketing of commodities in the secondary market.

THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA

In the republic of China post harvest financing takes place by assigning the warehouse receipt to the lender as collateral. As per the Article 387 of the contract law of the country "Nature and Assignability of the Warehouse receipt" is defined as "The **warehouse receipt is the voucher for retrieving the goods**. Where the depositor or holder of the warehouse receipt has endorsed the warehouse receipt and the warehouseman has signed or sealed thereon, the right to retrieve the goods may be assigned."

On this **assignment as the collateral**, Bank considers a loan to depositor/farmer upto a certain percentage of the value of the goods for a certain period as a bullet loan to be repaid in full at once with the sale proceeds of the stored goods. The sale is expected to be negotiated by the depositor and the transactions of selling, receiving the sales proceeds and settling the loan takes place simultaneously. The warehouse shall release goods to the buyer on tendering the bank's advice on settlement of loan. And bank releases the surplus amount remaining after recovering the loan, to the depositor who is the borrower.

Thus, the lender has no problem of enforcing the collateral. Further there are additional provisions in the contract law to safeguard the interests of

the lender, in the instance where the depositor has obtained finance against the collateral of the warehouse receipt. Key provisions are as follows:

- After inspection and acceptance by the warehouse, if any non-compliance in respect of the type, quantity or quality of the goods occurs, the warehouse shall be liable for damages. **However, there is no mandatory indemnity or insurance to reduce the risk involved due to losses arising out of warehouse's liability. Perhaps this risk may be high as there is no system of certifying the warehouses, supported with standardized quality requirements, except for mere registration.**

- Contents of warehouse receipt:

The warehouse shall sign or seal the warehouse receipt and it should set forth the following:

- a) name and domicile of the depositor
- b) the type, quantity, quality, and packing method of the goods, and the number of packages thereof and the marks thereon.
- c) the depletion standards for the goods.
- d) the warehousing facility.
- e) the warehousing period and fee.
- f) if the goods are insured, the insured amount, term of insurance and name of the insurer.
- g) the preparing and issuing person and place and date of preparation and issuance.

- Upon request by the holder (usually the lending bank) of the warehouse receipt, the warehouse shall allow him to inspect the goods or take samples therefrom.

- Where the warehouse discovers that the warehoused goods are deteriorating or are otherwise damaged, it shall timely notify the depositor or holder of the warehouse receipt.

- At the end of the warehouse period, the depositor or the holder of the warehouse receipt shall retrieve the goods by presenting the warehouse receipt to the warehouse

TANZANIA

In Tanzania the Warehouse Receipts Act, No.10 of 2005 provides for the establishment of a regulatory framework for warehouse receipts, procedures for licensing warehouses and for other related matters. The key functions of the Warehouse Licensing Board set up under the Act shall be to:

- a. License warehouses;
- b. License warehouse operators;
- c. License warehouse inspectors;

d. Approve negotiable warehouse receipts books; and

e. Carry out such other functions as are conferred or imposed on it by the Act.

A warehouse receipt shall only be issued by a licensed warehouse operator and such a receipt is a proof of the holder having proprietary rights in the goods same as of that person in respect of which such warehouse receipt was issued. The warehouse receipt also shall contain:

- a. The location of warehouse;
- b. The date and number of receipt;
- c. A statement whether the goods received will be delivered to the bearer, to a specified person or that specified person's order;
- d. A short description of the goods;
- e. A statement as to the amount of advances made and of liabilities incurred etc.

Therefore, the warehouse receipt, in Tanzania, is either a negotiable or a non-negotiable instrument, and where it is negotiable it can be negotiated as a Bill of Exchange, without difficulty. For example, a warehouse receipt, in which it is stated that the goods received, will be delivered to the person named in the receipt or his order, shall be known as a negotiable warehouse receipt, and a warehouse receipt, on which it is stated that the goods received, will be delivered to the bearer shall be treated as a non-negotiable receipt.

In case a depositor seeks a loan under this arrangement the warehouse receipt should have been drawn in the name of the lending bank or its order. This enables the bank to grant a loan to depositor against the security of warehouse receipt and also to re-discount with another bank if necessary. The settlement of loan takes place, at the time of sale, by the buyer by remitting sales proceeds to bank. The bank will recover the loan plus interest and will remit net proceeds to depositor.

The warehouse operator has a lien on the goods deposited for the fees for his services. Negotiation and Transfer of Warehouse Receipts. The Act has made necessary provisions for negotiation of the receipts as usual for the negotiable instruments such as for Bills of Exchange. However, rights acquired after due negotiation of warehouse receipt by a person to whom the receipt has been duly negotiated is the title to goods, as the person negotiating the receipt to him had ability to convey to a purchaser in good faith for value and also such title to the goods as the depositor or person to whose order the goods were to be delivered by the terms of the receipt.

The negotiability feature in the receipt provides flexibility in transferring ownership of goods stored in the warehouse among a number of prospective buyers without any difficulty and without withdrawing goods from the warehouse.

ZAMBIA

In Zambia, there is a lack of local custom and practice or statute, allowing title of warehouse receipts to be confirmed, so banks need to carry out searches of a kind not required under a fully negotiable system. Stakeholders are, therefore, lobbying for legislation that recognizes warehouse receipt as documents of title.

It's a regulated warehouse receipt system open to all-comers. The regulatory system contain expensive collateral management agreements as well, involving international inspecting companies. The **Collateral Management contract** is a 3-party agreement between the Depositor, the Warehouse and the Bank. This agreement covers most risks involved with the goods stored through the warehouse insurance policy. It is said that the management and regulatory costs associated with 2,000 and 20,000 tons warehousing sites are not different. This challenge of scale economies has been addressed by making the system open to all players including large millers and commercial farmers and by starting large warehouses in major places of concentration. (Gideon E. Onumah, 2010).

It is clear that because of the legal ambiguity and other factors such as legal limitations on the negotiability of warehouse receipts which diminish the holder's title to the underlying goods and the security interests in them, it has become essential to adopt a system for managing the collateral to reduce the risk to banks, even at a high cost.

MEXICO

In Mexico warehouse receipt financing is a collateralized commodity transaction where the goods themselves provide security for the loan. The commodities are stored in a licensed warehouse that issues a receipt which forms the basis for the financing.

In most of the countries the warehouse receipt is only a document of title and for collateralizing the warehouse receipt, execution of separate security documentation is required. However, in Mexico there is no need for execution of a separate security

document, such as a deed of pledge, as the warehouse receipt itself consists of two parts: a certificate of pledge and a certificate of title.

Therefore the farmer who is the depositor of goods can obtain the loan against the security of goods deposited by tendering the certificate of pledge only, to the lender while retaining the ownership to the goods by holding on to the certificate of title.

Thus in this warehouse instrument, the ownership and the collateral is separated. This enables farmer to sell the commodity stored in the warehouse, without an intervention of the lender, validating the sale with the certificate of title, which is given to the buyer. However, as the ownership has been passed to buyer subject to the pledge over goods in favor of the lender, the buyer has to pay back the loan

plus interest directly to the lender, and receive the certificate of pledge in exchange, to entitle for the free title without any encumbrance. Once the buyer furnishes the certificate of pledge and the certificate of title, the warehouse company can release the commodities from the warehouse to the buyer.

The lender under this system considers a certain percentage of value of goods as the loan. However since the possession of goods is with the warehouse, the regulations to monitor the warehousing function is a must to ensure the value of the goods stored in order to reduce the risk involved in recovering the loan. This is vital because in warehouse receipt financing, the financier has shifted its risk from the borrower to the asset.

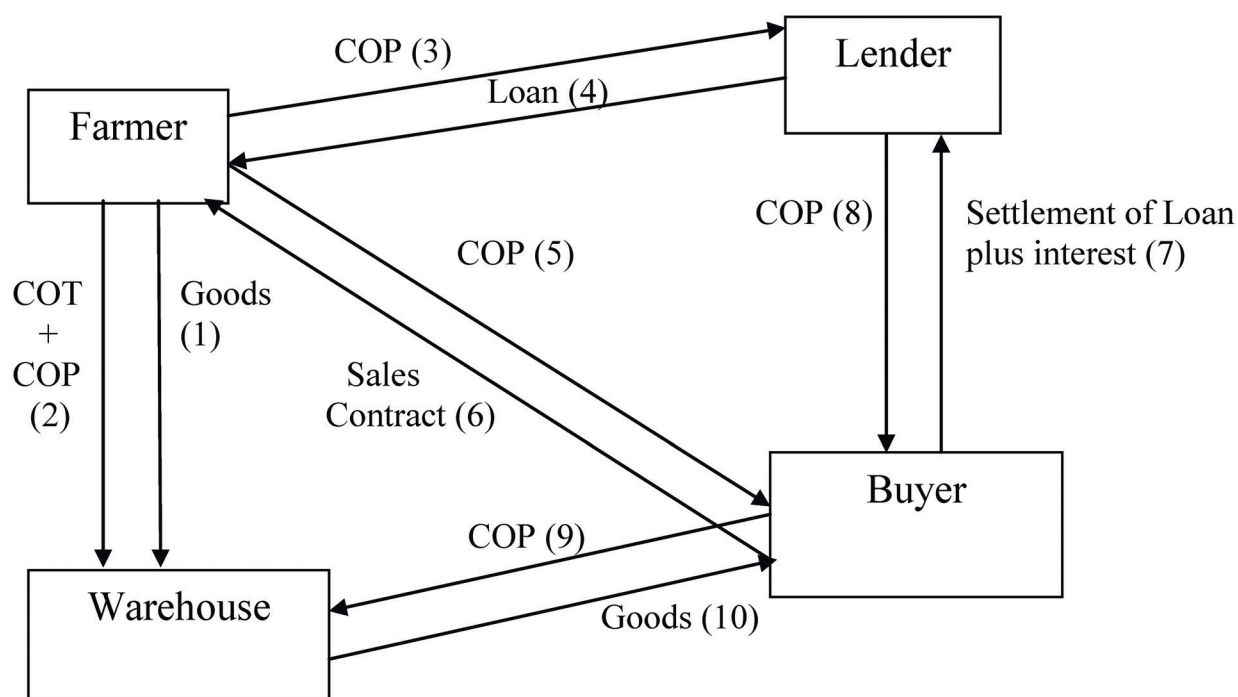


Figure 1. Flow diagram of warehouse receipt financing system in Mexico

Note: COT = Certificate of title
COP = Certificate of pledge

UGANDA

The Uganda model of Warehouse Receipt financing is mostly comparable to Zambia since it is new and still evolving. The warehouse receipt financing system in Uganda is governed by the Warehouse Receipt Law. However the system is still unattractive for many banks in Uganda due to

reasons summarized below:

- Producers, traders and bankers all need pricing parameters in order to make appropriate credit decisions.
- Incorporating the risk of price changes
- Warehouse Receipt Act does not cover overall credit and administrative framework. It does not define collateral security issue either clearly.

- The security is a lien against the Collateral management Agreement.
- The secondary collateral requirement by Banks is prohibitive. Thus the collateral security issue is still pending making banks not motivated in warehouse receipt financing.
- Challenges to lenders due to limited financial information on borrowers, particularly in the absence of a perfect security position in collateral
- Small transaction sizes does not permit scale economies.

Under Ugandan warehouse receipt financing system **the warehouse receipt is not a document of title and cannot be negotiated or transferred**

or used as collateral security in any manner (Warehouse Receipt financing-A Banking Perspective, USAID/Uganda, June, 2006).

In this system the depositor delivers products to warehouse and the receipts issued in the Bank's name. Warehouse operator bundles receipts and present to bank to finance the individual depositors with 70% of the value of goods. Once negotiation of sale is completed the buyer pays the bank and the bank presents receipts to warehouse operator with delivery instructions and the products are delivered to buyers. Once products are delivered to buyers the Bank pays the borrower net sale proceeds after deducting the loan and interest.

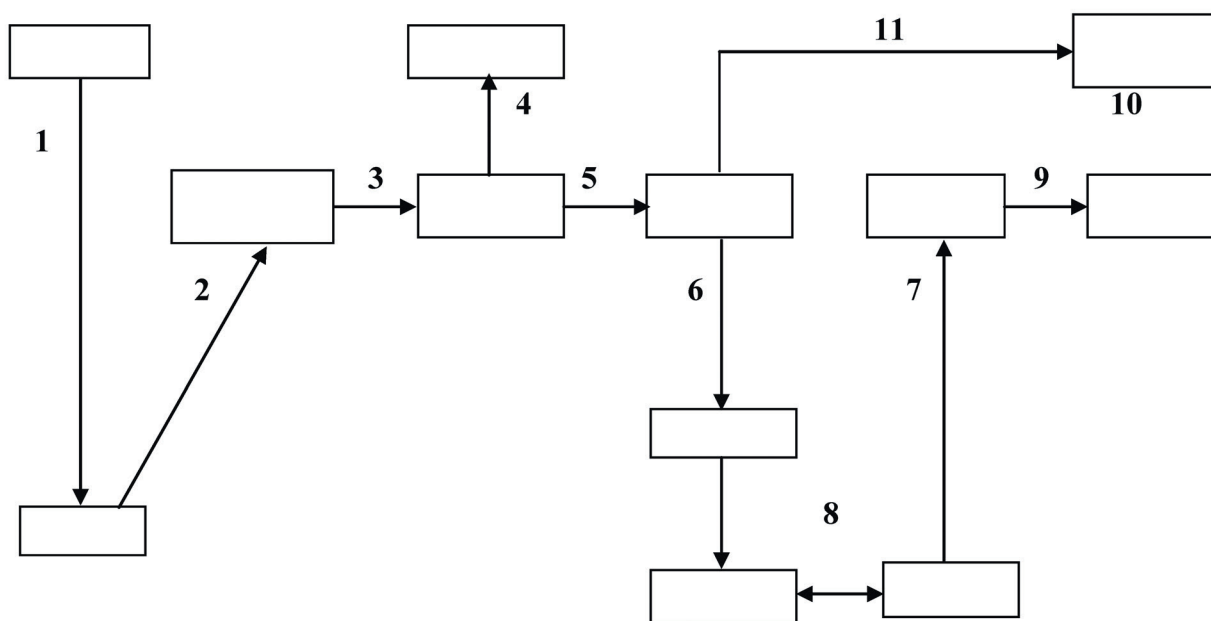


Figure 2. Flow Chart of Activities

Notes:

1. Borrower delivers product to WH with instructions to issue WHR to bank.
2. WH issues and delivers WHR to bank.
3. Bank back room enters all data in receipt & linked with customer no. and vault reference .
4. Bank back room advice disbursement of loan proceeds to client & enters all relevant data such as interest rate, % of collateral lent, loan amount & due date etc. Activate software to track loan due date.
5. Bank back room clarifies loan and WHR particulars in the computer system.
6. Bank returns WHR to WH operator with delivery instructions. Back room records delivery of WHR.
7. Buyer pays bank.
8. Goods released to buyer.
9. Bank back room notes receipt of payment.
10. Bank remits net sale proceeds to borrower after deducting loan, fees etc.
11. Computer system updated with remittance made to client and reconciliation of loan account.

The Ugandan system, therefore, has a number of weaknesses particularly on the issues relevant to securities, regulations and procedures including an

absence of an appropriate software geared to local financial market situations.

INDIA

The Warehouse Receipt financing system in India is governed by The Warehousing (Development and regulation) Act No.37 of 2007. As per the Act the warehouse receipt is a document of title and can be issued either as negotiable or non-negotiable. This Act comprehensively defines and describe on the following which forms the core of the system.

- a. Registration of warehouses.
- b. Registration of accreditation agencies.
- c. Duties, liabilities and special powers of warehousemen.
- d. Lien on warehousemen on goods.
- e. Every aspect of warehouse receipts including transfer of receipts, negotiability of receipts, endorsements and warranties etc.
- f. Establishment of an Authority and it's powers and composition etc.
- g. Rules and regulations.
- h. Particulars of exemption of tax on income and wealth arising from the transactions related to warehousing etc.

In India warehouse receipt, according to above Act, is considered as a document of title provided it includes all relevant particulars such as receipt no., registration no., date of issue, depositors details, storage charges, description of goods, market value of goods, insurance particulars, whether receipt is negotiable or not, shelf-life and particulars of advance made from warehouseman etc.

The Act also has made necessary provisions in a comprehensive manner for rules, regulations and procedures governing warehouse operations thus reducing risks involved to a minimum.

According to above Act the endorser to warehouse receipt is not a guarantor. Warehouse receipts in India are not liable to stamp duty. The Act also has made provisions for:

- Negotiability of warehouse receipt.
- Negotiation of warehouse receipt by delivery.
- Transfer of negotiable warehouse receipts without endorsement.
- Warranties on negotiation of warehouse receipts.
- Subsequent negotiation of warehouse receipts.
- Transfer of non-negotiable receipts.

With the negotiability status of the warehouse receipt the Act provides even for "futures" transactions for which supplementary regulatory requirements have been made in the Regulations of National Multi Commodity Exchange of India

Limited.(NMCE). As such, the futures transactions are presently being operated. Thus, the India has initiated the secondary market operations as well using commodity securities through commodity exchanges, in a satisfactory manner. In this way the warehouse receipts are used as collateralized securities which can be traded in the secondary market through commodity exchanges or as private sales.

Prior to enactment of the regulatory legislation some banks engaged in warehouse receipt financing have burnt their fingers in which borrowers have taken loans with the help of fake documents. ICICI bank alone has lost approximately \$10 million due to fake documents which is around 13% of the warehouse receipt financing portfolio of ICICI bank. The new Bill has included necessary provisions to avoid all the weaknesses and the banks are at present considering warehouse receipt financing loans with no problems in recovery.

4. Ukrainian model. Conclusions

Modern commodity production cannot be imagined without the use of loan resources. As a result, the efficiency of economic activities of companies- manufacturers depends largely on the availability and the prices of such resources.

In today's realities to obtain a loan for business development, without duly security by a debtor to fulfill its obligations is impossible. Security is possible in many forms – collateral of movable and immovable property, securities and cash from the third parties and the provision of bank guarantees. **The agriculture is no exception from the general rule.** However, unlike many other types of economic activity, the only available type of liquid liabilities to agricultural producers is **only their produce - harvested grain. But in order to provide such collateral the agricultural producers face difficulties.**

Due to the nature of grain as a commodity, to store it without diminishing of quality indicators special conditions are required that can be created only on specialized grain storage facility. Unfortunately, the legacy of the Soviet Union left us with a large network of silos that were privatized by traders, and currently they are actual monopolists on the provision of services for storing grain in their areas.

