

Международный фонд сельскохозяйственного развития (МФСР)

КОНТРАКТАЦИЯ СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ И УЧАСТИЕ В ЕЕ ПРОИЗВОДСТВЕ МЕЛКИХ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ: УРОКИ, ИЗВЛЕЧЕННЫЕ ИЗ ОПЫТА РАБОТЫ

В сельских районах развивающихся стран проживают три четверти беднейших слоев населения мира. Между тем порядка 500 млн. семейных ферм обеспечивают условия для жизни и средства существования для 2–2,5 млрд. людей в мире, и на их долю приходится примерно 4/5 объема снабжения продовольствием развивающихся стран. Из-за постоянно растущего спроса на сельхозпродукцию в настоящее время больше внимания стало уделяться вопросам вертикальной интеграции связей между производителями, оптовыми и розничными торговыми организациями. Одновременно с этим в целях увеличения объемов сельхозпроизводства и показателей производительности труда в этой области, а также усиления продовольственной безопасности для сельхозпроизводителей и в целом малообеспеченных жителей села важнейшее значение приобретает налаживание тесных связей с рынками этой продукции.



Одной из важных концепций в этой области является контрактация сельхозпродукции (КСП), которая дает возможность увязывать рыночные потребности с производственными мощностями, диверсифицировать и увеличивать объемы предложения этой продукции на местных и мировых рынках, повышать общую эффективность выпуска продукции с добавленной стоимостью. Налаживанием отношений КСП между мелкими сельхозпроизводителями и частным сектором занимается Международный фонд сельскохозяйственного развития (МФСР), специализированное учреждение Организации Объединенных Наций, в ходе проведения своей политики, реализации стратегий и осуществления операционной деятельности на местах. Будучи международной финансовой организацией, МФСР ставит своей целью борьбу с нищетой на селе и осуществляет капиталовложения в мелкотоварное сельхозпроизводство путем предоставления развивающимся странам кредитов и грантов на льготных условиях на цели финансирования инновационных программ и проектов развития сельского хозяйства и села. На конец 2013 года МФСР оказал поддержку в реализации 241 такого проекта на общую сумму инвестиционного финансирования в размере 5,4 млрд. долл. США, охватив этими проектами, согласно расчетам, 430 млн. сельских жителей в мире ¹.

Более чем в половину реализуемых сегодня программ МФСР включен компонент развития производства продукции с добавленной стоимостью. Стремясь вовлечь адресные группы мелких

сельхозпроизводителей, занимающихся земледелием, животноводством или рыбным промыслом на селе, в орбиту таких систем производства продукции с добавленной стоимостью, МФСР финансирует проекты и программы, позволяющие расширить каналы доступа мелких сельхозпроизводителей к надежно функционирующим рынкам, чтобы таким образом обеспечить рост их доходов.

Добавленная стоимость в производстве сельскохозяйственной и продовольственной продукции создается главным образом силами частного сектора независимо от его размеров, будь то малый, средний или крупный частный сектор местного, регионального или международного профиля деятельности. Вместе с системами производства продукции с добавленной стоимостью в сельском хозяйстве МФСР рассматривает государственно-частные партнерства товаропроизводителей как мощный инструмент привлечения частного капитала в сектор мелкого сельхозпроизводства и в те сегменты рынка, которые в противном случае могут считаться частными компаниями нерентабельными без поддержки со стороны государства и/или привлечения в них донорских средств на льготных условиях. МФСР взял курс на активизацию своей деятельности в вопросах пропаганды договорных отношений, оказывая помощь мелким сельхозпроизводителям в использовании возможностей, имеющихся в производстве сельхозпродукции с добавленной стоимостью, при снижении уровней возникающих здесь рисков².

«МФСР взял курс на активизацию своей деятельности в вопросах пропаганды договорных отношений, оказывая помощь мелким сельхозпроизводителям в использовании возможностей, имеющихся в производстве сельхозпродукции с добавленной стоимостью, при снижении уровней возникающих здесь рисков».