Agricultural producer having transferred its grain to grain storage warehouse in exchange for a warehouse receipt **has no guarantee of its return**

but the honest word of a custodian. Unfortunately, the practice of recent years has shown that such «parole» is not always observed, and then mostly people who are closely connected with the same grain warehouses tend to provide loans to agricultural producers at risk to such the paroled grain warehouses, or are willing to bear the risks of default of return of grain, added them in the price of

loans.

Thus, the monopoly of grain warehouses for the storage services leads to a significant restriction of opportunities for agricultural producers to obtain loans secured by their harvest and promotes **the growth of rates of these loans.** The price of received loans by farmers with high loan rates, in turn, is included in the price of grain of the next harvest.

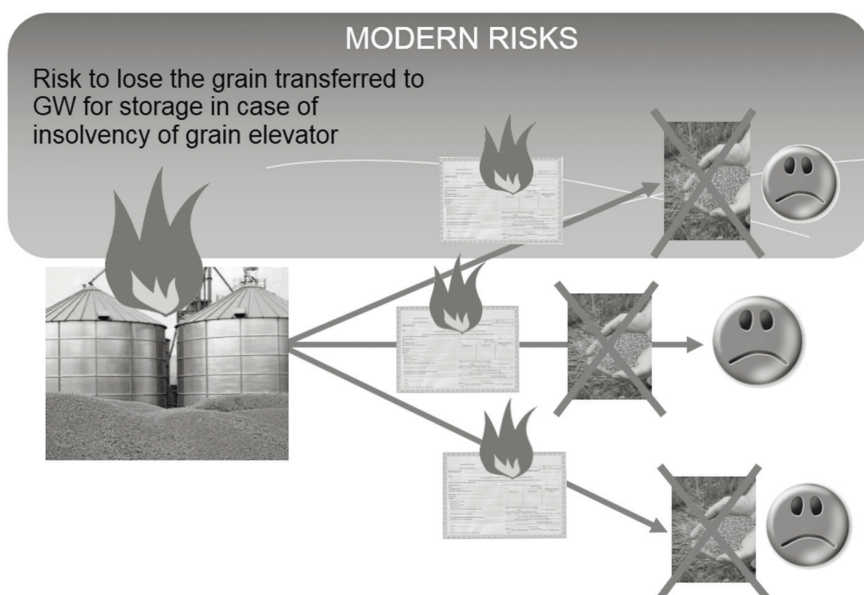


Figure 3. Risks of lending under warehouse receipts for grain

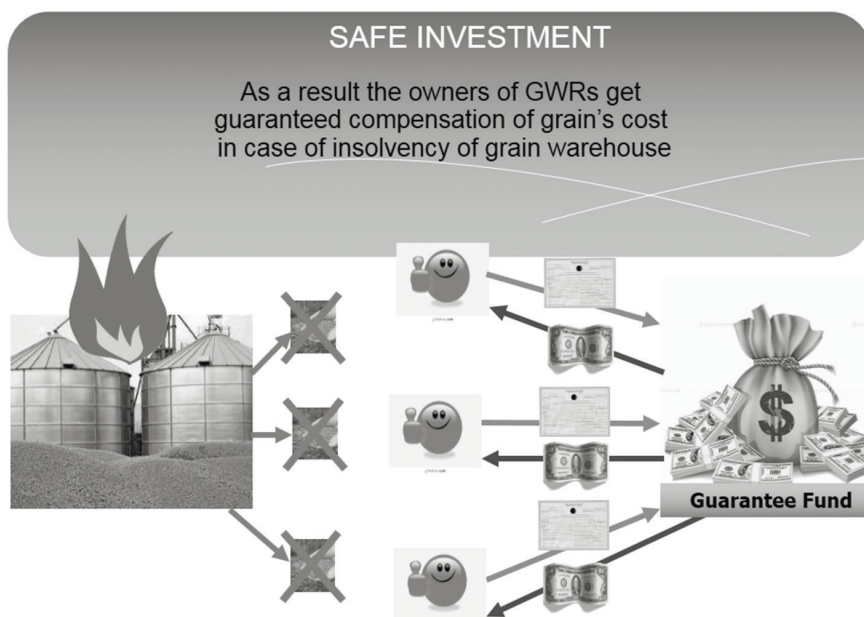


Figure 4. Safe Investment

The insurance of liabilities for grain storage would have corrected the situation - but it is not mandatory and because of their generally poor reputation - an extremely risky (Figure 3), resulting in the refusal of insurance companies to take such risks for insurance or they set extremely high insurance rates (10% or higher of the amount of liabilities).

Thus, the pressing issue is to create an efficient system that can increase the supply of grain storage obligations to return the grain to the holders of grain warehouse receipts. **Voluntary mutual insurance** of grain warehouses responsibility could have become such a system (Figure 4), but for all the years of economic activities grain warehouses did not **made any attempt to introduce it.**

There are **objective preconditions** (high amount of primary contribution on the creation of a mutual insurance company, currently the taxation of

accumulated amounts for mutual insurance regarded as income of the insurance company, etc.) **and subjective** - the reluctance of grain warehouses to carry any additional costs, as the consumers of their services have no other choice than to transfer their grain to them anyway for storage.

Therefore, the only solution is the creation of such organization by the state.

And such organization called Guarantee Fund is proposed to establish by appropriate amendments to the Law of Ukraine «On Grain and Grain Market in Ukraine» by the draft law 9611.

The Guarantee Fund will collect the fees from grain storage facilities that are proportional to the amount of accepted grain for storage and in case of failure to return grain to the owner of warehouse receipts; it pays 90% of the value of non-returned grain (Figure 5).

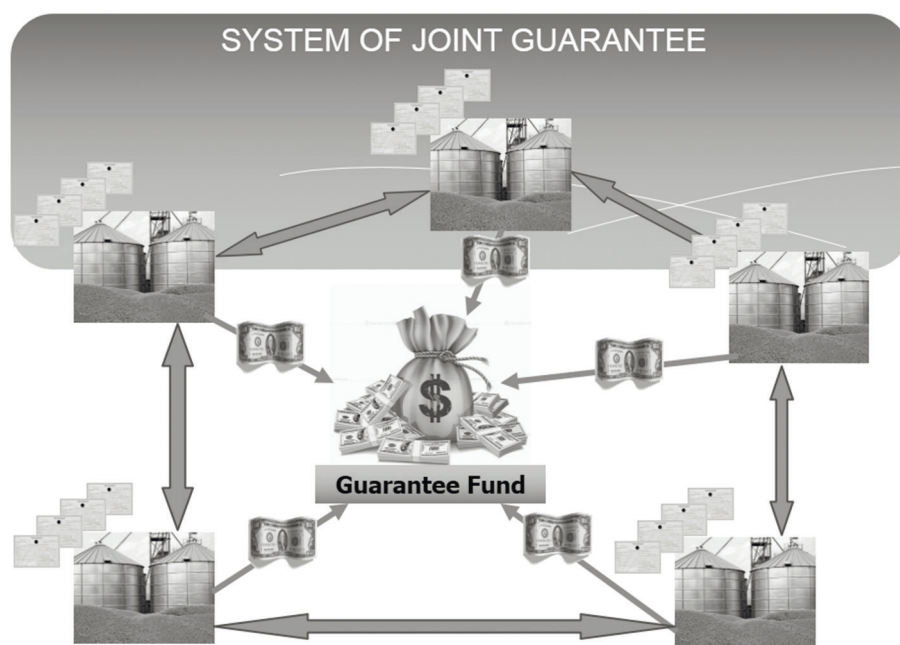


Figure 5. System of Joint Guarantee

This does not mean that the Guarantee Fund at the expense of all the participants will perform certain obligations instead of separate warehouses. The guarantee fund will accept the regress claim to warehouse and therefore the unfair grain warehouse will not escape the liability. Besides that who else if not a union of grain warehouses will foreclose on single liquid asset of grain warehouse-

its storage facility? Such a product in the market is in low demand and to attract the funds for its purchase from another sector of the economy it will be at least problematic. But through the work of the Guarantee Fund it will be much easier to make it- because any participant of the Guarantee Fund will be interested to pay less in the fund in the form of contributions, so - and achieve more favorable prices for grain

storage, which is enforced by the Guarantee Fund. Therefore, **the sources of Guarantee Fund will be** (Figure 6):

I. Primary sources:

- 1) an initial interest-free loan from the state budget to meet the requirements of the law;
- 2) The entrance fees of participants of the Guarantee Fund aimed to verify the financial capacity of the grain storage;
- 3) current contributions of participants, depending on the amount of grain received for storage.

II. Current sources:

- 1) special contributions of the participants in the event of insufficient funds of the Guarantee Fund to meet the obligations of insolvent grain warehouse;
- 2) revenues from the placement of provisions of the Guarantee Fund (deposits, government securities);
- 3) the amount collected from the insolvent grain warehouses regresses;
- 4) the amount of fines imposed on grain warehouses that non-timely and / or not fully contributed to the Guarantee Fund.

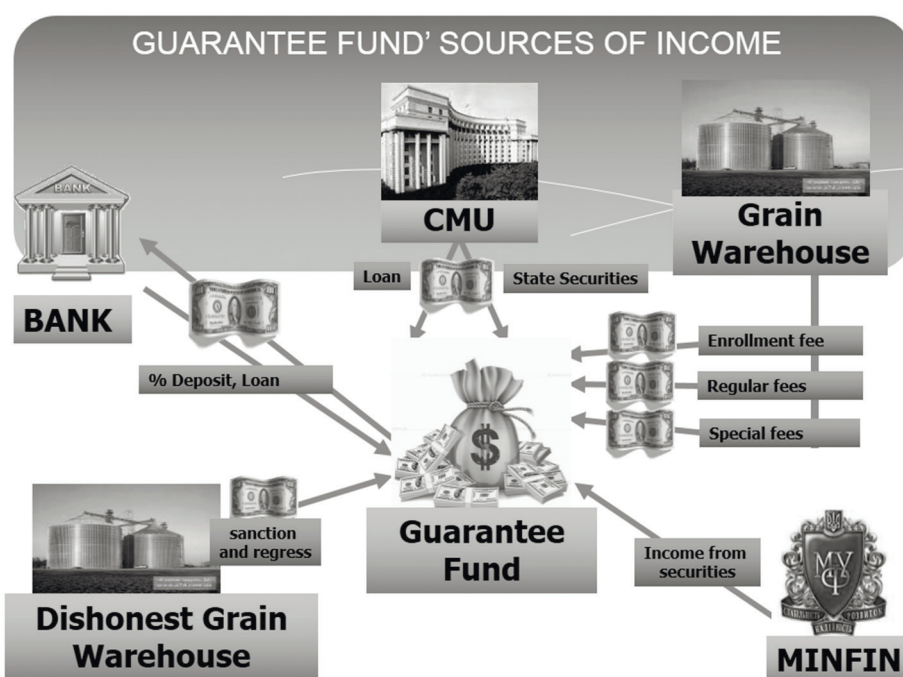


Figure 6. Sources of the Guarantee Fund

The Guarantee Fund is not a bottomless hole into which the funds of economic entities are pumped. **The maximum amount of Guarantee Fund’s provisions is set at 10% of the grain cost that was transferred for storage in the previous marketing year.** When you reach this figure, the current collection of contributions from grain storage is stopped to the next payment of compensation to owners of warehouse receipts, should the warehouse be unable to perform its obligations.

In the current version of the law draft the **possibility of participation of grain warehouses in the management of the Guarantee Fund is not envisioned.** This poses a number of risks associated

with ineffective management, which can lead to waste and losses of accumulated reserves of the participants of the Guarantee Fund. In view of the foregoing, Sergei Tereshchuk, MP, proposed to adopt the second reading of the law draft, with amendments, in which the Guarantee Fund would be created as a body controlled by grain warehouse and be able to influence the work of the entire fund. This body proposed is **General meeting of participants of the Guarantee Fund** with the exclusive jurisdiction on the placement of accumulated reserves and approval of the administrative costs for GF management (Figure 7).

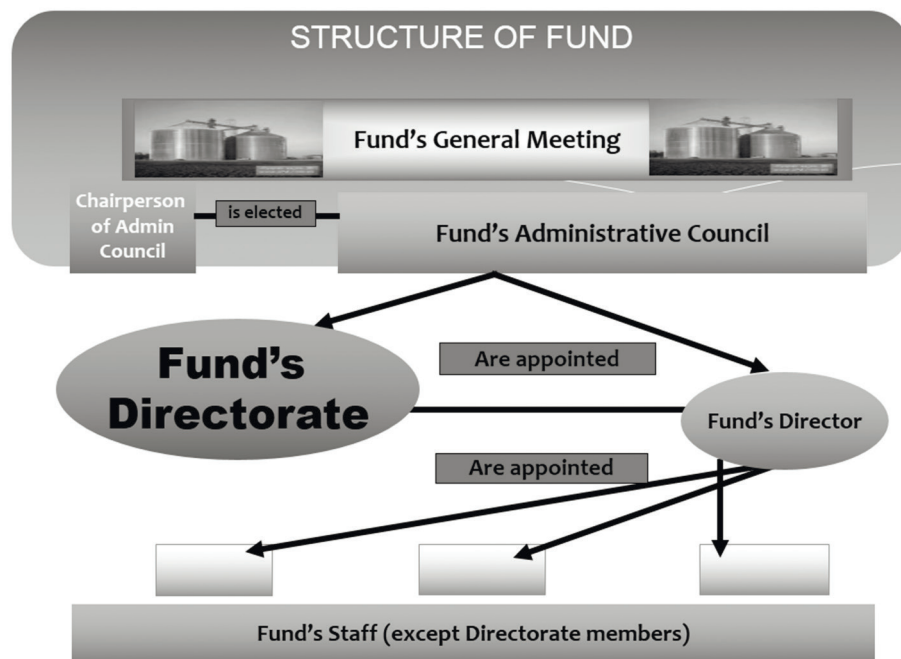


Figure 7. Guarantee Fund Management

Expected results from the introduction of the Guarantee Fund:

- Reduction of risks of grain owners who gave their grain for storage at certified silo.
- Increased liquidity of warehouse receipts.
- Reducing the risk of losses of lenders and facilitation of the evaluation of the minimum liquidity of warehouse receipts.
- Reduction of costs of lenders to assess the risk (the study of collateral, monitoring of its safety, authentication of the documents).
 - The corresponding decrease of interest rate.
 - Increased volumes of lending.
 - Possibility of refinancing on more favorable terms.
- Access to credit for small and medium size land owners.
- Pricing stabilization of markets and reduction of seasonal fluctuations.

Introduction of the system will result in a short-term increase of grain prices due to the increased cost of grain storage services, which is, in its turn, within the next marketing year will be offset by lowering the interest on the loan component in the cost of grain.

In order to minimize this effect and to stretch it over the time Sergei Tereshchuk, MP, proposes a law draft with second reading amendments, which sets a two-year transition period of existing grain storage

facilities for the entry into the Guarantee Fund.

In the first year all grain warehouses will become permanent members of the Fund and will have the right to influence its activity, and in the second year – as temporary members that will be able to acquire the status of permanent members and influence over the Guarantee Fund only after the expiry of the period of several years.

Grain warehouses that shall be avoiding participation in the Guarantee Fund on the last day of the second year will lose the right to provide services for the storage of grain in exchange for grain warehouse receipts.

For various reasons, the domestic agricultural sector since the existence of the Ukraine as an independent state, the issue of the credit industry has not been systematically addressed; one of the main factors that delayed the development of agriculture in Ukraine.

Financial institutions consider lending issues, especially for entities engaged in agricultural production, through the prism of security of entity's liquidity resources, thereby assessing their risks of lending to agricultural producers.

In case of any property the lender considers this debt as a means of coverage of manufacturer for the loan provided, and so on and for the volume of the loan provided.

Legislation has introduced some tools - GWRs

that producers can use as a mechanism of access to financial resources, upon a condition of availability of goods (grain).

Today, however, the grain warehouse receipts are not fully secured as a mechanism for access to capital due to mistrust of grain storage facilities,

particularly, because of the threat of losing grain delivered to the grain silo for the deposit, the insolvency of the elevator that makes warehouse receipts in terms of attracting of financial resources as not attractive (Figure 8).

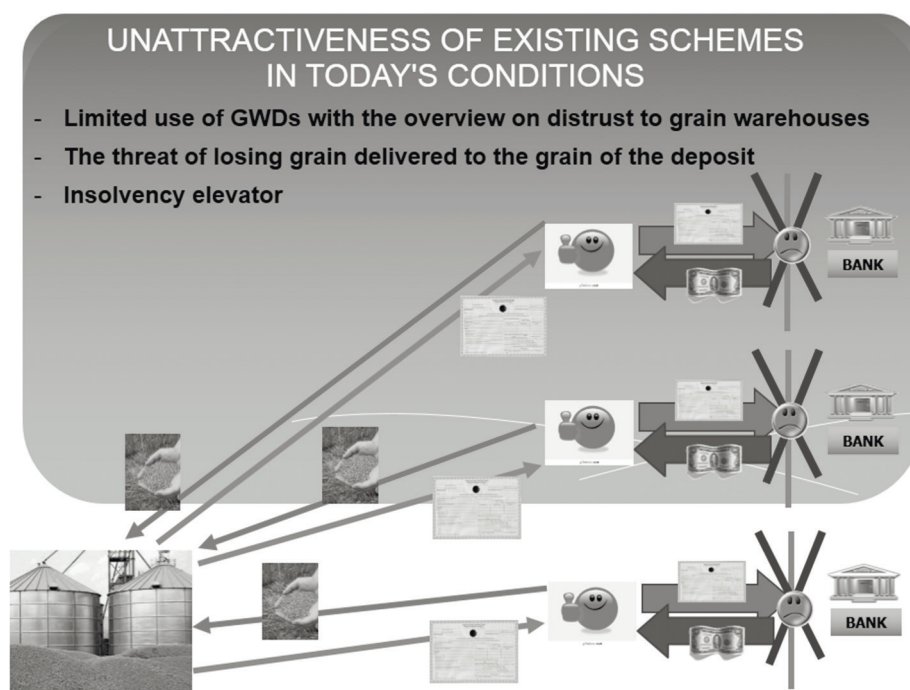


Figure 8. Unattractiveness of Existing Schemes in Today's Conditions

The Law of Ukraine «ON AGRARIAN RECEIPTS» adopted by the Verkhovna Rada of Ukraine on November 6 of this year introduced new mechanisms to ensure both commodity and financial resources for agricultural producers that will attract loans for production of agricultural produce, including at the initial stages of its production.

Agrarian receipts and warehouse documents allow producers to attract financial and commodity resources as before the harvesting and after receiving it. Thus, the period during which the manufacturer will be attracting resources and would be creating the value added tax is increased (Figure 9, Table 2).

Full implementation of GWHD system, including the operation of the Guarantee Fund is central to future growth and reforming of the Ukrainian agricultural system and extension of economic growth of the Ukrainian economy. Following the adoption of the legislation on the Guarantee Fund there shall be a possibility to attract the starting capital for compensation to the Fund. After the organization and commencement of operation of the Guarantee

Fund, the GWHD system is complete and the last risk factor in the system disappears (guarantee on execution of liabilities on grain warehouse receipts). This will facilitate the more widespread usage of the system in the interests of agriculture, financial sector and the Ukrainian economy.

Functioning of the system of warehouse receipts will continue to move the reform and promote the economic growth in Ukraine and in the the region. Ukraine shall make an important step towards the competitive state, which is based on market relations, rather than on total state control. The system of warehouse receipts shall act as part of an integrated market infrastructure, as a tool for short-term loans. The system of financing secured by future crops using Agrarian receipts is also a tool for short-term lending. As it is goes from the previous comparative analysis, these systems are similar and compatible and therefore are ready for integration. This integration will enable the producers significantly to prolong the term of easier access to financial resources (at least in twice) and be a platform for the

Table 2

Comparison of GWHD System vs Agrarian Receipts System

	<i>GWHD System (IDERCY Concept)</i>	<i>Agrarian Receipts System (UDERCI Concept)</i>
System Goal	<ul style="list-style-type: none"> To enable cooperation among banking, production, insurance and trade systems on agrarian market based on sustainable platforms Pledge of crop deposited in warehouses secured by WH documents 	<ul style="list-style-type: none"> To enable cooperation among banking, production, insurance and trade systems on agrarian market based on sustainable platforms Pledge of future harvest under agricultural receipts
System Objectives	<ul style="list-style-type: none"> System's users risk reduction Access to short-term credit resources Insuring product quality and transactions reliability Access to external markets Development of new insurance services Credit tools development Marketing infrastructure development 	<ul style="list-style-type: none"> System's users risk reduction Access to short-term credit resources Insuring product quality and transactions reliability Access to external markets Development of new insurance services Credit tools development Marketing infrastructure development
Target Groups	<ul style="list-style-type: none"> Producers, farmers, traders Financial institutions Warehouse owners 	<ul style="list-style-type: none"> Producers, farmers, traders Financial institutions Supplying companies
Key principles of functioning	<ul style="list-style-type: none"> Farmers deposit produced in certified warehouse On the delivery of agriculture produce by the farmer the Warehouse would issue a Warehouse Document. The farmer could produce the Warehouse Document to bank and obtain a loan Sell the produce when prices are better and settle loan and storage fee 	<ul style="list-style-type: none"> Producer uses agrarian receipt for a bank loan or obtain goods and services from the supplying company After harvesting producer can sell agricultural produce and repay the loan or put it in certified warehouse for storage. On the delivery of agriculture produce by the producer the Warehouse would issue a Warehouse Document that can be used to repay existing or obtain additional loan. Producer sells the produce when prices are better and settle loan or pays for already delivered goods and services to supplying company
System components	<ul style="list-style-type: none"> Grain Warehouse documents blank forms with 13 technical means of protection Central Electronic Register for GWHD circulation at National and 	<ul style="list-style-type: none"> Protected blanks of agrarian receipts The central electronic register for the control of circulation of agrarian receipts at the national level

	<i>GWHD System (IDERCY Concept)</i>	<i>Agrarian Receipts System (UDERCI Concept)</i>
System components	Warehouse level <ul style="list-style-type: none"> • Certification of Warehouses ensuring the compliance with required standards • Indemnity Fund for performing obligations under Warehouse Documents in case of defaulting Warehouses. 	<ul style="list-style-type: none"> • Monitoring of collateral (usage of land plot from planting to harvesting) • Certification of growing technology and storage of harvest for compliance with necessary standards • Enforcement system

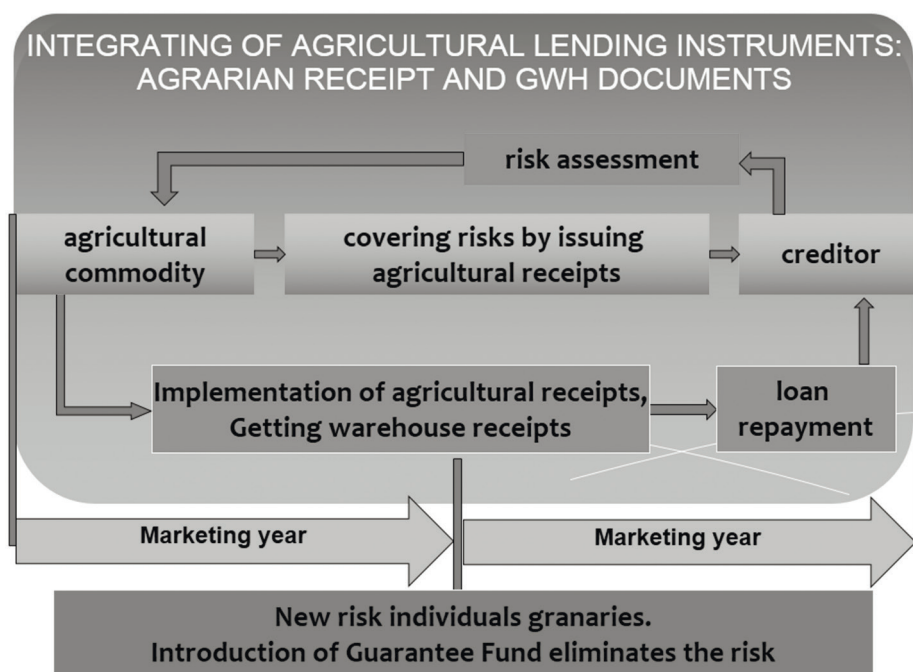


Figure 9. Integrating of agricultural lending instruments: Agrarian receipt and GWH

development of electronic commerce in the future. Integration of systems is ensured by functional similarity and compatibility of electronic registers, arising from the experience of Ukraine and Moldova in terms of GWRs and electronic registers developed by AMDI with the support of USAID and EBRD. Ukraine will be able to better withstand the effects of the current global food crisis, which will increase its role on the world stage, as well as shall increase the export revenues.

Analysis of Ukrainian Model

The Ukrainian model of Warehouse Receipt financing is governed by Laws on «Grain

and Grain Market in Ukraine», «Pledge», «Insurance», «Information», «Ensuring of creditors’ claims and registration of pledges», «Assessment of Conformity», «Accreditation of organs for Assessment of Conformity», and on «Standardization».

In accordance with the Ukrainian laws warehouse documents are documents of title. Further to certification of title of the goods, the law and procedures applicable to warehouse receipt financing provides for the use of goods stored in the warehouse as a collateral, facilitating access to institutional finance, by creating three types of warehouse receipts known as:

- a. **Warehouse ticket** where the owner of

warehouse ticket does not have a right to alienate the goods stored at the warehouse but is entitled to receive the goods.

b. Ordinary warehouse receipt where the owner of the receipt has a right to manage goods stored. Here the depositor may transfer the ownership right of goods by transferring the receipt to another person.

c. Double warehouse receipt which consists of two parts, the warehouse receipt and the collateral or the pledge certificate, similar to the warehouse receipt in Mexico. This pledge certificate enable holder of the warehouse receipt to offer goods stored as collateral and obtain a loan from a bank.

Advantages of Ukrainian model:

- Provides clear title to the owner of the goods stored without a legal ambiguity.
- Provides a perfect collateral supported by a separate security document-pledge certificate. This motivate Banks to lend.
- Comprehensive reliable regulatory system supported by legislations.
- Operational procedures are clearly laid out.
- Additional risk mitigating measures inbuilt in the procedures and in regulations also help motivate all the stakeholders-banks, depositors, warehouse operators and buyers.

- Presence of technical protection measures to warehouse receipts.

- Presence of an indemnification mechanism in case of a warehouse operator's defaults.

- Presence of a complete integrated software system facilitating banks' back room operations etc.

- Flexibility of the model.

Additional features required to meet the needs of the market:

- Negotiability of the warehouse receipt facilitating transfer of receipt accompanied by underlying goods stored.

- Permitting development of secondary market commodity transactions by introducing «commodity futures», «commodity options», «commodity swaps» and similar commodity derivatives through a commodity exchange.

- Creation of legislation to introduce negotiability to warehouse receipts.

- Creation of an establishment to monitor and regulate warehouse operations.

- Exemption on tax on income and on wealth by directions through legislations.

- Exemption on stamp duty applicable to finance instruments on warehouse receipts to help promote the warehouse operations.

БРАЗИЛІЯ: ВИКОРИСТАННЯ CPR ДЛЯ ПІДТРИМКИ АГРОБІЗНЕСУ

Девід Теліо,

Керівник відділу кредитування та бартеру, Сингента Бразилія

За останні два десятиліття в бразильському агробізнесі відбулася революція завдячуючи запровадженню цілої низки всебічних і легко виконуваних законів, які зміцнили рівень довіри постачальників, банків і трейдерів до сільгоспвиробників, і, таким чином, стимулювали зростання агросектору.

Виробники отримали зокрема такі переваги:

1. Законодавство дозволяє сільгоспвиробникам закуповувати сировину та обладнання на умовах кредитування, приведених у відповідність до циклу збирання врожаю

2. Завдяки цьому законодавству кредитори не мають жодних пересторог щодо надання фінансування в значних обсягах, а це в свою чергу, забезпечує сільгоспвиробникам доступ до отримання кредитів за більш конкурентоспроможними цінами

3. Сільгоспвиробники можуть легко планувати свій бізнес і керувати своїми цінovими ризиками в дешевий і зручний спосіб, визначаючи кількість товару, який вони продаватимуть в майбутньому ще на стадії посадки

4. Акцент на бартерних операціях захищає виробників, і водночас прозора система реєстрації захищає як виробників, так і постачальників

5. Виконання законів є легким і доступним для всіх виробників незалежно від їхнього розміру. Немає необхідності винаймати армію юристів для тлумачення законодавства або мати якийсь технічний досвід для його виконання

6. Законодавство може застосовуватися однаково до широкого асортименту сільськогосподарських культур.

Результати очевидні:

- Близько 70% від загального збору зерна в Бразилії було продано трейдерам з фіксованою ціною попередньої посадки.

- З моменту впровадження нового законодавства, посівна площа зросла на 38% до 55 млн. га

- Завдяки схемі фінансування, яку було запроваджено цим інноваційним законодавством, та на фоні позитивної ціни на сировинні товари та сприятливого обмінного курсу вдалося зібрати 163 млн. тонн зерна

Що являє собою це законодавство?

Закон про CPR (сільськогосподарські бонди, прийнятий в 1994 році, є наріжним каменем цього законодавства, і ключовим чинником, що сприяв інвестиціям та зростанню в бразильському аграрному секторі.

Закон є однією з форм забезпечення, який передає право власності на посаджену та зібрану товарну культуру кредиторів. Кредитор приймає у власність достатню кількість товару (сою, кукурудзу) у рахунок заборгованості за сировину та техніку.

Отже, закон про CPR забезпечує документальне обґрунтування бартеру, адже виробник надає товар в якості оплати за товарний кредит. Однак, у законі є низка специфічних моментів, які повинні бути прийняті до уваги.

Як це спрацює – сім простих кроків?

<i>Крок</i>	<i>Захід</i>
Один	Треjder має попит на експорт товарної культури на початку сезону
Два	Постачальник сировини чи обладнання, або банк надає виробникові кредитну пропозицію та конвертує її в еквіваленту кількість товару (в метричних тоннах або мішках). На таку кількість товару випускається CPR, який потім надається трейдеру, що експортує товарну культуру.
Три	Надається кредит, або постачаються товари
Чотири та п'ять	Виробник саджає та збирає врожай. Протягом цього часу постачальник або банк відстежує виробництво продукції, аби мати інформацію про те, де знаходиться товарна культура у кожний проміжок часу.
Шість	Виробник передає трейдерові зерно.
Сім	Треjder сплачує постачальникові або банку від імені виробника.

Як уникнути повторної передачі тож самого товару в заставу?

Один виробник може випускати декілька CPR'ів з одного поля різним кредиторам - банкам, постачальникам або трейдерам. CPR стосується врожаю, вирощеного на конкретному полі або земельній ділянці. Згодом CPR реєструється місцевим нотаріусом для забезпечення прозорості. Таким чином, отримувачі CPR мають інформацію про те скільки CPR вже вписано на конкретне поле. Будь-який трейдер, який купує товар поставлений за CPR, сплачує за товар тільки після того, як виробник надає йому довідку від нотаріуса з державного реєстру, яка підтверджує, що всі CPR були виконані.

Якщо врожаю культури не вистачає, щоб покрити зобов'язання за CPR, зобов'язання за CPR виконуються за принципом «перший прийшов, перший отримав», тобто, CPR обслуговуються в порядку їхньої реєстрації. Іншими словами, той CPR, який було зареєстровано раніше, матиме перевагу в отриманні товару над наступним зареєстрованим CPR.

Очевидно, що це також передбачає обережність кредитора. У Бразилії всі кредитори намагаються приймати для розрахунку мінімальний урожай виробника для того, щоб переконатися, що виробник зможе виконати свої

зобов'язання перед усіма кредиторами.

У разі використання CPR для погашення заборгованості, постачальники сировини та обладнання не приймають грошові кошти від виробників для того, щоб захистити трейдера від невиконання умов договору купівлі-продажу.

Це захищає кредитора, але що робити, якщо виробник випускає CPR, але не отримує сировину?

Закон захищає виробників у разі непоставки сировини. У таких випадках, кредитор має доводити, що сировина та техніка були доставлені, інакше виконання обов'язку по CPR скасовується.

Чи є CPR гарантією?

CPR являє собою бартерний документ, і не є гарантією. Таким чином, кредитори, наприклад, банки, не можуть приймати CPR в якості гарантії під фінансування або надавані кредити. Якщо суд визнає, що CPR було використано в якості гарантії, такий CPR може бути визнано недійсним. Натомість виробник може надати Фінансовий CPR банку щоб забезпечити сплату кредиту грошима, а не товаром.

Товарний CPR містить загальну кількість

CPR захищає всі сторони

<p>Загальні обсяги виробництва згідно CONAB (національна компанія-постачальник) 50 мішків сої на кожний га Сукупна площа 550 га Випуск продукції згідно CONAB 27.5 тисяч мішків сої.</p>	<p>Виробник випускає CPR: - кредитор, який перший зареєстрував CPR, отримує 165 га із загальним обсягом виробництва 8.25 тисяч мішків сої - кредитор має першорядний CPR і отже має перевагу серед інших кредиторів на отримання сої</p>
	<p>- кредитор, який зареєстрував CPR другим, отримує 182 га із загальною продуктивністю 9.1 тисяч мішків сої - кредитор має другорядний CPR і отже має перевагу порівняно із третім кредитором</p>
	<p>- останній кредитор отримує 203 га з продуктивністю 10.15 тисяч мішків сої - цей кредитор має зачекати, поки інші кредитори не отримали сою, і тільки після цього він отримує сою, якщо виробник ще має запаси сої</p>

товару, що має бути поставлено (тобто, кількість мішків або метричних тонн), а не грошову суму до сплати. Тому вже на початку сезону, виробник точно знає, що він повинен надати х метричних тонн, щоб сплатити за сировину. Завдяки цьому ця програма дуже зрозуміла для дрібних фермерів.

Якщо кредитор вимагає CPR на суму, що перевищує грошову вартість контракту чи кредиту, це є переконливим доказом того, що CPR використовується в якості гарантії.

Що станеться, якщо виробник має претензію щодо договору поставки і випустив CPR?

У деяких випадках виробники порушують позов до суду стосовно проблем із сировиною або затримки у постачанні товару.

У багатьох випадках, суд не скасовує CPR. При цьому суд вживає заходів, аби «закріпити» товар за CPR, а потім «заблокувати» поставки за таким CPR, протягом всього проміжку часу, поки розглядається така справа, а саме, на період вивчення доказів і прийняття рішення щодо претензії виробника.

Чи може товар бути закріплений в будь-якому місці?

Після того як суд санкціонує закріплення товару за CPR та кредитором (що займає близько двох днів), кредитор разом із своїм адвокатом, юристом і представником поліції може вступити у володіння товаром за місцем його перебування - на фермі, на вантажівці, на складі в порту, або навіть в трюмі корабля. При цьому, дуже важливо, щоб кредитор відстежував місцезнаходження товару, аби інформувати державні органи про це.

Що відбувається, якщо товар неможливо знайти?

CPR є дуже ефективною формою законодавства, оскільки він є прозорим та таким, що повністю забезпечений правовою санкцією. Проте, CPR може використовуватися в суді тільки, якщо кредитор знає про місцезнаходження товару. У випадку коли виробник забире товар, а державний юрист не може визначити його місцезнаходження, CPR перестає бути ефективною формою забезпечення. Таким чи-

ном, кредитор може вимагати сплати боргів через суд, спираючись на договір фінансування.

Що треба зробити, аби це законодавство ефективно працювало на теренах України?

1. Проведення семінару з Асоціацією юристів:

У підготовці порядку денного для робочого семінару повинна брати участь місцева асоціація юристів, щоб проаналізувати і обговорити всі деталі нового законодавства

2. Взаємодія з суддями і судом:

Як судді, так і суди повинні бути залучені до всіх деталей і цілей закону про CPR. Дуже важливо, щоб суддів було поінформовано про CPR, а також щоб вони аналізували умови роботи виробників і кредиторів задля адекватного розуміння ситуації кожної сторони цього процесу.

3. Семінар з асоціацією виробників:

Асоціація виробників також повинна бути залучена до підготовки порядку денного робочого семінару, щоб охопити всі подробиці вироблення стратегії, цілей та застосування CPR. Виробники повинні бути переконані в перевагах надання CPR постачальникам.

Крім того, виробники повинні розуміти, важливість виконання своїх зобов'язань з постачання в цілях зміцнення їхньої репутації серед кредиторів.

Чи були прийняті якісь зміни законодавства з часу ухвалення початкового закону?

У 2001 році було схвалено закон про фінансові CPR, який базується на тій самій концеп-

ції, що і початковий закон про товарні CPR. Однак різниця полягає в тому, що фермер може платити за боргами не тільки товаром, а й готівкою. Таким чином, фінансовий CPR містить грошову суму і кількість.