АВТОРЫ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОНД
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО
РАЗВИТИЯ (МФСР)
СОТРУДНИКИ ОТДЕЛА
БЛИЖНЕГО ВОСТОКА,
СЕВЕРНОЙ АФРИКИ И ЕВРОПЫ

В настоящей статье рассматриваются пути налаживания в области КСП договорных отношений, сулящих выгоду как товаропроизводителям, так и контрактантам (заготовительным организациям). Отталкиваясь от деятельности МФСР в реализации программ развития сельского хозяйства и села на Ближнем Востоке, в Северной Африке и Европе, авторы данной статьи рассматривают процессы реализации проектов налаживания в сельском хозяйстве Египта и Молдовы систем выпуска продукции с добавленной стоимостью. В оба эти проекта включены уникальные компоненты КСП, и они служат примерами из опыта деятельности, позволяющими политическим деятелям, инвесторам и органам планирования развития сельского хозяйства и села извлекать из них принципиально важные уроки.

СОЗДАНИЕ УСЛОВИЙ: КОНТРАКТАЦИЯ СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ И МЕЛКИЕ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛИ

Мелкотоварные фермерские хозяйства в развивающихся странах ограничены в своих возможностях повышать производительность своего труда и переходить от натурального хозяйства на рыночно ориентированное сельхозпроизводство. Для многих из них большими препятствиями на этом пути являются ограниченность доступа к ресурсам повышения производительности труда, технологиям,

информации и кредитным средствам, равно как и факторы неопределенности с правами землепользования, что сужает их возможности для вложения средств в обрабатываемую ими землю. Эти препятствия в свою очередь затрудняют мелким сельхозпроизводителям процесс производства сельхозпродукции в количестве и с качеством, которых требует рынок. Именно здесь и могут сыграть свою роль модели контрактации сельхозпродукции³.

Будучи средством повышения конкурентоспособности и рентабельности на рынке, а также устранения последствий сбоев в работе рыночных механизмов, контрактация сельхозпродукции позволяет привлекать мелких сельхозпроизводителей к участию в современном сельхозпроизводстве с созданием добавленной стоимости путем предоставления работающим на договорных началах фермерским хозяйствам услуг в областях кредитования, страхования и информирования. Контрактация сельхозпродукции предусматривает заключение договоров между ее продавцами (сельхозпроизводителями/ фермерскими хозяйствами) и покупателями сельскохозяйственной товарной продукции (перерабатывающими предприятиями/торговыми организациями). В заключаемом договоре контрактации сельхозпродукции прописываются обязанности обеих сторон: производитель обязан



поставить сельхозпродукцию в оговоренных объемах и высокого качества, а ее закупщик приобрести этот товар. В дополнение к этому закупщики оказывают и другие услуги: предоставляют производственные ресурсы (семенной материал, рассаду, удобрения и т.д.), кредитные средства или иные нефинансовые услуги (по учебной подготовке и логистике). Формы и содержание договоров контрактации, способы ведения переговоров по ним и их заключения характеризуются большими различиями. Например, они могут носить официальный или неофициальный характер (заключаться в письменной или устной форме), заключаться или иные фермерами или группами фермеров (то есть с фермерскими объединениями). Прописанные в договорах контрактации обязанности могут быть сформулированы либо довольно расплывчато, либо с конкретной детализацией и рассчитаны на длительные сроки действия, либо только на один сезон⁴.

При правильной организации договорных отношений в области КСП они могут принести пользу как мелким сельхозпроизводителям, так и предприятиям АПК. Производителям сельхозпродукции применение моделей КСП сулит увеличение и стабилизацию поступающих доходов благодаря повышению показателей выхода продукции и расширению каналов доступа к производственным ресурсам (в натуральной форме или с помощью кредитных средств закупщика). В дополнение к этому в тех случаях, когда банки согласны принимать срочные (форвардные) договоры в качестве обеспечения, доступ к привлечению кредитных средств на цели дальнейших капиталовложений облегчается, а кредитные риски уменьшаются.

Кроме того, надлежащим образом налаженные договорные отношения в области КСП могут стать подспорьем в обеспечении надежного и стабильного доступа к рынкам. Минимизации рыночных и производственных рисков способствуют такие факторы, как долгосрочное планирование сельхозпроизводства, расширение каналов доступа к производственным ресурсам, оказание консультационных услуг и применение новых технологий, а более масштабная диверсификация сельхозпроизводства позволяет усилить продовольственную безопасность⁵.