У 2004 році було ухвалено новий закон, де було надано перелік документів, що потрібні аби банки та інвестори могли фінансувати бразильський агробізнес:

- Довідка про дебіторську заборгованість АПК (CRA, oren. Agribusiness Receivables Certificate)
- Довідка, що підтверджує право на кредит АПК (CDCA, oren. Agribusiness Credit Right Certificate)
- Довідка, що підтверджує права АПК (CDA, or en. Agribusiness Right Certificate)
- Сільськогосподарська гарантія (WA, or en. Warrant Agricultural)
- Кредитна облігація АПК (LCA, or en. Agribusiness Credit Bond)

Резюме

CPR та інші законодавчі зміни забезпечили фермерам в Бразилії доступ до фінансування за доступними цінами, а також до сучасних технологій. Завдяки цьому було підвищено врожайність і вдосконалено управління бізнесом. Запровадження подібного законодавства в Україні повинно надати такі ж самі сприятливі можливості для зростання сільськогосподарської галузі.

BRAZIL: CPR USAGE TO SUPPORT AGRIBUSINESS

David Telio,
Head of Credit and Barter Department, Syngenta Brazil

Over the last two decades Brazilian agribusiness has been revolutionized by a set of comprehensive and easily enforceable laws, which strengthen growers' credibility with suppliers, banks and traders, and as such has boosted agricultural growth.

Growers have benefited greatly as:

1. This legislation enables growers to purchase inputs and machinery with credit terms aligned to the crop cycle

2. It ensures that creditors are comfortable providing extensive financing and thus provides growers access to more competitively priced credit

3. Growers can easily plan their business and manage their price risk in a cheap and convenient way by fixing the amount of commodity to be sold in the future at planting

4. The focus on barter protects growers and the transparent system of registration protects both growers and suppliers

5. The legislation is available to all growers big and small – there is no need to have an army of lawyers or technical experience to use the legislation

6. The legislation can be universally applied to a broad range of crops.

The results are clear:

- Approximately, 70% of the total grain harvest in Brazil was sold to traders with a fixed price pre-planting.

- Since the implementation of the new legislation, planted area has grown by 38% to reach 55m hectares

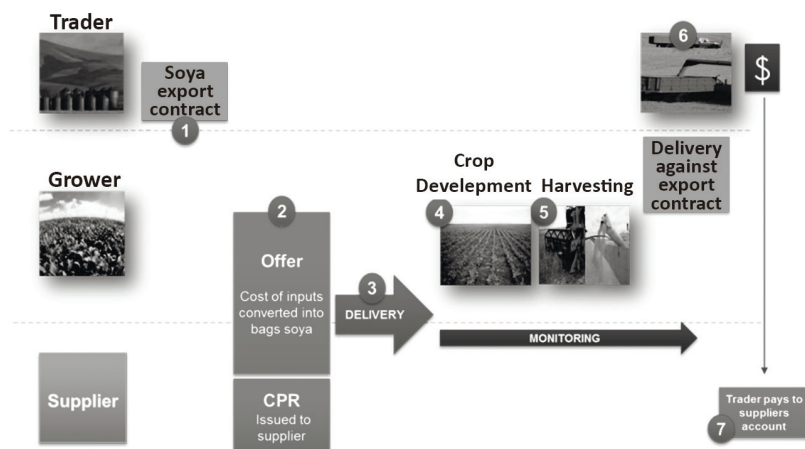
- The financing scheme supported by this innovative legislation, bolstered by positive commodity prices and exchange rate, has enabled a grain harvest of 163m tonnes.

What is the legislation?

The CPR (Rural Bond) law, approved in 1994, is the cornerstone of this legislation, and key to driving investment and growth in Brazilian agriculture.

The law is a form of future crop collateral, which transfers the ownership of the commodity to be planted and harvested to the creditor. The creditor takes ownership to enough commodity (soya, corn) to pay for inputs or machinery on sold credit.

The CPR therefore provides the documentary foundation for barter, where the grower will give the commodity as payment for trade credit. However, there are some specific elements of the CPR that need to be taken into consideration.



How does it work – seven simple steps?

<i>Step</i>	<i>Action</i>
One	The trade has an export or domestic market requirement for commodity at the start of the season.
Two	The supplier of inputs or machinery or a bank provides the grower with an offer for credit or goods, and converts this into an equivalent quantity (bags or metric tons) of a commodity. Grower issue the CPR for this quantity. This CPR is then goes to a trader who exports or sells this commodity to domestic market.
Three	The credit is provided or the goods delivered.
Four & five	The grower plants and harvests the crop. During which time the supplier or bank monitors the production to ensure that they know where the crop is at any time.
Six	The grower delivers the crop to the trader.
Seven	The trader pays the supplier or bank on behalf of the grower.

How do you ensure that the same crop is not pledged more than once?

A single grower can issue several CPRs from the same farm to different creditors, such as banks, suppliers or traders and the CPR relates to the crop grown on a specific field or plot. The CPR is then registered with a local notary to ensure transparency so that users can understand how many CPRs have been issued on a specific field. Any trader, who purchases the spot commodity delivered, will pay only after the grower provides the certificate from notary public register, evidencing that all CPRs have been fulfilled.

If there are not enough crops to cover the grower's obligations under the CPR, the CPRs will be honored on a first come first served basis i.e. the CPRs are honored in accordance with the date of registration. In other words, the first CPR registered will have a preference in receiving the commodity over the second CPR registered.

Clearly, there is also some responsibility on the side of the creditor. In Brazil, all creditors will calculate the grower's productivity with a minimum crop in order to make sure that the grower will be able to fulfill his obligation with all of his creditors.

If there is CPR supported by a commodity, which has been presold to a trader, inputs and machinery suppliers do not accept the cash from growers in order to protect the trader counterparty against the delivered default

This protects the creditor, but what happens if the grower issues a CPR and no inputs are delivered?

The law protects the growers in the event inputs are not delivered. The creditor may have to prove that the inputs, machinery has been delivered or financing value has been credited otherwise the CPR can be exercised.

Is the CPR a guarantee?

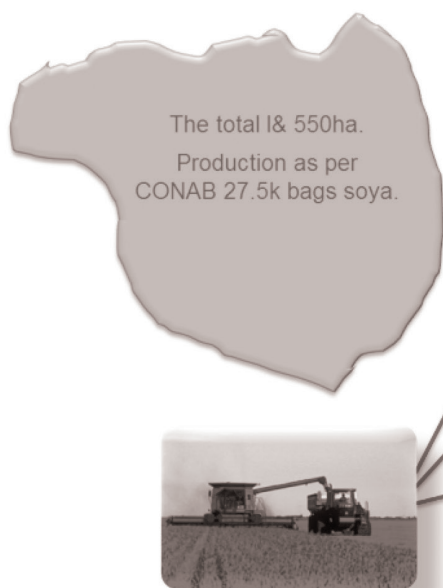
The CPR is a barter document and not a guarantee. Therefore, creditors, such as banks, cannot take a CPR as a guarantee to cover financing or loans. If the judges identify that the CPR was used as guarantee, the CPR may be considered null. However, the grower may issue the Financial CPR in favor of the Bank with the right to pay the loan in cash and not with commodity.

The commodity CPR contains the total amount of the commodity to be delivered (i.e. how many bags or metric tons) and not a monetary value due. Therefore at the start of the season the grower knows with certainty that he needs to provide x mt to pay for his inputs. This makes the programme very understandable for smaller farmers.

If a creditor asks for a CPR for a value greater than the monetary value of contract or credit, this would be strong evidence that the CPR was used as guarantee.

CPR protecting all the parties

Total production as per CONAB
(National Supply Company) =
50 bags soya per ha.



Grower issues the CPRs as follows:

- The creditor that registered CPR first receives 165 hectares with the total production of 8,25k bags soya.
- The creditor has CPR with first degree & will have the preference over other creditors to receive soya.
- The creditor that registered CPR second will receive 182 hectares with the total productivity of 9,1k bags soya.
- The creditor will have the CPR with second degree & will have the preference over the third creditor.
- The last creditor will receive 203 hectares with the productivity available of 10,15k bags soya.
- The creditor will have to wait to other creditors to receive soya & only then he will receive his soya agreed if the grower still has soya available.

What happens if the grower has a claim against a supply contract?

In some cases, growers try argue in the court that the inputs did not work or the goods were not delivered on time.

In many cases, the court will not stop the CPR. He will ensure that the commodity is “attached” to the CPR and then “blocked” to be delivered against the CPR, whilst the case is analyzed.

Can the commodity can be attached anywhere?

After the court authorizes the attachment i.e. allocation of the commodity to the CPR and the creditor – which takes about two days - the creditor with his lawyer, a justice officer and police representation can take possession of the commodity wherever it is - at the farm, on truck, at warehouse at the port or even in the ship’s hold. However, it is crucial that the creditor monitors commodity so that the precise location can be given to the authorities.

What happens if the commodity cannot be found?

The CPR is a very effective form of legislation as

it is transparent and easily enforced. However, the CPR can be used at court if the creditor knows where the commodity is. If the grower takes the commodity away and the justice officer can’t find the commodity, the CPR is no longer an efficiency security. Therefore, the creditor may claim the outstanding debts through the court with the financing contract.

How can we make this legislation work effectively in Ukraine?

1. Workshop with Lawyers association:

The local lawyers association should be involved in creating the agenda for a user workshop to analyze and discuss all details of the new legislation

2. Conference with the Judges and court:

Judges and court should be involved regarding all details of the CPR law and purpose. It is crucial that the Judges became aware about the CPR and analyze the scenario of the growers and creditors in order to understanding the situation of each part involved.

3. Workshop with growers association:

The growers association should also be involved in creating the agenda for a user workshop to cover all details about the CPR strategy, purpose and the way to be used. The growers must be convinced of the benefits of providing CPRs to suppliers.

Also, growers should understand how important

it is to fulfill delivery obligations in order to strengthen their credibility with the creditors.

Have there been any changes to legislation since the original law?

In 2001, the law of Financial CPR was approved, which is the same concept as the original commodity CPR. However, the difference is that the farmer can pay the debts due with commodity or with cash. Therefore, the financial CPR contains a monetary value and a quantity.

Then in 2004, a new law outlined a range of documents to enable banks and investors to provide the finance Brazilian agribusiness:

- CRA (Agribusiness Receivables Certificate)
- CDCA (Agribusiness credit right certificate)
- CDA (Agribusiness right certificate)
- WA (Warrant Agricultural)
- LCA (Agribusiness credit bond)

In short

The CPR and other legislative change have enabled farmers in Brazil to access reasonably price financing and modern technology, which has enabled them to improve yields and better manage their business. The implementation of similar legislation in Ukraine should equal opportunities in the agricultural sector.

АГРАРНІ РОЗПИСКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ

Александр Кураскі,
Менеджер проектів BASF у Європі

За традицією сільське господарство має низькі прибутки, і тому воно значною мірою залежить від кредитування, тому що виробничий цикл зазвичай є досить тривалим: як правило, від 6 до 8 місяців проходить між моментом прийняття рішення про висаджування сільгоспкультур та початком збирання врожаю (залежно від характеристик конкретної культури). Впродовж цього періоду фермер знаходиться під впливом кількох ризиків: ціна сільгоспкультури, кліматичні умови, обмінний валютний курс та інші. Розглянемо більш докладно ціновий ризик: коли конкретний фермер приймає рішення про висаджування певної сільгоспкультури, обсяг його капіталовкладень визначається на основі очікуваних доходів які можуть з'явитися після збирання врожаю, тому він робить певні припущення стосовно ціни сільгоспкультури для того, щоб розрахувати обсяг майбутніх доходів. Коли врожай зібраний, фермер продає його та одержує грошові кошти. У цей момент, який зазвичай настає через 6 - 8 місяців після прийняття рішення про інвестування коштів, ціна конкретної сільгоспкультури може відрізнятись від прогнозованої ціни. Якщо ціна сільгоспкультури є нижчою за прогнозовану ціну, перед фермером може постати проблема відшкодування його інвестицій у робочу силу, сировину, матеріали, сільгосптехніку та інші статті витрат, оскільки в нього може бути недостатньо грошових коштів для виконання конкретних зобов'язань. Нижче на графіку 1 показаний приклад змінення цін на соєві боби впродовж 2004-2009 років. Тут виділені періоди прийняття рішень про інвестування коштів та періоди збирання врожаю. Цей графік є ілюстрацією того, наскільки позитивно чи негативно ціна цієї сільгоспкультури впливала на фермерів упродовж цих років.

Існує один важливий практичний досвід із вивчення результатів якого ми можемо мати певну користь. Сьогодні Бразилія відома як країна з чудовим розвитком сільськогосподарського виробництва. Ця країна є лідером у виробництві та експорті цілої низки сільгоспкультур, таких, як соєві боби, кавові зерна, цукор, апельсини та інші. Але така ситуація існувала не завжди. Бразилія все ще є країною, яка розвивається, а це означає, що перед нею є декілька ризиків, наприклад, достатньо назвати лише декілька: відсутність кредитів, матеріальної підтримки, високі відсоткові ставки.

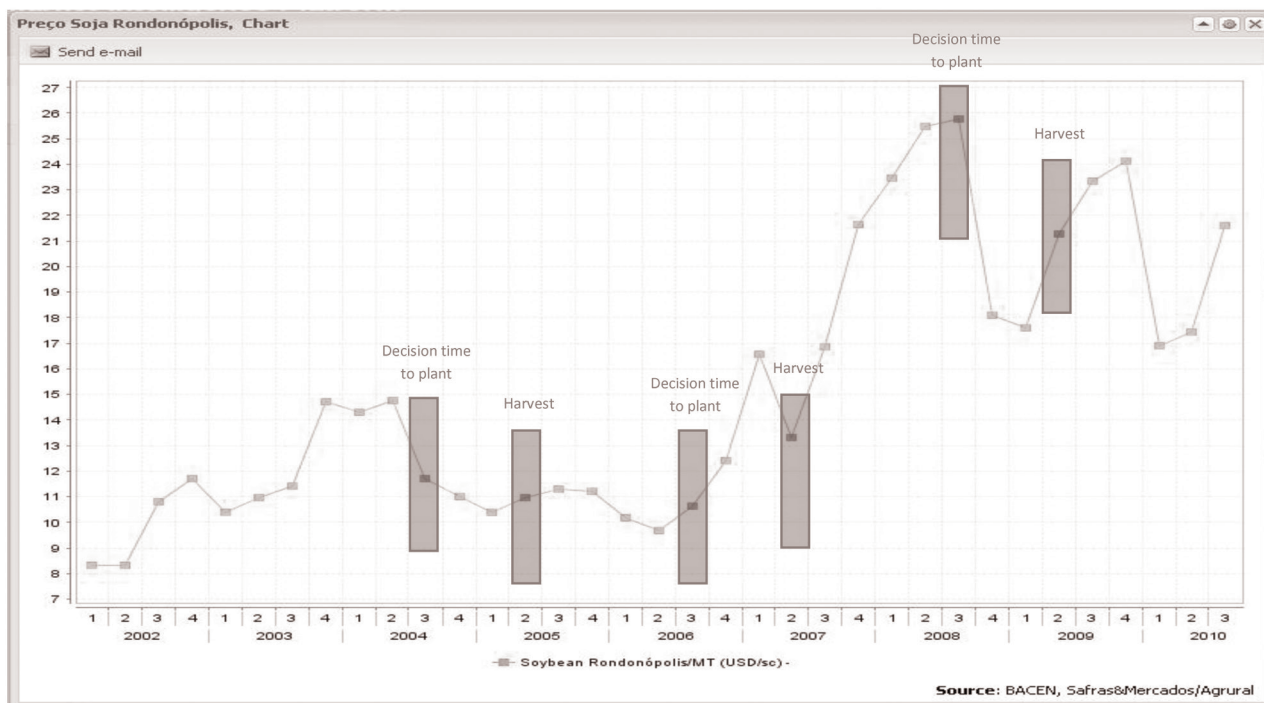
Автор цієї статті разом з іншими експертами вважає, що бразильське сільське господарство є доволі подібним до українського сільського господарства, тому розуміння того, як саме бразильці вирішили деякі проблеми, може також допомогти Україні. Тому автор пропонує більш ретельно розглянути розвиток бразильського сільського господарства. На наведеному нижче графіку 2 показані значення сум кредитів, наданих сільськогосподарським підприємствам, у залежності від обсягів зібраних урожаїв.

До середини 1980-х років сільське господарство фінансувалося, головним чином, за рахунок уряду. Така макроекономічна політика призводила до гіперінфляції, а також до того, що сільське господарство вкрай потребувало інтенсивної підтримки з боку уряду (більш низькі відсоткові кредитні ставки). Впродовж цього періоду, відомого під назвою «Золотий етап», уряд брав на себе величезні фінансові витрати (внаслідок різниці між реальними кредитними ставками та тими субсидованими ставками, що були встановлені для фінансування сільського господарства).

Така ситуація не була сталою та стабільною, оскільки обсяги витрат щороку зростали, вна-

Графік 1

Змінення цін на соєві боби. Виділені періоди прийняття рішень про висаджування сільгоспкультури та періоди збирання врожаю



[переклад написів на графіку:]

Decision time to plant – Момент прийняття рішення про висаджування сільгоспкультури;

Harvest – Врожай.

слідок чого в певний момент (наприкінці 1980-х років) уряд був просто не в змозі дозволити собі таке. Впродовж цього періоду, відомому під назвою «Криза», обсяги кредитування різко скоротилися. Одержати кредит стало надзвичайно важко, а вартість кредитів стала дуже високою. Не маючи альтернативних варіантів, фермери брали позики під дуже високі відсоткові ставки та використовували свої землі як забезпечення для повернення кредитів.

Такі дорогі позики було неможливо повернути, на ринку вже не пропонувалися кредити, а всі активи фермерів знаходилися під ризиками та мали обтяження.

Проте, саме в період цієї кризи було започатковано альтернативну схему кредитування: з'явився новий інвестиційний інструмент, який дозволяв фермерам одержувати кредити від центрального бразильського банку «Банко ду Бразіл» (Banco do Brasil). У 1994 був прийнятий Закон про CPR (аграрні розписки). Цей інструмент дозволяв фермерам віддавати в заставу їхні майбутні врожаї та одержувати великі переваги завдяки таким «новим активам».

Дехто може сказати, що цей інструмент сам по собі не міг вирішити проблему фінансування та що він просто відкладав її на майбутнє, але для того, щоб у належний спосіб використовувати цей інструмент, сільськогосподарські виробники були змушені пройти спеціальне навчання та стати професіоналами у відповідних питаннях, після чого вони почали використовувати його в насправді серйозний спосіб, який забезпечував його подальше ефективне використання.

Кредитори (банки, комерційні торгові компанії, постачальники сировини та засобів виробництва, фонди комплексного ризикового інвестування) зрозуміли, що фермерам потрібно мати дещо більше, ніж просто кредит; вони потребують структури для фіксування своїх витрат у належний спосіб, мінімізації цін на сільгосп-продукцію та валютних ризиків, тому на основі Закону про CPR (аграрні розписки) були розроблені моделі для підтримки фермерів. Одна з тих структур, які використовувалися кількома кредиторами, показана нижче на рисунку 1.

Згідно з цією схемою постачальник продає сировину та засоби виробництва в кредит на кон-

Графік 2

Суми наданих кредитів у залежності від щорічних обсягів зібраних урожаїв



[переклад написів на графіку:]

Credit – Кредитування;

Production – Виробництво;

Credit in Billion of Reals (BRL) – Сума кредитів у мільярдах бразильських реалів;

Millions of MT – Мільйони тон.



Рис. 1 Схема обміну сільгосппродукції на кредити, яка використовувалася в Бразилії (вона також відома як «бартерна схема»)

кредитний сільськогосподарській період. Одночасно фермери укладають з комерційною торговою компанією договори на поставки сільськогосподарських культур майбутнього врожаю (обсяги, ціни та конкретні деталі поставок визначені). Це означає, що для того, щоб покрити вартість сировини та засобів виробництва, фіксується певний обсяг сільгоспкультур. Цей обсяг віддається в заставу під CPR (аграрну розписку) постачальнику. Після збирання врожаю (через 6-8 місяців) фермер поставляє цю сільгоспкультуру відповідній торговій компанії, а грошові кошти перераховуються постачальнику для покриття заборгованості фермера.

Це є безпрограшна ситуація для фермера та для постачальника. Фермери зводять до мінімуму вплив цін на сільгосппродукцію та валютних ризиків, тому що обсяг сільгоспкультур, який має бути сплачений постачальнику, є фіксований. Це є також альтернативний варіант дешевшого кредитування, оскільки постачальник не стягує відсотки за своєчасну оплату. Для постачальника оплата гарантується низьким ризиком несплати завдяки оформленню аграрної розписки на сільгосппродукцію.

Можливими є також й інші моделі, наприклад, без застосування фіксованих цін на сільгосппродукцію (замість цього використовується певна мінімальна ціна). Крім того, можна реалі-

зовувати різні стратегії, наприклад, схеми передоплати згідно з обсягом сільгосппродукції, на який оформлено заставу, фінансові аграрні розписки та інші варіанти.

Принциповим моментом є те, що Закон про CPR не обмежував сферу свого застосування ані безпосередньо, ані опосередковано. Деякі параметри визначаються не самим Законом, а шляхом домовленостей між учасниками ринку (кредитором та фермером). Цей Закон лише забезпечує широку захисну систему, яка забезпечує оперативне та ефективне примусове провадження в разі нездійснення оплати.

На закінчення слід сказати, що CPR (аграрні розписки) насправді змінили Бразилію та що подібний механізм може забезпечити подібні перетворення в Україні. Головна ідея полягає не в тому, щоб надати якісь суперповноваження кредиторам, а в тому, щоб розвивати сільське господарство за участю більш професійних фермерів у більш безпечному середовищі для бізнесу. Автор вважає, що в разі застосування цього інструмента в Україні кредитори зможуть надавати більше кредитів на більш тривалі терміни, оскільки наявність забезпечення буде зменшувати ризики несплати. Крім того, це покращує середовище для бізнесу – фермери зможуть фіксувати свої витрати та мінімізувати ризики.

AGRICULTURAL RECEIPTS AS INSTRUMENT TO IMPROVE FINANCING FOR AGRICULTURE

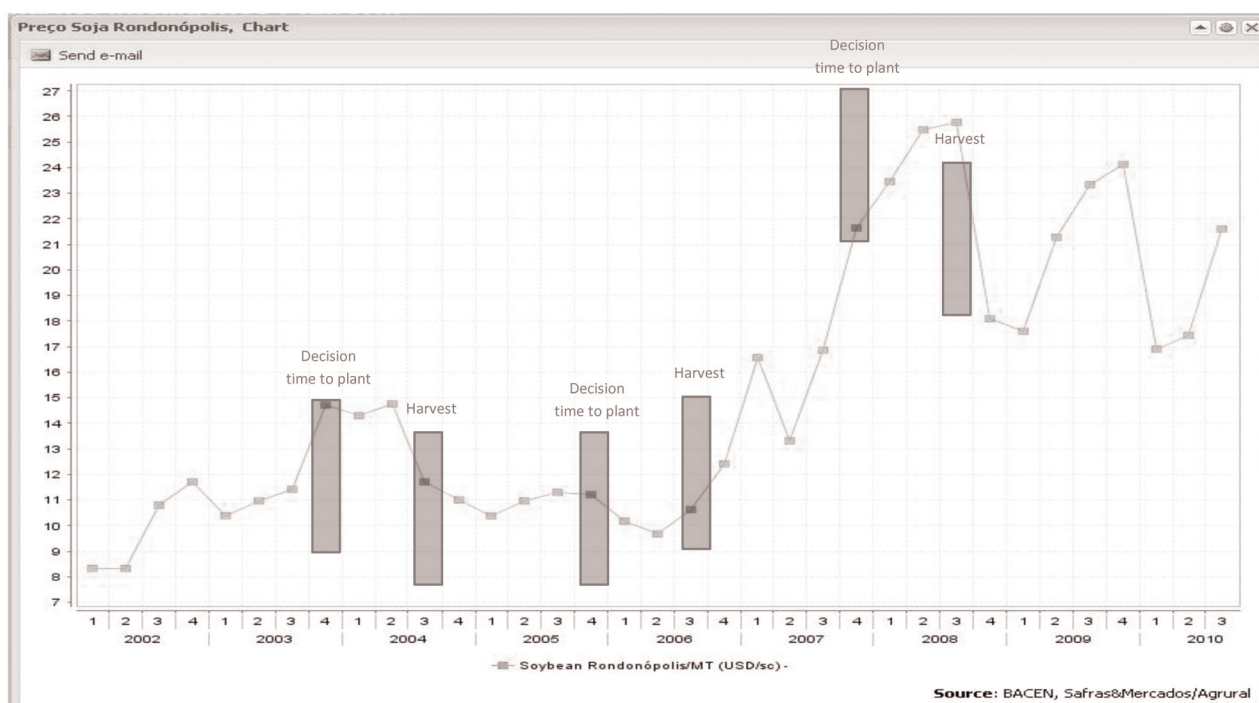
Alexandre Kurosaki,
Project Manager for BASF in Europe

Traditionally agriculture has a low margin and is heavily dependent on credit as generally the cycle is quite long: between the decision time to plant until the harvest/collection usually it takes from 6 to 8 months according the crop. During this period the farmer is exposed to several risks: crop price, weather, exchange rate and others. Let's take a deeper look on the crop price risk: when the farmer decides to plant a certain crop, the investment is based on the estimated return that the harvest may delivery so a certain crop price assumption is made in order to calculate the future income. Once the crop is harvested, the farmer sells and collects the

money. At this time, which is usually from 6 to 8 months after the investment decision, the crop price can be different than the estimation. If the crop price is lower than expected, farmer may have issue to pay for his investments in labor, inputs, machinery and others costs as there may be not enough money to fulfill the obligations. On the graph 1 below, you can find an example of the soybean price variation during crop years 2004-2009. The decision for investment and harvest/collection period is highlighted. It reflects how positively or negatively the crop prices impacted the farmers during these years:

Graph 1

Crop price development of soybeans. Highlighted the decision and harvest time

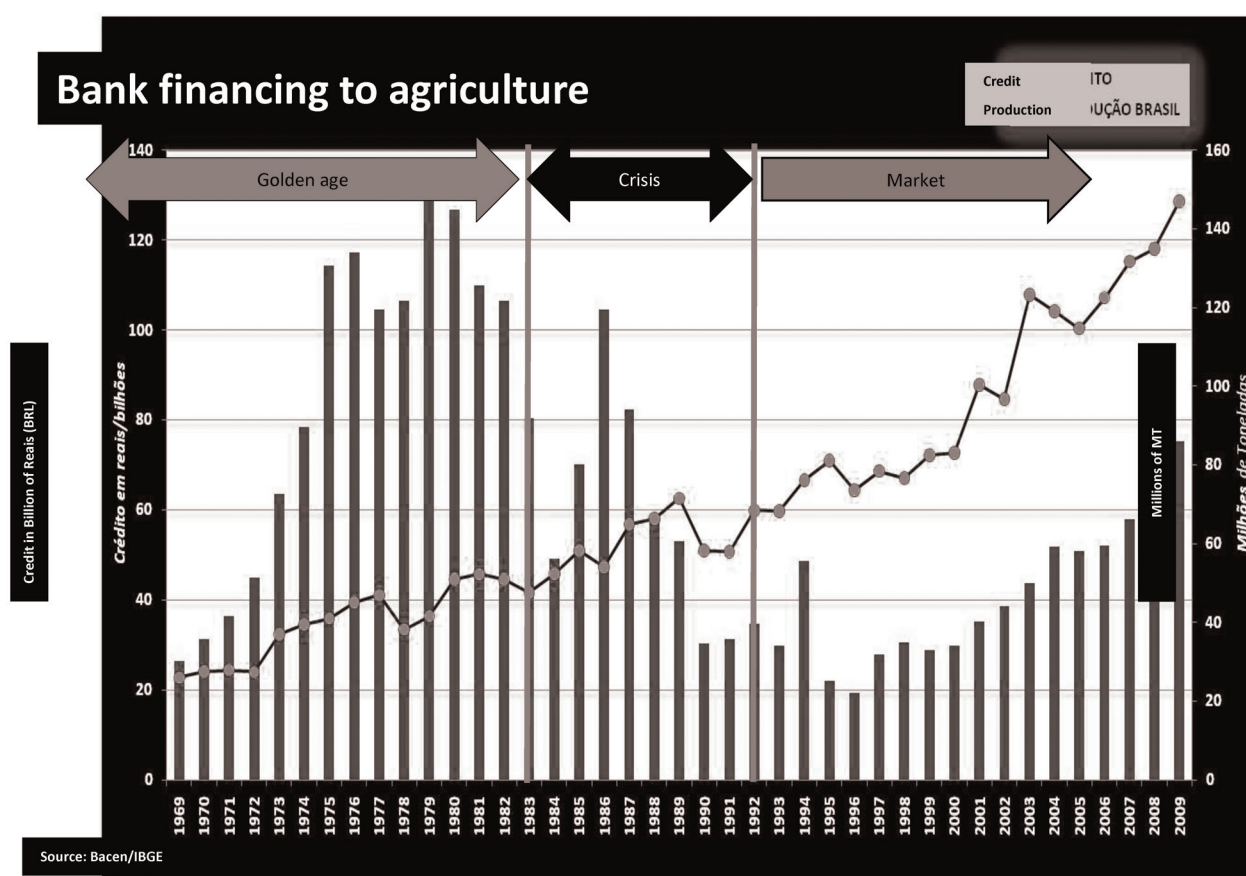


There is one important experience we can extract some learning from. Brazil is nowadays famous for its agricultural development. This country leads the production and export in several crops like soybeans, coffee, sugar, orange and others. But the situation was not always like this. It is still a developing country, which means it several challenges, liked lack of credit, logistic, high interest rates just to name a few.

This author together with other experts believe that Brazilian agriculture has some similarities with the Ukrainian one therefore understanding how they solved some challenges may help Ukraine to handle some issues as well so let's take a look on the development of the Brazilian agriculture. The graph 2 below shows the amount of credit given to agriculture versus the amount of grains produced:

Graph 2

Amount of credit versus crop production per year



Until the mid of 1980's, agriculture was basically financed by the government. The macro scenario was hyperinflation and agriculture to be viable needed heavily support from the government (lower interest rates). During this period, called "Golden age", the government was taking massive financial costs (difference from real interest rates and the subsidized rates given to finance agriculture).

This situation was not sustainable, as the costs were increasing every year and at a certain point (late 1980's) the government simply could not afford it anymore. At this period, called "Crisis", the credit shrank dramatically. Getting credit became

extremely difficult and with very high cost. Without alternatives, farmers got loans with high interest rates and used their land as guarantee. Such expensive loan could not be paid back, no more was credit available and all their assets were compromised.

Still in the crisis period, an alternative was launched: a new instrument that allowed farmers to obtain credit from the Brazilian Bank (Banco do Brasil). In 1994, the CPR law (in English: Rural producer bill) was approved. This instrument allowed farmers to pledge their future harvest and obtain more thanks to this "new asset".

Some people may say that alone this instrument

would not solve the financing issue and this would simply postpone the problem but in order to properly use the instrument the agriculture participants had to professionalize themselves and started to use it on a really serious and sustainable way.

The credit suppliers (banks, traders, input suppliers, hedge funds) realized that farmers need

more than simply credit; they needed structures to properly fix their costs and minimize crop price and exchange rate risks so based on the CPR, structures were developed to support farmers. One of the structures, which are used by several credit suppliers, can be seen on the figure 1 below:

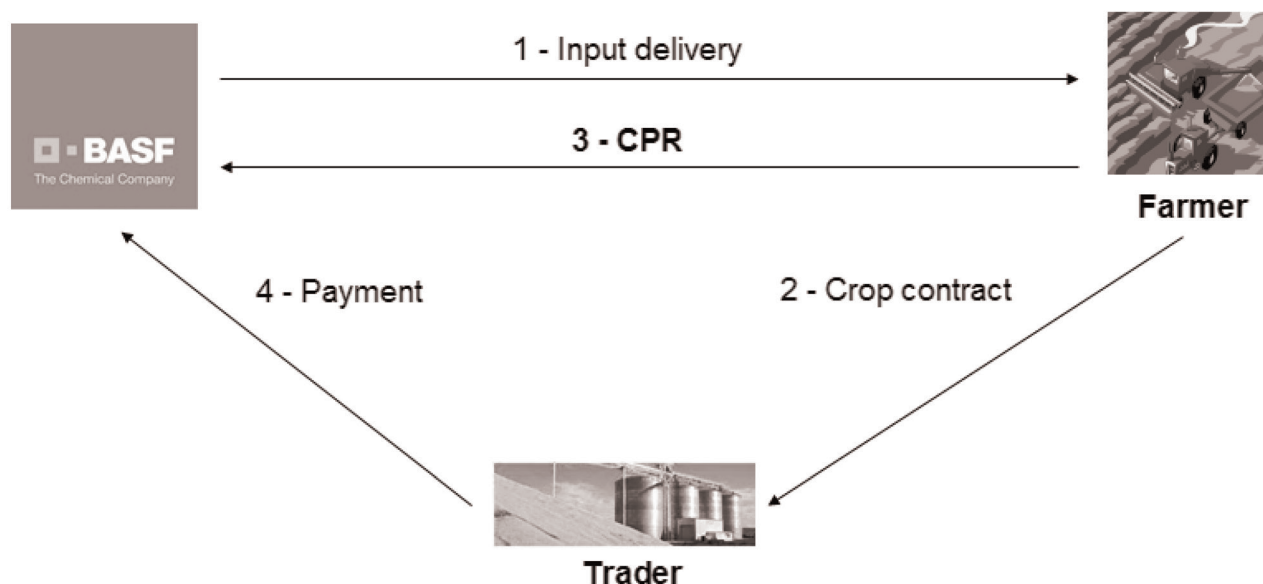


Figure 1: Crop exchange scheme used in Brazil (also called barter scheme)

On this scheme, supplier sells inputs on credit for the plant period. At the same time farmers conclude with trader a future delivery crop contract (volume, price and delivery details are set). This means that to cover the cost of the inputs, a certain quantity of crop is fixed. This volume of crop is pledged on the CPR to the supplier. After harvest (6-8 months later), the farmer delivery the crop to the trader and the money is transferred to the supplier to close the debts from farmer.

It is a win-win situation for farmer and supplier. Farmers minimize the impact of crop price and exchange rate risk as the quantity of crop to pay the supplier is fixed. Also it is a cheaper credit alternative, as the supplier do not charge interest for on time payment. For the supplier, the payment is secured with low risk of default, thanks to the crop pledge.

Other structures are also possible, for instance without fixing the crop price (instead, use a minimum

price). Also different strategies are possible, like cash in advance according quantity of crop pledged, financial CPR scheme and others.

It was fundamental that the CPR law did not, directly or indirectly, restricted its usage. Several details are agreed between market participants (credit supplier and farmer) and not by the law. The law only gives a general coverage with fast and powerful enforcement in case of non-payment.

To conclude, the CPR made a difference in Brazil and similar mechanism can make similar difference in Ukraine. The idea is not give super powers to creditors but to develop agriculture with more professional farmers and a safer environment for business. The author believes that with this instrument developed in Ukraine, credit suppliers can provide more credit, with longer payment terms as the collateral would reduce non-payment. Also improves business environment – farmers could fix their costs and minimize risks.

СТЕНОГРАМА

міжнародної конференції на тему: «Перспективи впровадження в Україні системи кредитування сільськогосподарських товаровиробників під заставу майбутнього врожаю та заставу врожаю, що знаходиться на зберіганні. Міжнародний досвід» 7 листопада 2012 року

Веде засідання директор Інституту Розвитку Аграрних ринків **В.С.АНДРІЄВСЬКИЙ**

ТЕРЕЩУК С.М. Шановні пані і панове! Доброго дня, шановні учасники конференції! Перш за все дозвольте привітати всіх учасників конференції від імені Верховної Ради України, від Комітету з питань аграрної політики і земельних відносин і побажати вам доброго здоров'я, а сьогодні плідної співпраці.

Я хочу також разом з тим висловити слова щирої вдячності організатору сьогоднішнього заходу – Інституту Розвитку Аграрних ринків. Також хочу подякувати активним учасникам сьогоднішньої конференції: представникам Міністерства аграрної політики і продовольства, Агентству США з міжнародного розвитку і компаніям, таким як «БАСФ», «Сингента», «Сантрейд», які підтримують сьогоднішню конференцію і внесли свій вклад у підготовку цієї конференції.

Питання, якому присвячена наша конференція, сьогодні є найбільш актуальним і складним в сільському господарстві. Сільське господарство за останні роки демонструє стабільність і хорошу динаміку в зростанні виробництва сільськогосподарської продукції, збільшення прибутковості сільськогосподарських підприємств. Але ця динаміка не така, яку б ми хотіли бачити. Потенціал сільського господарства сьогодні, і я не помилюся, якщо скажу, що використаний лише на процентів 50.

Є, звичайно, багато проблемних питань, які заважають ефективному розвитку сільського господарства в Україні. Але якраз сьогодні ми хочемо обговорити одне із самих найскладніших

питань, яке сьогодні є. Всім зрозуміло, що сільське господарство без фінансових інвестицій, без кредитів розвиватись не може. Ця проблема в Україні так і не вирішена протягом останніх 20 років.