Что касается поставщиков, то они получают прибыль с гарантированных объемов поставки и качества продукции, что сводит к минимуму риски поставок, связанные с совершением сделок на неорганизованных или традиционных рынках, снижает степень репутационного риска и улучшает показатели сбыта⁶. Кроме того, поставщики имеют

возможность расширить масштабы своей производственно-хозяйственной деятельности без крупных капиталовложений, поскольку их операционные и кадровые издержки сокращаются благодаря заключению субдоговоров. Таким образом, уменьшение транзакционных издержек происходит благодаря регулярной и стабильной поставке сельхозпродукции, а инвестиционные риски минимизируются благодаря более эффективной эксплуатации имеющихся производственных мощностей.

Вместе с тем договорные отношения в области КСП могут также порождать риски как для сельхозпроизводителей, так и поставщиков. Во-первых, формирование, реализация и принудительное приведение в исполнение договорных отношений могут оказаться дорогостоящим мероприятием. Например, мелкие сельхозпроизводители могут столкнуться с риском невыполнения закупщиком условий заключенных договоров контрактации (например, касающихся согласованных цен или оказания предусмотренных в них услуг). Во-вторых, в ходе работы с мелкими сельхозпроизводителями у поставщиков могут возникнуть проблемы, такие, как продажа и покупка на стороне (side-selling and side-buying). В-третьих, мелкие сельхозпроизводители иногда не соблюдают требуемые рынком нормы качества своей продукции даже в тех случаях, когда у них имеются для этого производственные ресурсы. Например, погодные условия (экстремальные температуры) часто ведут к значительным потерям урожая, что нарушает производственный процесс. И последнее. Недостатки правоприменения и отсутствие официально принятого кодекса поведения закупщиков и сельхозпроизводителей порождают дополнительные трудности в этой области⁷.

ПРИМЕРЫ ИЗ ОПЫТА РАБОТЫ: МФСР В ЕГИПТЕ И МОЛДОВЕ

Приведенные ниже исследования с анализом практической деятельности являются двумя классическими примерами реализации при финансовой поддержке МФСР проектов развития сельского хозяйства и села. Выбор этих примеров обоснован следующим: i) они были задуманы отделом МФСР по Ближнему Востоку, Северной Африке и Европе и выполнены под его надзором, а этот отдел работает в регионе, аналогичном региону операций ЕБРР; ii) в этих двух проектах/программах имеется как минимум один компонент, конкретно посвященный развитию отношений КСП и уже демонстрирующий полученные результаты. В основу этих двух исследований положены данные отчетов о результатах разработки проектов, их оценки и завершения.

ЕГИПЕТ – ПРОЕКТ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО РАЙОНА ЗАПАДНОЙ НУБАРИИ

С 2003 по 2014 год с помощью проекта развития сельского района Западной Нубарии (ПРЗН)⁸ оказывалась помощь мелким производителям сельхозпродукции и молодым выпускникам образовательных учреждений, работающим на небольших земельных участках (1-2 гектара). Реализация ПРЗН была нацелена на повышение производительности труда и рентабельности земледелия и животноводства, активизацию развития населенных пунктов и оказание помощи малым и средним предприятиям в получении доступа к источникам кредитования, налаживании связей с рынками и увеличению рабочих мест. Пользу от реализации этого проекта получили около 36 180 домохозяйств (или 228 000 жителей) этого района. Стоимость проекта, согласно расчетам, составляет 55 млн. долл. США, из которых примерно 19 млн. долл. США – кредит МФСР, 30 млн. долл. США – Итало-египетская программа долговых свопов и 6 млн. долл. США – взносы правительства Египта.

В рамках реализации маркетингового компонента ПРЗН удалось наладить связи между мелкими фермерскими хозяйствами и крупными бизнес-структурами. При поддержке со стороны исполнителей этого проекта в общей сложности 30 571 мелкий сельхозпроизводитель получил возможность вступить в члены шести маркетинговых объединений (МО). Члены этих МО получили подготовку не только в области маркетинга фруктов, овощей, арахиса и молочной продукции до и после уборки урожая, но и в области разведения лечебных, ароматических и экологически чистых культур (в том числе освоили методы уборки урожая и выполнения послеуборочных работ, а также технологии производства и переработки продовольственной продукции). В дополнение к этому фермеры прошли курсы обучения по созданию предприятий и соблюдению норм контроля качества, что требуется им для получения сертификатов