Потреби у фінансах, потреби у кредитах в Україні сьогодні задовольняються лише процентів на 10-20. Причин, звичайно, тут багато. Це і питання, які пов'язані із ринком землі, з тим, що сільське господарство є найменш привабливим з інших секторів економіки. Банки не дуже охоче ідуть на те, щоб кредитувати сільське господарство. Є і об'єктивні причини, які пов'язані із досить високою ціною на кредитні ресурси. Тому сьогодні кредити під 25-30 відсотків, відсутність власних обігових коштів в значній мірі стримують розвиток сільського господарства.

Держава в якійсь мірі намагається допомогти вирішити ці проблеми, але ті крихти, які сьогодні є в державному бюджеті на відшкодування коштів за кредитами комерційних банків, дають можливість вирішити проблему не більше як на 5-10 відсотків. Решту ми повинні вирішувати самотужки. Вирішенню саме цієї проблеми сьогодні і присвячена наша конференція.

Наша делегація весною, я маю на увазі делегацію Верховної Ради, Міністерства аграрної політики, Міністерства юстиції, представників комерційних банків, трейдерів мали нагоду побувати в Бразилії для того, щоб можна було побачити і вивчити, яким чином побудувати законодавчу базу, як зробити так, щоб інвестиції прийшли

в сільське господарство.

Це була досить вдала поїздка. Ми багато чого побачили. І сьогодні ми можемо вже підбити підсумки тієї поїздки, яка відбулася весною. І ви знаєте, дуже приємно, коли поїздка склалася не заради того, щоб поїхати подивитися країну, а щоб побачити щось передове, а потім можна було його реалізувати на практиці. Саме Бразилія змогла за рахунок правильно побудованої законодавчої бази зробити так, що сільське господарство знайшло можливість на процентів 30 застосувати ті інструменти, які дали можливість, щоб інвестиції прийшли в сільське господарство.

Протягом 6 місяців після нашої поїздки група спеціалістів з Міністерства аграрної політики, Міністерства юстиції, Верховної Ради, працювали над тим, щоб розробити законодавство, яке дало б можливість і в нашій країні зробити так, щоб інвестиції йшли в сільське господарство. Я відразу вам скажу – це було досить непросто, тому що ламати стереотипи досить важко. З одного боку є проблема, з іншого боку маса перепон, які не дають можливість цю проблему розв'язати.

Я хочу зазначити, що ми тут були одностайними. От якраз та ситуація, коли і компанії-трейдери, і фінансові інститути, Міністерство аграрної політики, Міністерство юстиції – ми були разом, щоб хоча б зрушити з місця цю проблему. І мені сьогодні приємно повідомити, а більшість з вас це знає, що вчора Верховна Рада прийняла в другому читанні і в цілому Закон «Про аграрні розписки». Закон, як би його не критикували, але це закон революційний для України. Я сподіваюсь, що Президент України підпише його і трейдери, і фінансові інститути і, насамперед, виробники сільськогосподарської продукції, які найбільше потерпають від нестачі коштів зможуть врешті-решт отримати можливість залучати гроші для того, щоб можна було виробляти свою продукцію.

Сьогодні ми підбиваємо підсумки першого етапу. Звичайно, попереду ще велика робота. У нас залишився на сьогодні неприйнятий законопроект про Гарантійний фонд. Законопроект не прийнятий знову в силу різних обставин, мабуть в більшій мірі з технічних причин, але я сподіваюсь, що 20 листопада у нас буде засідання Верховної Ради і ми будемо робити все, щоб прийняли і цей законопроект.

Тому я сьогодні пропоную, щоб ми обмінялися пропозиціями, обмінялися думками, внесли

ясність у пропозиції для того, щоб їх можна було врахувати ще на шляху підготовки останнього законопроекту. І я переконаний, що перший законопроект – про аграрні розписки, наступний законопроект – про Гарантійний фонд, а за ними підуть інші нормативні акти, які дадуть можливість вибудувати цілісну логічну систему фінансування і інвестування в сільське господарство. Тому я запрошую, шановні колеги, до дискусії, щоб ми ефективно, продуктивно використали цей час. Сьогодні тут зібралось багато досвідчених спеціалістів, представники міністерств, представники трейдерів, інших компаній, тому нам є чим поділитися, є що обговорити. А головне, отримати від цього хороший результат. Тому я дякую за участь в конференції і запрошую вас до дискусії.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Привітальне слово надається Герту Ян де Руїтеру, компанія «Сингента».

ГЕРТ ЯН ДЕ РУІТЕР. Добрий день, пані та панове! Мене звуть Герт Ян де Руїтер. Я - голова комерційного фінансування України, Східної та Центральної Європи та ближнього Сходу компанії «Сингента». Для мене висока честь бути присутнім на конференції та запросити вас до дискусії щодо змін у законодавстві, які мають на меті покращення фінансових можливостей для фермерів в Україні.

Компанія «Сингента» дуже пишається тим, що вона має можливість обмінятися своїм досвідом, який вона має на сьогоднішній день та досвідом у майбутньому. Тому що ми всі знаємо, що потрібні певні зміни, а ці зміни потребують часу, та це буде складним процесом. Я особисто дуже зацікавлений у тому, щоб відбулися певні зміни у законодавстві. Тому що це є підтвердженням для мене, що український уряд зацікавлений у розвитку високих професійних стандартів та створенні професійної бізнес-моделі у сільському господарстві, який буде відображати положення України як головного гравця на світовому ринку зернових. Фермери потребують фінансування у багатьох випадках протягом виробництва врожаю. Система, яка запропонована в Україні, з аграрними розписками, які будуть виступати в якості застави на елеваторах, буде можливою завдяки фонду гарантування, який зможе покрити всі ці потреби. Саме тому ця система буде надавати фермерам ключові переваги. Перш за все – доступ до потрібного фінансуван-

ня, потім – стабілізація надходжень та ефективне керівництво, коли будуть коливатися ціни.

Я вважаю, що ці зміни у законодавстві дозволять інвесторам зацікавитися ринком сільгосппродукції в Україні та робити інвестиції сюди. Декілька слів про роль аграрних розписок в Бразилії. 70 відсотків майбутнього врожаю за-контрактовано вже на початку сільськогосподарського сезону. Це дозволило надати фермерам попередню оплату, так би мовити, встановити певні ціни наприкінці сільськогосподарського сезону та надати доступ до фінансування. Переваги, які отримали фермери дуже важливі для них і вони покращили свій професійний рівень на цьому ринку.

Ми хочемо висловити подяку пану Андрієвському та його професійній команді за їх дуже плідну та фахову роботу. І ми будемо дуже очікувати на подальше обговорення сьогодні з вами. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую. Слово надається пані Кузьменко, представнику Європейського банку реконструкції та розвитку.

КУЗЬМЕНКО Л.П. Добрый день! От лица Европейского банка реконструкции и развития я хочу поприветствовать всех участников сегодняшней конференции. Как вы знаете, Европейский банк стоял у истоков развития данного инструмента, который мы сегодня будем обсуждать. Мы глубоко приветствуем эту инициативу и также хотим поприветствовать и поблагодарить господина Андриевского за развитие и внедрение данной инициативы в Украине.

Мы понимаем, что данный инструмент будет интересен всем участникам рынка, начиная от товаропроизводителя, который сможет использовать этот инструмент для привлечения кредитных ресурсов для своей деятельности, так же этот инструмент будет интересен и для банков, и зернотрейдеров, которые смогут его использовать для защиты своих интересов. Поэтому мы надеемся на хорошее сотрудничество сегодня и обсуждение данного вопроса. Спасибо.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Спасибо.

Слово надається пану Клименку, президенту Української зернової асоціації і члену робочої групи з розробки цього інструменту в Україні.

КЛИМЕНКО В.Г. Уважаемые коллеги, до-

брый день!

Я участвовал в поездке в Бразилию, своими глазами все видел, убедился, что это очень нужное дело для сельского хозяйства. В Бразилии эта система уже работает 15 лет. Первые два года она раскачивалась, первые два года были некоторые фермеры и не только фермеры, некоторые участники рынка, которые не совсем четко выполняли свои обязательства. Но закон был прописан таким образом в Бразилии, что он заставил всех выполнять свои обязательства. Если ты сказал, что ты поставишь товар, ты его обязан поставить. Если ты сказал, что ты заплатишь за товар, ты его обязан оплатить. А если это не так, то можно попасть в очень неприятную историю и в очень неприятное место. Поэтому я очень надеюсь, что мы тут никуда не попадем, что мы первые два года пройдем лучше по пути внедрения, что это все закончится нормально.

Единственное, что я хочу добавить. Вопрос финансирования под будущий урожай – это вопрос номер один. Но хочу напомнить, что простой фермер в Соединенных Штатах перед тем, как получить деньги, идет в банк и просит кредит или идет к какому-то кредитору, а ему говорят: «Ты продай, пожалуйста, на Чикагской бирже 10 процентов своего урожая, чтобы мы зафиксировали цену, какая могла бы быть, когда ты будешь продавать товар». Продает фермер товар, получает цену, а после этого банк или кредитор говорит: «А теперь застрахуй, пожалуйста, урожай». Застраховал. И вот теперь в связи с тем, что фермер все это сделал, у него кредитная ставка будет ниже, чем у тех, кто это все не делал.

Так вот, у нас эти исключительно важные два элемента на Украине, практически, отсутствуют. Аграрные расписки – это великолепно. Вы знаете, что в Чикаго на бирже уже появился контракт «ФОВ – Черное море» (пшеница), но все удивляются, почему он не работает. Все удивляются, кроме меня, потому что я прекрасно знаю, почему он не работает - потому что наш Национальный банк уже полгода не может принять постановление, в соответствии с которым любой фермер, любое юридическое лицо Украины может открыть счет на Чикагской бирже. На сегодня, если ты откроешь счет на Чикагской бирже, за это можно попасть под уголовное преследование. Поэтому удивляться, почему наш контракт на «Черное море» на Чикагской бирже не работает, не приходится.

Второе, наши уважаемые американские фер-

меры уже лет восемь, когда речь идет о страховании, они страхуют прибыль. То есть, если раньше страховали недополучение урожая, то есть низкую урожайность, то в связи с волатильностью цен, которые происходят в мире, уже применен другой пакет, более современный: страхуют недополучение прибыли.

Так вот я хочу сказать, если наше правительство дальше будет регулировать рынок через запреты экспорта, то у нас никогда не будут работать ни аграрные расписки, ни аграрная биржа и никогда не будут работать системы страхования. В принципе, не будут работать. Потому что когда запрещается экспорт, это означает, что кто-то должен пойти и сказать страховой компании, выплати мне всю недополученную прибыль. А страховые компании куда пойдут? Пойдут к государству. А это – коллапс!

Поэтому я очень надеюсь, что вот это сотрудничество, а я считаю, что вот на этом примере мы показали, насколько может быть хорошим сотрудничество между аграрным комитетом Верховного Совета, между участниками рынка, министерством - это очень хороший пример. И очень надеюсь, что мы поработаем еще над темой страхования, чтобы нормально работал наш контракт «FOB – Черное море» в Чикаго. Это дополнение к этому.

Большое спасибо Сергею Николаевичу Терещуку, который организовал эту очень сложную работу. Она была связана и с Национальным банком, и было задействовано целый ряд специалистов, очень много людей работало. Собрать это все вместе и провести через Верховный Совет – это, в общем-то, очень качественная работа. Поэтому спасибо всем, кто занимался этим вопросом. И будем надеяться, что аграрные расписки станут мощным средством кредитования сельскохозяйственного производителя на Украине. Спасибо.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Далі слово надається представнику компанії «Сингента» Девіду Телію, який розкаже про досвід Бразилії. Які, на думку бразильських колег, є недоліки і переваги системи кредитування під заставу майбутнього врожаю.

ДЕВІД ТЕЛІО. Добрий день, пані та панове! Мене звуть Девід Теліо. Я з Бразилії. Я працюю в компанії «Сингента» як менеджер з торгового фінансування та з оцінки ризиків. Я дуже пишаюся, що маю змогу бути присутнім на цій конфе-

ренції.

Я хочу сказати, що я вже працюю в агробізнесі більше, ніж 25 років.

Зараз на прикладі Бразилії я розповім вам, яка була ситуація в Бразилії ще декілька років тому, що було зроблено в Бразилії і що ви можете зробити в Україні ще краще.

Перш за все, я хочу подякувати парламенту та урядові України за всю ту підтримку, яка надається компанії «Сингента». І я також хочу подякувати Вам, Вікторе Євгеновичу, за ту плідну працю над цим законом, яку ви провели. Дуже дякую Вам.

Дуже важливо зрозуміти, яка зараз ситуація в Бразилії стосовно навколишнього середовища, яким є ринкове середовище, яку частку в загальній економіці країни займає агробізнес.

Цими днями в Бразилії найнижчі відсоткові ставки - 7 та 14 відсотків річних у місцевій валюті. Також у нас дуже привабливий курс обміну місцевої валюти на долар США, який допомагає підтримувати ціни. Ще 10 років тому інфляція була близько 60 відсотків на місяць, а зараз інфляція у країні складає лише 5 відсотків, тобто інфляція під контролем.

Валовий внутрішній продукт приблизно на рівні 2,2 відсотки. Ми очікуємо на його зростання на рівні 2,8 відсотки. Я хочу додати, що з 2,2 відсотків 1,7 відсотка – це складова частина валового внутрішнього продукту, яка припадає саме на частку фермерів та сільського господарства.

Невисокі відсоткові ставки, привабливий курс обміну, низька інфляція, - всі ці чинники сприяють тому, що інвестори зацікавлені інвестувати гроші в економіку та сільське господарство Бразилії. І це призводить до високої рентабельності сільськогосподарського виробництва. В Бразилії вирощується соя, кава та інші сільськогосподарські культури, які складають в сумі 1,6 мільярдів доларів щодо торгового балансу станом на жовтень 2012 року.

Декілька слів скажу про Бразилію до 1994 року. У той час в країні була дуже низька ліквідність, всі мали потребу в обігових коштах. Крім того, була недостатність кредитування від банків та постачальників. Додатково до цього була недостатня підтримка щодо фінансування матеріалів, які необхідні для виробництва сільськогосподарської продукції, а також недостатнє фінансування для закупівлі устаткування.

Ситуація погіршувалась тоді ще тим, що виробництво сої було дуже низьким – приблизно 50

мішків на гектар. Виробництво зернових культур було близько 70 мільйонів тонн. Загальна площа земельних угідь для виробництва сільськогосподарської продукції було 40 мільйонів гектарів.

Аграрні розписки в Бразилії почали використовувати лише у 2001 році, тому що нам було потрібно дуже багато часу для того, щоб запевнити всіх учасників ринку в їх корисності.

Зараз також недостатньо ліквідності на ринку, але кожного року зростає пропозиція кредитних ресурсів для учасників ринку, таких як трейдерів, виробників сільськогосподарської продукції та інших. Банки зараз надають нові пропозиції щодо фінансування для закупівлі сировини для виробництва сільськогосподарської продукції разом з постачальниками. Також надається фінансування для закупівлі устаткування, необхідного для виробництва сільськогосподарської продукції.

Зараз близько 90 мільйонів гектарів використовується для виробництва сільськогосподарської продукції, але ще в нас є потенціал в розмірі 55 мільйонів гектарів. Зараз зростає продуктивність виробництва соєвих бобів і вона зараз найвища, десь 60 одиниць на гектар. Якщо ми подивимося на ті цифри, які були до 1994 року, то було лише 50. Про що це каже? Це каже про те, що зросла рентабельність виробництва соєвих культур.

Через те, що зросла рентабельність виробництва зернових, ми зараз вже виробили близько 160 мільйонів тонн зернових культур у цьому році.

Зараз я декілька слів скажу про те, як ми намагалися вести бізнес до введення аграрних розписок. У той час вимагалися гарантії, векселі або дебіторська заборгованість як застава. Однак, всі ці гарантії не давали достатньої підтримки для постачальників. У той час банки та постачальники не надавали в повному обсязі того кредитування, яке потребували виробники сільськогосподарської продукції.

Зараз декілька слів про наш успіх та про ті проблеми, які були, коли ми втілювали цю програму з аграрними розписками, як законодавство, яке було затверджене тоді в Бразилії, допомагає зараз як фермерам, так і іншим учасникам ринку.

Перш за все, аграрна розписка не є гарантією, вона лише є документом, який підтверджує перехід права власності від фермера до постачальника. На початку цього процесу деякі банки

зробили помилки. Перш за все, банки вимагали стовідсоткову наявність сировини, на яку будуть використані кошти. І тоді це вважалося більшою гарантією, а не бартерною схемою, в якій одна сторона отримувала сировину для виробництва сої, а інші остаточний продукт. Оскільки банки не були зацікавлені в отриманні товару, такого як соя, вони були зацікавлені в отриманні грошей. Тоді уряд Бразилії розробив таку схему, завдяки якій можна було отримувати фінансування.

Декілька слів про те, як захищалися виробники сільськогосподарської продукції. Якщо виробник сільськогосподарської продукції відмовлявся від продажі соєвих бобів, тоді банк мав надати докази того, що він надавав певне фінансування для виробника сільськогосподарської продукції.

Якщо фермер міг надати докази того, що якість погіршилася через певні погодні умови та, що він не зміг виконати ці зобов'язання через якісь інші обставини, то тоді це вирішувалася в іншому законодавчому впровадженні, у судовому впровадженні.

Якщо виробник сільськогосподарської продукції не постачав соєві боби згідно домовленостей, але він перевозив цю продукцію до порту чи до якогось елеватору, то тоді все ж таки можна було перевести право власності на ту організацію, яка фінансувала його.

Якщо була аграрна розписка, яка була не забезпечена остаточним продуктом і його не було можливості знайти, то така розписка не вважалася дійсною. Саме тому виникло тоді питання важливості моніторингу всього процесу, щоб розуміти, де знаходиться остаточний продукт, в якій він кількості і в якій якості. Я буду зараз вже закінчувати презентацію для того, щоб залишити більше часу на питання та відповіді.

Коли в нас є контрактові зобов'язання перед трейдерами, то виробник сільськогосподарської продукції не може розраховатися із трейдером грошима, він може лише розраховатися остаточним продуктом, як було домовлено. Якщо є три постачальника та один банк, тоді існують сільськогосподарські розписки першого, другого та третього ступеню. Той постачальник, який зареєстрував розписку першим має переважне право на отримання продукції перед іншими двома.

І я хочу запропонувати провести робочій семінар з асоціацією правників для того, щоб пояснити ці всі подробиці законодавства.

Зараз декілька слів, для чого все це потрібно. Наприклад, в нас є виробники сільськогосподар-

ської продукції, дистриб'ютори та торгівельна компанія. Наприклад, дистриб'ютори нададуть всю сировину для виробництва сільськогосподарської продукції, а виробники сільськогосподарської продукції у майбутньому розраховуються з ними за це остаточним продуктом. І після цього буде розрахунок, яку кількість остаточної сільгосппродукції потрібно буде надати виробнику, надати дистриб'ютору. А дистриб'ютори вже укладуть контракт на продаж цих соєвих бобів на торгівельну компанію. І в цьому контракті вже буде зафіксована остаточна ціна угоди. Завдяки цьому ми захищаємо інтереси виробника, тому що буде відома остаточна ціна продажу, курс обміну валюти. І завдяки гарантії постачання продукції ми також захищаємо інтереси трейдера, який буде знати, що він у майбутньому отримає продукт, який він зможе експортувати.

Завдяки цьому банки будуть зацікавлені в фінансуванні такої схеми, бо там всі ризики будуть прозорі та зрозумілі.

Вся ця схема буде займати близько 12 місяців, тобто з моменту надання фінансування банками до моменту продажу на експорт остаточного продукту.

Але також нам необхідно застрахувати ризики банків для того, щоб була впевненість у банку та інвестора у тому, що він отримає свої гроші з прибутком. Для цього є переуступка прав власності та вимоги грошей за контрактом.

Дякую. Ви зараз можете подивитися більш детально на цю схему і якщо є питання, то я буду радий відповісти.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Ми надаємо слово Олександр Курасакі, представнику компанії BASF. Він нам розкаже, як можна поліпшити фінансування товаровиробників за рахунок цього інструменту.

КУРОСАКІ О. Доброго дня!

Мені дуже приємно бачити знайомі обличчя тут. Я пам'ятаю, коли ми разом їздили до Бразилії.

Мене звуть Олександр Курасакі. Я живу в Україні вже 1,5 роки. Працюю у компанії BASF у Німеччині. Зараз я займаюся схемами розробки мінімізації ризиків для операцій в Україні.

Я хочу ще більш детально обговорити тут тематику, яку вже обговорювали попередні виступаючі. Але я хочу ще надати деяку додаткову інформацію. З моєї презентації ви зможете зро-

зуміти як фермер отримує фінансування і коли він розраховується остаточним продуктом. Це для тих з вас, хто не дуже знайомий з деталями сільськогосподарського ринку, з фермерами, які вирощують озимі і збирають врожай десь у квітні-травні. Це означає, що тривалість сільськогосподарської кампанії десь 6-8 місяців, і протягом цього періоду в них є багато ризиків. І зараз питання в тому як фермери можуть фінансувати себе з того моменту, коли вони отримають фінансування на сировину, і до того моменту як вони вже отримають гроші від продажу остаточної продукції. Цей процес є циклічним і триває щороку. Ось в мене є один слайд, на якому це можна подивитись. Ви можете подивитися схему законодавства в Бразилії та побачити як воно допомагало фермерам. Також подивіться на цей графік. Тут є дані, які показують обсяги фінансування, які були отримані бразильськими товаровиробниками сільськогосподарської продукції. І тут також показана інформація щодо урожайності в Бразилії. Ось ви можете побачити, інформація про ситуацію, яка була у 80-90-х роках. В той час було недостатнє фінансування для всіх фермерів. І саме тоді почала розроблятися програма аграрних розписок під заставу майбутнього врожаю.

Це було саме в той проміжок часу, коли багато фермерів збанкрутіли, вони не могли надати будь-якої іншої застави, окрім майбутнього врожаю. І саме тоді в Бразилії було розроблено механізми цих аграрних розписок, які надавалися в якості застави під фінансування. І саме після введення цього закону виробництво сільськогосподарської продукції значно зросло.

Пам'ятаєте, вже йшла мова про те, як використовувалися аграрні розписки? Для того, щоб ситуація покращилась, то постачальники, як і фермери мають від цього отримувати переваги. Як ви знаєте, компанія BASF є хімічною компанією, ми не є банком, тобто ми не надаємо фінансування.

Зараз ще декілька слів про використання аграрних розписок. Ми продаємо нашу продукцію в кредит, ми просимо виробника укласти угоду з торгівельною компанією, це означає, що ми фіксуємо кількість врожаю, який буде проданий фермером трейдеру. Він надає нам заставу майбутнього врожаю. Після того, як компанія-трейдер сплачує фермеру за остаточний продукт, ми отримуємо нашу оплату за сировину, яку ми надали фермеру. Через те, що є фіксований курс

обміну, фермер мінімізує ризик зміни обмінного курсу і ризик зміни цін. І компанія «БАСФ» також має майбутній врожай як заставу, тобто всі ризики мінімізуються.

Я хочу розповісти про інші методи фіксування ризиків. Певні торговельні компанії використовують такі принципи. Вони надають попередню оплату і отримують аграрну розписку як заставу. Банки можуть фінансувати виробника тільки під заставу. Деякі хеджеві фонди інвестують у групи товарів, коли можна отримати цей товар в заставу.

Зараз ми маємо обговорити, як ми можемо використовувати ці схеми в Україні і ми будемо це робити на підставі тих умов, які склалися в Україні. Я зараз хочу сказати, чому це може бути важливе для вас. Коли майбутній врожай є заставою, то це може вважатися як гарантія.

Постачальники можуть отримати більші суми кредитів, якщо є застава. Це призведе до зростання виробництва сільськогосподарської продукції. Але зараз через високі відсоткові ставки дуже складно отримувати кредити та їх виплачувати. Дякую за увагу.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Слово надається пану Кузьменкову, Міністерство аграрної політики та продовольства України. Він розкаже, у чому полягала ідея українського закону і подібної системи, яка покладена в основу прийнятого закону. Прошу.

КУЗЬМЕНКОВ О.О. Спасибо, господин Андриевский.

Уважаемые участники конференции, позвольте для начала, от имени Министерства аграрной политики и продовольства Украины, коротко проинформировать с той общей ситуацией, которая сложилась в сфере привлечения кредитных ресурсов именно в аграрный сектор экономики.

По нашим оценкам ежегодная потребность в банковских кредитах предприятий аграрного сектора экономики составляет приблизительно 12 миллиардов гривен ежегодно. Особенно острую проблему в привлечении средств аграрии испытывают в периоды осенних и весенних полевых работ.

Процентные ставки, по которым в 2012 году привлекаются кредиты, в среднем по Украине составляют на сегодняшний день 20-22 процента. Притом, что учетная ставка НБУ сегодня составляет 7,5 процентов.

Также хотел бы два слова сказать о государственной поддержке аграрного сектора. С 2000 года, то есть на протяжении уже 12 лет ежегодно в государственном бюджете предусмотрена поддержка предприятий аграрного сектора экономики через механизм удешевления кредитов. За весь период действия этой программы она зарекомендовала себя достаточно эффективно.

Так, примерно, на 1 бюджетную гривну ежегодно привлекается в среднем от 15 до 20 гривен инвестиционных средств. С 2000 года в аграрный сектор было привлечено свыше 100 миллиардов гривен кредитных. Из них около 60 миллиардов на льготных условиях для аграриев.

В целом объемы кредитования выросли с 2000 года в 5 раз. Однако, несмотря на такие позитивные сдвиги кредитования, окончательно совершенной систему кредитования аграрных предприятий назвать сегодня нельзя. Хотел бы отметить, несмотря на то, что аграрный сектор является сегодня крайне интересным для привлечения инвестиций и находится под острым вниманием иностранных инвесторов, о чем мог бы свидетельствовать тот факт, что среди последних размещений на IPO большая часть была размещена именно сельскохозяйственными предприятиями.

Однако, больше всего проблем с привлечением кредитов испытывают непосредственно малые и средние сельхозпроизводители. Основная причина заключается в том, что они просто не имеют ликвидных средств для обеспечения исполнения своих обязательств по кредитам. Цель внедрения такого инструмента, как аграрные расписки в целом, преимущественно направлена для кредитования малых и средних сельхозпроизводителей.

Хотел бы отметить, что несмотря на то, что в Украине самостоятельно действуют такие институты права как гражданское, хозяйственное, финансовое, то есть мы имеем достаточно действующего законодательства в сфере обеспечения исполнения обязательств, есть законодательство о залоге, тем не менее все эти нормы, действующие в Украине, на сегодня не обеспечивают в полной мере права кредитора в отношении займа. И все это, в конечном счете, отражается на стоимости финансовых ресурсов для сельхозпроизводителя.

Для решения этой проблемы был проанализирован опыт Республики Бразилия, действующие, так называемые сепиары, то есть финансовый

инструмент получения сельскохозяйственными товаропроизводителями дополнительных кредитов под залог будущего урожая. Значительная степень этой бразильской модели легла в основу того закона, который вчера был принят Верховным Советом во втором чтении. Также хочу подчеркнуть, что механизм кредитования под залог будущего урожая является инструментом не только для товарных сельхозпроизводителей, а в том числе для перерабатывающих предприятий, для производителей средств и для поставщиков средств производства.

По результатам поездки, о котором сегодня упоминали предыдущие докладчики, в Бразилию, отдельное спасибо хочу сказать представителям бразильской стороны, поскольку мы имели возможность обсудить этот инструмент на самом высоком уровне с представителями как судебной, так и исполнительной властей. Также мы имели возможность общения непосредственно с разработчиками и идеологами внедрения этого инструмента в Бразилии.

По результатам поездки была сформирована рабочая группа, в которую вошли представители органов исполнительной власти, финансовых организаций, общественных организаций, представители аграрного бизнеса. И при непосредственном участии народных депутатов Терещука Сергея Николаевича и Калетника Григория Николаевича, был предложен проект Закона об аграрных расписках, который как я уже говорил, вчера был принят Верховным Советом.

Поскольку в числе докладчиков, которые будут делать презентацию, после меня, будут юристы, то они более детально расскажут уже о формах использования этого и инструмента. Я остановлюсь тезисно на основных его целях и задачах, которые преследовали при его разработке.

Основной целью законопроекта является урегулирование правоотношений связанных с оформлением, выдачей, обращением погашение аграрных расписок. Второстепенными целями является достижение и создание механизма переноса рисков в рыночных изменениях цены сельскохозяйственной продукции с товаропроизводителей на покупателей этой продукции.

Этим законопроектом предусматриваются возможности использования в своей деятельности товаропроизводителями аграрных расписок, как товарораспределительного документа, который фиксирует безусловные, обеспеченные залогом будущего урожая обязательства, осуще-

ствит должником поставку сельскохозяйственной продукции или уплатить денежные средства на определенных условиях.

Виктор Евгеньевич, я думаю, что юристы более детально остановятся на механизмах по обращению к взысканиям, по работе с исполнительной службой.

От себя в завершение хотел бы еще добавить, что данный законопроект и его важность подчеркивается тем, что он является одним из пунктов, а именно 188-1 Национального плана действий на 2012 год по внедрению программы экономических реформ на 2010-2014 годы, утвержденные указом Президента. Спасибо.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Слово надається пану Ключі. Він розкаже про деякі компоненти системи, які дуже важливі і які викликали багато питань у різних експертів, оскільки система незвична, а саме ці компоненти суттєво знижують ризики всіх користувачів системи фінансування під заставу майбутнього врожаю.

КЛЮЦА С.О. Не буде новиною для всіх, що зараз в сучасних умовах все виробництво ґрунтується на залученні кредитних засобів.

Якщо в особи відсутнє будь-яке забезпечення, шанси, що вона отримає кредит, мінімальні. Обсяг кредитів, які особа може отримати, прямо залежить від тих ресурсів, якими вона може дати забезпечення. Таким забезпеченням може бути нерухомість, зерно, рухоме майно. Однак, сільське господарство не виключення. Сільське господарство обмежене можливістю залучення додаткових ресурсів. Сільськогосподарська нерухомість має обмежену ліквідність. Зерно залишається лише одним єдиним джерелом отримання кредитів. Однак, із таким джерелом надходження забезпечень існують проблеми. У зв'язку з особливістю природи зерна як товару, воно вимагає особливих вимог для зберігання для того, щоб воно зберегло свої споживчі якості. Від Радянського Союзу нам залишилися мережа великих елеваторів, які по суті є монополістами в своєму регіоні. Відповідно, агровиробник, передаючи зерно на зберігання такому елеватору в обмін на складський документ, отримує зобов'язання складу повернути зерно, що забезпечене лише виключно чесним словом такого складу.

Відповідно, такому слову не довіряють. І додаткових інвестицій під заставу таких документів аграрій не отримає. Існуючі інвести-

ції під заставу таких документів можливі лише між суб'єктами, які тісно пов'язані з зерновими складами, або беруть на себе ризик, можливого невиконання зерновим складом зобов'язань, відповідно збільшуючи вартість кредиту.

Можливим варіантом розв'язання цих проблем було б страхування відповідальності зернових складів.

На жаль, в Україні це страхування не діє. У зв'язку з низькою репутацією зернових складів страхові компанії відмовляються приймати на страхування такі ризики, а якщо й беруть на страхування, то встановлюють дуже високу ціну такого страхування – 10 відсотків і вище.

Розв'язати цю проблему могла б також система взаємного страхування зернових складів на ринку. На жаль, за весь час діяльності зернових складів жодної спроби створити таку систему вони не зробили.

Цьому є об'єктивні причини: висока ціна створення фонду страхової компанії та оподаткування внесків до такого фонду, які прирівнюються до доходу страхової компанії. За таких обставин, єдиним виходом із ситуації є створення відповідного фонду державою. Гарантійний фонд, який створюється державою, збирає внески із зернових складів і у випадку неспроможності зернового складу повернути зерно, відшкодовує власникам складських документів 90 відсотків вартості їх зерна.

Гарантійний фонд може краще управляти своїми правами, вимогами до зернових складів, які не виконали зобов'язання, ніж це можуть робити звичайні кредитори. Фонд, виплативши зобов'язання власникам складських документів, набуває право регресу. За умови, коли основним ліквідним ресурсом зернового складу є саме зерносховище, лише інші учасники ринку зберігання зерна здатні ефективно здійснити розпорядження цим ресурсом для того, щоб отримати кошти у гарантійний фонд.

Оскільки, якщо вони зроблять це неефективно, різницю будуть погашати самостійно шляхом здійснення додаткових внесків до гарантійного фонду.

Гарантійний фонд наповнюється з різних джерел. На початку його створення гарантійний фонд формується за рахунок внеску, кредиту, який дається державою. Зернові склади платять вступний внесок за приєднання до системи гарантування, а також щорічні регулярні внески залежно від кількості зерна, прийнятого на збері-

гання. Після цього починається система отримання додаткових доходів до гарантійного фонду.

Гарантійний фонд розміщує накопичені ресурси шляхом відкриття депозитів у банках, придбання державних цінних паперів і у випадку здійснення відшкодування власник складських документів отримує кошти регресу від своїх недобросовісних учасників.

Також незначним джерелом надходжень може бути пеня, яку сплачують зернові склади, які несвоєчасно або не в повному обсязі вносять свої регулярні збори до гарантійного фонду.

Якщо гарантійному фонду недостатньо коштів для виконання поточних зобов'язань або його резерви стають надзвичайно низькими, фонд приймає рішення про збір з учасників спеціального збору. Не варто думати, що Гарантійний фонд – це «чорна діра», куди всі гроші попадають і зникають. Законом передбачено, що варто гарантійному фонду накопити ресурсів понад 10 відсотків від ринкової вартості зерна, яке було розміщено на зберіганні в попередньому році, збір поточних зборів припиняється.

Система управління гарантійним фондом, яка передбачена в поточному законопроекті, який пройшов перше читання, дійсно створює ризики неефективного використання коштів Гарантійного фонду. За поточних умов, управління Гарантійним фондом здійснює адміністративна рада фонду, яка призначає дирекцію фонду і директора, і веде поточну діяльність. Але пан Терещук вніс пропозицію внести зміни до цього закону та ввести додатковий орган управління – загальні збори фонду, де представлені виключно зернові склади, що є постійними учасниками гарантійного фонду.

Цей орган здійснює контроль за напрямками розміщення резервів та ефективності використання коштів адміністрацією фонду.

Очікувані результати від застосування цієї системи:

Зменшення ризиків власників зерна, які передали зерно на зберігання, на елеватор.

Зростання ліквідності складських документів.

Зменшення ризиків втрат кредиторів та спрощення оцінки мінімальної ліквідності складських документів.

Зменшення затрат кредиторів на оцінку ризиків.

Відповідне зменшення плати за користування кредитами та збільшення обсягів кредитування.

Можливість здійснення рефінансування банків на більш вигідних умовах.

Надання доступу до кредитних ресурсів дрібних та середніх товаровиробників.

Ну і, звісно, цінова стабілізація ринку.

Звичайно, в перший рік створення цієї системи вартість зерна, що зберігається на нових складах, зросте. Але враховуючи, що вартість кредитів з відсотковою ставкою вкладається в собівартість зерна, з наступного маркетингового року ці витрати будуть компенсовані.

Дякуємо за увагу. Якщо є запитання, готовий відповісти.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Добре. Дякуємо. Є питання? Прошу, пан Клименко.

КЛИМЕНКО В.Г. У мене не питання, а декілька слів.

У нас есть элеватор, допустим, объемом 100 тысяч, мы поставляем на него кукурузу стоимостью 300 долларов за тонну. Таким образом, на этом элеваторе собственник зерна сформировал товар на сумму 30 миллионов долларов. Я это говорю к тому, что элеватор - это тот же банк, куда мы кладем свои денежные средства. Поэтому относится к системе элеваторов, которые хранят зерно на Украине так, как мы относились на протяжении последних 20 лет после советской системы, ее краха, стало просто невозможным. При Советском Союзе каждый элеватор охранялся людьми с винтовками, красился в цвета военной части и если исчезало 100 килограмм зерна, директора элеватора садили в тюрьму.

С момента создания складских документов на зерно у нас особенно «отличились» именно государственные элеваторы, я просто хочу напомнить, тем, кто не знает, когда ДАК «Хліб України» выпустила липовые складские свидетельства.

На сегодняшний момент государственные элеваторы, которые по большому счету украли зерно у трейдеров, должны нам десятки миллионов долларов за украденное зерно. И ничего с ними сделать невозможно, поскольку они еще защищены, их нельзя, в соответствии с законом обанкротить, они банкротству не подлежат.

Поэтому мы, в лице Зерновой ассоциации, приветствуем создание такого механизма. Мы его можем дорабатывать, улучшать, но порядок на этом рынке нужно наводить.