о применении надлежащих процессов ведения сельского хозяйства. Создание маркетинговых объединений позволило фермерам снизить издержки производства за счет роста его масштабов и открыло перед ними больше возможностей для более успешного ведения переговоров с закупщиками их продукции. Оказав помощь фермерам в повышении их посреднической квалификации в налаживании деловых отношений, МО также добились хороших результатов в заключении договоров с более крупными перерабатывающими предприятиями, экспортерами и поставщиками сельхозпродукции на внутренние и международные рынки. В частности, реализация проекта ПРЗН способствовала росту объемов экспорта нетрадиционных и экологически чистых видов сельхозпродукции в Европу, главным образом благодаря тому, что МО получили возможность заключать договоры поставки с частными организациями, действующими в этой области⁹. Это оказалось оптимальным средством для улучшения состояния фермерских хозяйств, характеризовавшихся низкими отпускными ценами, выращиванием преимущественно традиционных культур и нехваткой эффективно функционирующих механизмов маркетинга.

В результате поддержки, оказанной по линии этого проекта, с 56 частными компаниями было заключено 63 договора контрактации. Крупнейшей из этих компаний стала компания Heinz. Согласно заключенному договору, подписанному в 2012 году и в настоящее время находящемуся в процессе выполнения, компания Heinz ежегодно закупает 6 000 тонн помидоров у порядка 300 фермеров для переработки их в томатный сок, кетчуп и соус. В рамках этого договора Heinz снабжает фермеров адаптированными под местные условия сортами культурных растений и семенным материалом высокого качества. Первые договоры заключались только по двум видам растений, выращиваемых на обрабатываемой для этих целей общей площади 12 гектаров и в 20 теплицах, но к сентябрю 2013 года договоры заключались уже по восьми видам растений, выращиваемых на общей



обрабатываемой площади 5 520 гектаров и в 52 теплицах. Благодаря хорошо налаженным отношениям контрактации сельхозпродукции действующие сегодня системы выращивания культур были диверсифицированы для выращивания более чем 26 полевых культур, фруктов и овощей. Далее. Внедрение более современных производственных и ирригационных технологий, методов искусственного осеменения, улучшенных форм управления и расширение возможностей для сбыта продукции позволило значительно увеличить объемы выхода продукции растениеводства и животноводства (молоко и мясо).

Во взаимодействии со специалистами по финансируемому средствами АМР США проекту Premium специалисты, занятые на проекте ПРЗН, кроме того провели подготовку кадров для сельскохозяйственных кооперативов и МО по вопросам соблюдения сертификационных требований и помогли им зарегистрироваться в международных системах GlobalGAP и Fairtrade's FLO-Cert. Благодаря налаженному таким образом сотрудничеству 1 192 фермерских хозяйства, входящие в состав пяти кооперативов, получили сертификаты GlobalGAP на выращивание семи культур и сертификаты Fairtrade's FLO-Cert на выращивание трех культур. В 2013–2014 годах в рамках системы GlobalGAP с четырьмя кооперативами было подписано четыре договора, а в рамках системы Fairtrade's FLO-Cert – один договор с одним кооперативом.

Эти шесть маркетинговых объединений в настоящее время становятся самодостаточными в финансовом отношении, закупая производственные ресурсы по оптовым ценам и продавая их своим членам с небольшой наценкой для получения прибыли, а также взимая с компаний, с которыми у них подписаны договоры маркетинга, комиссию за оказанные им услуги в размере 1%. Этот регион превратился в известную зону, специализирующуюся на производстве плодовоовощной продукции повышенной стоимости. В настоящее время на рынки купли-продажи свежей сельхозпродукции страны, предприятия пищевой промышленности и экспортные рынки поставляется более 1,4 млн. тонн произведенной в данном регионе плодовоовощной продукции. В дополнение к этому на рынок поступает более 1 млн. тонн полевых культур.

Совсем недавно правительство Египта обратилось к МФСР за помощью в разработке еще одного проекта – проекта устойчивого финансирования сельского хозяйства и обеспечения средств к существованию, который будет реализовываться на некоторых вновь заселенных землях. Правительством страны выделено почти 100 000 федданов земли (42 000 га) в 30 новых населенных пунктах, где расположено примерно 40 000 сельских домохозяйств (с населением 280 000 человек). Предлагаемый проект разработан вслед за успешной реализацией проекта ПРЗН по созданию и укреплению институциональных структур в сельской местности, особенно ассоциаций развития населенных пунктов и сельхозкооперативов, и нацелен на оказание поддержки в вопросах управления гидроресурсами и учреждения МО, связанных с целым рядом систем выпуска продукции с добавленной стоимостью (производство плодовоовощной продукции, ароматических и лекарственных трав).