Спасибо.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

ДЕВИД ТЕЛЮ. Я хочу надати короткий коментар. Та ситуація, яка склалася зараз в Україні дуже подібна до тієї, яка була в Бразилії 25 років тому. В той час ми шукали такого гравця на ринку, який може забезпечити найкраще зберігання такої продукції, як соєві боби.

Після того, як були розроблені інструменти захисту врожаю, після того, коли ми провели переговори з трейдерами та з іншими учасниками ринку, ми їх запевнили в тому, що вони можуть інвестувати в елеватори та розпоряджатися саме тим, коли і кому вони зможуть продавати кінцеву продукцію на експорт.

І саме тоді ми змогли запевнити всіх учасників ринку таких як постачальники, дистрибутори в тому, що будуть певні фіксовані ціни. А якщо розпочати цей процес сьогодні, я не знаю скільки часу це займе, але прийде час, коли ми будемо в змозі цей процес успішно завершити.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую вам. Як ви бачили, система, яка в Україні почала впроваджуватися за рахунок Закону, який вчора було прийнято, насправді, логічно пов'язана із системою, яка створена в Україні, і вона працює в Україні з 2002 року, це система кредитування під заставу вже зібраного врожаю, тобто зерна, що знаходиться на зберіганні в елеваторах.

Незважаючи на те, що є багато нарікань на цю систему, можу сказати, що саме українська модель, вона впроваджена у Молдові, в Шрі-Ланці і ми маємо наміри її впроваджувати і далі у світі.

Я дуже вдячний народним депутатам пану Терещуку і Калетнику за їх сміливість стати авторами відповідних двох законів, один з яких вчора було прийнято, а наступний, ми сподіваємося, буде прийнятий найближчим часом. Якщо подивитися на ці дві системи, які ми зараз пропонуємо, то побачимо, якщо ми маємо систему кредитування під заставу майбутнього врожаю, то потім вона автоматично перетікає в систему кредитування під заставу врожаю, що вже зібраний.

Але головним, одним з ключових і найбільш важливих компонентів цих обох систем є підсистема гарантування обов'язку поставити товар під або складський документ, або під аграрну розписку.

Я хочу надати слово пану Рабенку. Він зупи-

ниться на основних моментах системи гарантування зобов'язань. І будемо підходити до частини: питання – відповіді.

РАБЕНКО С.Л. Добрий день! Меня зову Сергей Рабенко. Я являюсь членом межведомственной рабочей группы, которая была создана при МинАПК. Принимал непосредственное участие в разработке данного закона и в его дальнейшем сопровождении. Я хочу остановиться еще на динамике, которая была на протяжении принятия этого закона, то есть, что было между первым и вторым чтением.

Что я хочу сказать в целом позитивного про закон. Закон был принят вчера – 6 ноября 2012 года. И, к сожалению, на сегодняшний день отсутствует возможность ознакомиться с окончательной редакцией текста. Вот, опять же возвращаясь к позитиву. Позитив заключается в том, что законопроект направлен на урегулирование не кредитных отношений между кредиторами и сельскохозяйственными товаропроизводителями, а именно на защиту прав кредиторов и сельскохозяйственных товаропроизводителей.

После первого чтения, то есть в ходе первого чтения, были следующие существенные изменения. Негативным является исключение ответственности, а была предложена уголовная ответственность. Но, к сожалению, убрали уголовную ответственность, ничего вместо этого не предложили. А, как мы знаем, если право не защищено, оно становится декларативным и может рассчитывать только на добровольное уважение, не более.

Позитивным моментом является исключение возможности выдачи аграрных расписок, залогом по которым выступают животные. Это объясняется тем, что проведение таких трансакций достаточно сложно с точки определения залога, его учета.

Начну с реестра аграрных расписок. Законопроектом предусматривается создание единой пропорциональной системы, которая будет по сути одной на всю страну. Эта система будет иметь открытый доступ, и она будет содержать данные про обязательства, обязательные реквизиты всех выданных и погашенных аграрных расписок. Законопроектом предусмотрен перечень обязательных условий, которые должны быть в ней указаны. Также этот реестр будет содержать информацию о всех операциях, которые будут осуществляться с аграрными расписками. То есть

создание такого реестра внесет прозрачность в отношения с аграрными расписками.

Вопрос страхования, как говорилось, достаточно болезненный вопрос. До недавнего времени еще не было всех нужных данных от страховых компаний. За последним 2-3 года ситуация с этим существенно улучшилась. Что предусматривает закон? Опять же, закон диспозитивен в данном вопросе и он оставляет свободу выбора в том, кто будет платить за страхование. Формулировка закона говорит еще о том, что кредитор и должник могут совместно договориться о совместном осуществлении затрат на страхование. Почему это важно? Это важно потому, что либо кредитор, либо должник по договоренности смогут использовать данное положение для оптимизации своей налоговой позиции.

Теперь о системе взыскания по аграрным распискам. На данной стадии указана основная идея и, наверное, это одна из тех самых важных вещей, которые предусмотрены законом. Суть их сводится к тому, что исполнение по аграрной расписке осуществляется во вне судебном порядке, что существенно сокращает срок взыскания. Такое взыскание осуществляется на основании исполнительной надписи нотариуса. Помимо этого, позитивными моментами, которые все помнят и которые, надеюсь, сохранились в законопроекте, является наличие права мониторинга, право на дорасщивание урожая, если урожай выращивается. Также это формулы перерасчета поставки продукции, если продукция выросла другого класса, другого качества. Также, если отчуждается земельный участок, на котором растет продукция – залог по аграрной расписке, кредитор сохраняет права на продукцию.

Еще что хочется сказать в отношении исполнения – это то, то аграрная расписка может быть исполнена по договоренности сторон путем передачи от должника кредитору складских свидетельств. Таким образом, данный законопроект связывает всю систему, и как уже говорил господин Андриевский, расширяет возможности для кредитования.

И что дальше после законопроекта, какие дальнейшие действия? Понятно, что законопроект не находится в вакууме, необходимо обязательное принятие подзаконных нормативных актов на его выполнение. С учетом того, что необходимо интегрировать аграрные расписки, полноценно интегрировать в законодательство Украины, необходимо решение следующих во-

просов - это введение ответственности для обеспечения прав, внесение необходимых изменений в процедуры банкротства и в процедуры исполнительного производства, а также урегулирование вопросов налогообложения. Тут могут быть еще дополнительные предложения, поскольку инструмент очень многогранен. Но на что я хочу обратить ваше внимание с практической точки зрения, что практику применения любого закона создают, по сути, субъекты, которые регулируются им. То есть - это по сути участники аграрного рынка: банки, зернотрейдеры, страховые компании. То есть, по сути, все мы. Поэтому хочется предложить создавать позитивную практику с самого начала. Большое спасибо.

Если есть какие-то вопросы?

КЛИМЕНКО В.Г. Можно вопрос?

РАБЕНКО С.Л. Да.

КЛИМЕНКО В.Г. Правильно ли я понял, что в настоящий момент никакой ответственности за невыполнение этого закона не предусмотрено?

РАБЕНКО С.Л. Нет, не правильно. Поскольку существуют общие институты гражданского и хозяйственного права, существует Уголовный кодекс Украины, Кодекс Украины об административных правонарушениях.

КЛИМЕНКО В.Г. Но вы же сказали, что убрали уголовную ответственность.

РАБЕНКО С.Л. Ответственность бывает общей и бывает специальной за какой-то конкретный вид правонарушения. Это мы возвращаемся к вопросу практики, о которой я говорил. Речь о том, как суды будут рассматривать правонарушения по данным вопросам. То есть, как следователи будут расследовать эти дела и к какому составу преступлений они будут это подводить, если мы уже говорим о совсем жестком варианте. Спасибо.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Спасибо.

ПОЛІЩУК Г. В. Галина Поліщук, ПАТ «Креді Агріколь Банк», корпоративний менеджер.

Два питання, перш за все. Чи правильно я зрозуміла, чи є обов'язковим страхування щодо цього інструменту?

З ПРИСУТНІХ. Страхування не є обов'язковим, що стосується проекту цього закону.

ПОЛІЩУК Г.В. Товаровиробник має продавати свою продукцію лише представнику міжнародного трейдера, лише в Україні, за гривню. Чи ця аграрна розписка може також бути деномінована в іноземній валюті?

З ПРИСУТНІХ. По-перше, ми запропонували ці розписки, щоб вони були деноміновані у гривнях та щоб вони працювали лише на місцевому ринку. І якщо б ми домінували ці розписки в іноземній валюті, то в нас була б дуже велика кількість проблем щодо оподаткування, щодо питань валютного контролю. З цими всіма питаннями стикаються експортери кожного року. Для початку ми розробили цей інструмент в місцевій валюті, але через п'ять чи десять років ми можемо розглянути це питання і розробити такі інструменти для експорту.

Ще один коментар, як відповідь на ваше запитання. Цей закон не є остаточним кроком щодо розвитку цього процесу. Для того, щоб втілити це законодавство в реальне життя, нам необхідно удосконалювати процес.

З ПРИСУТНІХ. Нам потрібно розробити вторинне законодавство, це постанова Кабінету Міністрів, це накази міністерств і відомств, і так далі.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Всі питання, які тут мають місце будуть враховані протягом розробки законодавства.

Ми вас запрошуємо до нашої робочої групи.

КЛИМЕНКО В.Г. В Бразилії використовують чикагську ціну. А яку ціну будемо використовувати ми?

РАБЕНКО С.Л. Ціна буде договірною по согласованию сторон с возможностью указания формул перерасчетов, в случае отклонения. Это даст свободу сторонам.

По сути, мы можем использовать чикагскую ціну, то есть привязку к ней. Но это опять же - на усмотрение сторон.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Слово надається Сергію Миколайовичу Терещуку.

ТЕРЕЩУК С.М. Шановні друзі! Шановні

колеги! Сьогоднішня наша конференція, мабуть, черговий крок в створенні дієвої, реальної системи кредитування аграрного бізнесу.

І закон, який ми сьогодні обговорювали, він ще не став в повній мірі законом, тому що потрібно, щоб цей закон підписав Президент. Я сподіваюсь, що так і буде. Але в будь-якому випадку, чи буде він підписаний відразу Президентом, чи будуть якісь зміни та зауваження, а вони можуть бути, тому що закон доволі революційний, він буде потребувати ще удосконалення.

В законі багато ще є питань, на які немає відповідей, або точніше, закон не дав відповіді на багато питань, які сьогодні є. Тому потрібно буде доопрацьовувати закон, потрібно прийняти до цього закону ще ряд законів. Наприклад, якщо закон про гарантійний фонд не буде прийнятий, Закон про аграрні розписки залишиться просто декларацією.

Потрібно ще і інші закони, потрібні підзаконні акти, тому це лише перша цеглина на шляху створення такого дієвого механізму фінансування аграрного бізнесу. Загалом в сільському господарстві, в аграрному бізнесі сьогодні є три проблеми: перша проблема – це ціна. Друга – це ринки збуту продукції. І третя найважливіша проблема – це кредитування, це джерело фінансування всього аграрного виробництва. І я, можливо, сьогодні дещо з паном Кузьменком і не погоджусь. Міністерство аграрної політики в плані кредитування нічим не допомагає. Скажіть, тут є причетні до сільського господарства, хто отримав компенсації за кредити? Ніхто.

І це проблема не Міністерства аграрної політики, міністерство робить усе, щоб в бюджеті були кошти.

Я причетний до формування уже дев'яти бюджетів і кожний рік бюджети скорочуються й скорочуються.

Тому давайте себе не будемо тішити тим, що Міністерство аграрної політики або Кабінет Міністрів нам допоможуть вирішити всі наші проблеми. «Спасіння утопаючих – це діло рук самих утопаючих».

Ви знаєте, мені дуже сподобалось, коли ми були в Бразилії і один із авторів-ідеологів Закону про аграрні розписки сказав таку фразу нам: «Найбільше наше досягнення – це те, що ми не втручаємося в процес виробництва і збуту продукції». Це представник Міністерства аграрної політики. Але разом з тим, ми зробили дієвий механізм залучення інвестицій в аграрний сектор.

Механізм, де працюють суди, де працюють інші державні інституції. Я був здивований, наскільки судді, ну, щось на кшталт Верховного Суду, глибоко обізнані в проблемах аграрних розписок. Я і мої колеги, хто там був, були вражені, наскільки держава взяла під захист супровід просування на ринку цих аграрних розписок. Без державної підтримки ми тут нічого не зробимо. Тому добре було б, щоб стосунки, які сьогодні утворилися між Міністерством аграрної політики, Міністерством юстиції, парламентом, трейдерами, виробниками продукції, щоб вони збереглися. Але в цьому колі потрібно доопрацьовувати наше законодавство, не тільки цей закон, щоб створити справді дієвий механізм.

А з боку держави, з боку парламенту було б дуже добре, щоб так як і цей закон був прийнятий закон про Гарантійний фонд. Я знайшов повну підтримку колег з різних політичних фракцій. Тут політики не було. Політика була тільки одна – як допомогти аграріям. Ми плідно працювали з Міністерством аграрної політики, у нас протиріч з цього приводу не було. Ми знаходили підтримку в Міністерстві юстиції, хоча було неповне порозуміння, тому що багато виникає різних питань. Але ми разом дуже плідно працювали. Ми співпрацювали з Національним банком, хоча протиріч було дуже багато. Банкіри – це перші, хто критикують цей закон. Але принаймні у нас розпочався хороший нормальний діалог.

Тому, шановні колеги, я б не тішився тим, що ми зробили такий величезний крок. Це невеликий крок, але дуже добре, що ми спільно його зробили. Я сподіваюсь, після підпису Президентом цього закону, у нас буде нагода разом доопрацьовувати всі механізми, які дадуть можливість зробити так, щоб цей закон справді був корисним і для виробника, і для трейдера.

Тому я прошу вас, закликаю, давайте ми і далі будемо продовжувати робити все, щоб наше сільське господарство справді змогло у повній мірі використати той потенціал, який дарувала природа, який дав Господь Бог. Все решта залежить в значній мірі від нас. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дозвольте від Вашого імені, Сергію Миколайовичу, подякувати співробітникам секретаріату профільного комітету, які разом з нами важко працювали, а також допомогли нам організувати і провести цю конференцію. Тут присутній пан Старинець, який очолює секретаріат, і через нього ми хотіли б подякувати

і народним депутатам, і співробітникам секретаріату за плідну, відверту, високопрофесійну роботу.

Наша конференція закінчується. Я прошу всіх подумати, можливо, ви б хотіли запропонувати провести ще декілька більш технічних семінарів. Порадити нам, які питання вас будуть цікавити, щоб ми зробили такі семінари.

І останнє, матеріали конференції будуть надруковані у спеціальному випуску журналу, в який ми пропонуємо надавати ваші статті в тому

числі. І це буде підсумок нашої плідної сьогоднішньої праці.

Дякую всім за увагу.

ТЕРЕЩУК С.М. Щиро Вам дякуємо, Вікторе Євгеновичу! І сподіваємося, що ми продовжимо цю співпрацю з Інститутом розвитку аграрних ринків і з усіма присутніми. Дякую всім. На все добре.

РІШЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Перспективи впровадження в Україні системи кредитування сільськогосподарських товаровиробників під заставу майбутнього врожаю та заставу врожаю, що знаходиться на зберіганні. Міжнародний досвід

м. Київ

7 листопада 2012 р.

7 листопада 2012 р. в м. Києві під патронатом Комітету з питань аграрної політики та земельних відносин Верховної Ради України, Міністерства аграрної політики та продовольства України за підтримки Агентства США з міжнародного розвитку, компаній БАСФ, Сингента, Сантрейд (Бунге) відбулася Міжнародна конференція «Перспективи впровадження в Україні системи кредитування сільськогосподарських товаровиробників під заставу майбутнього врожаю та заставу врожаю, що знаходиться на зберіганні. Міжнародний досвід».

На Конференції були обговорені питання щодо впровадження ефективних механізмів кредитування виробників аграрної продукції, зокрема аграрних розписок, використання складських документів на зерно, організації гарантійного фонду використання зобов'язань за складськими документами на зерно.

В роботі Конференції прийняли участь народні депутати України, представники Адміністрації Президента України, Міністерства аграрної політики та продовольства України, Європейський банк реконструкції і розвитку, представники компаній Сингента, БАСФ, Сантрейд (Бунге), Міжнародної фінансової корпорації, Інституту розвитку аграрних ринків, професійних громадських об'єднань, науковці та експерти аграрного ринку.

Учасники конференції одностайно вирішили:

1. Підтримати проекти Законів України «Про аграрні розписки» та «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» (щодо Гарантійного фонду виконання зобов'язань за складськими документами на зерно).

2. Звернутися до Голови Верховної Ради України В.М. Литвина з проханням щодо сприяння прискоренню розгляду проектів Законів України «Про аграрні розписки» та «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» (щодо Гарантійного фонду виконання зобов'язань за складськими документами на зерно) та їх остаточному прийняттю Верховною Радою України.

3. Рекомендувати заінтересованим відомствам та організаціям створити при Міністерстві аграрної політики та продовольства України постійно діючу робочу групу для розроблення пакету проектів нормативно-правових актів з метою впровадження в Україні аграрних розписок та ефективного функціонування Гарантійного фонду виконання зобов'язань за складськими документами на зерно.

ДЛЯ НОТАТОК

Комітет Верховної Ради України
з питань аграрної політики та
земельних відносин



Міністерство аграрної політики та
продовольства України



ФІНАНСОВІ СИСТЕМИ ТА ДІАЛОГ В АГРАРНІЙ ПОЛІТИЦІ

7 листопада 2012 року в рамках проекту АМР США «Фінансові системи та діалог в аграрній політиці», під патронатом Комітету з питань аграрної політики та земельних відносин Верховної Ради України, Міністерства аграрної політики, продовольства України за підтримки Агентства США з міжнародного розвитку, компаній БАСФ, Сингента, Сантрейд (Бунге) Інститут розвитку аграрних ринків провів Міжнародну конференцію «Перспективи впровадження в Україні системи кредитування сільськогосподарських товаровиробників під заставу майбутнього врожаю та заставу врожаю, що знаходиться на зберіганні. Міжнародний досвід».

Матеріали конференції оприлюднені на сайті Інституту розвитку аграрних ринків (www.amdi.org.ua)





**ІНСТИТУТ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ РИНКІВ
AGRARIAN MARKETS DEVELOPMENT INSTITUTE**

**вул. Михайлівська 24Б, офіс 81-83
Україна, Київ, 01001
тел.: (+380 44) 490-7078, 492-2837
факс: (+380 44) 278-1287
office@amdi.org.ua
www.amdi.org.ua**