ИЗВЛЕЧЕННЫЕ УРОКИ: ФАКТОРЫ УСПЕШНОГО УЧАСТИЯ МЕЛКИХ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В ПРИМЕНЕНИИ МОДЕЛЕЙ КОНТРАКТАЦИИ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДСТВА

Действующие в развивающихся странах рынки мелкотоварной сельхозпродукции зачастую характеризуются недостатками и изъянами начиная с низкого уровня доверия и неравенства «весовых категорий» поставщиков и покупателей и заканчивая плохим состоянием автодорожной и рыночной инфраструктуры, высокой волатильностью цен, нестабильностью качества сельхозпродукции и нехваткой надежных прогнозов на урожай или систем распространения рыночной информации. В этих тяжелых условиях налаживание отношений КСП стало мощным средством строительства и укрепления самодостаточных систем, функционирующих к обоюдной выгоде как мелких сельхозпроизводителей, так и других участников рынков.

Как свидетельствует реализация в Египте и Молдове проектов, финансируемых средствами МФСР, успешно налаженные отношения КСП обладают большим потенциалом обеспечения экономического роста и укрепления продовольственной

ДИАГРАММА 1 ФАКТОРЫ УСПЕХА ОТНОШЕНИЙ КОНТРАКТАЦИИ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДСТВА И УЧАСТИЯ В ЭТОМ ПРОЦЕССЕ МЕЛКИХ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ



Источник: МФСР.

МОЛДОВА: ПРОЕКТ ОКАЗАНИЯ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ И РАЗВИТИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

В настоящее время в Молдове МФСР ведет два проекта с целевыми субкомпонентами в области контрактации сельхозпродукции. В рамках их реализации он стремится передать сельхозпроизводителям знания и умения в области предпринимательства, активизировать процессы снабжения их производственными ресурсами, маркетинга, передачи технологий и в конечном итоге роста их доходов.

Проект оказания финансовых услуг в сельской местности и развития агропромышленного комплекса продолжает реализовываться (2011–2016 годы), а общая сумма инвестиций в этот проект составляет примерно 40 млн. долл. США¹⁰. Он нацелен на оказание помощи мелким сельхозпроизводителям в налаживании конкурентоспособных систем производства товарной продукции с добавленной стоимостью путем установления связей с местными и региональными рынками и обеспечения сельхозпроизводителям доступа к сфере финансовых услуг. Кроме того, проектом предусматривается оказание поддержки в вопросах исследования и развития рынков, услуг по развитию бизнеса и создания объединений сельхозпроизводителей. Путем установления связей между сельхозпроизводителями (или предпринимателями из числа МСП) и системами производства товарной сельхозпродукции осуществление этих видов связанной с КСП деятельности нацелено на удовлетворение потребностей в устойчивом развитии предприятий, повышении рыночной эффективности, внедрении новых технологий и обеспечении занятости на селе.

Главные результаты проведенного в рамках реализации данного проекта анализа состояния КСП вылились в следующие рекомендации: i) активизировать участие банков в трехсторонних договорах с сельхозпроизводителями и поставщиками, ii) создать группы сельхозпроизводителей по аналогии с МО в Египте, iii) в целом постепенно повысить показатели эффективности сельхозпроизводителей. В 2012 году роль локомотивов в процессе налаживания систем выпуска продукции с добавленной стоимостью были выбраны перерабатывающие предприятия и проведены исследования по вопросам технических инноваций. Согласно результатам этих исследований, потенциальные партнеры по контрактации сельхозпродукции на всех этапах выпуска продукции с добавленной стоимостью (сельхозпроизводители, перерабатывающие предприятия, финансовые организации, поставщики производственных ресурсов и т.д.) продемонстрировали большее нежелание брать на себя риски в условиях сложившейся на сегодня рыночной среды и таким образом зарекомендовали себя поборниками скорее консервативного подхода к принятию решений о заключении каких-либо договоров.

В 2013 году в рамках реализации этого проекта началась работа с тремя группами производителей огурцов (22 члена группы с обрабатываемой площадью земли в размере 72 га), и с ними были подписаны



договоры, конкретно предусматривающие контрольные объемы производства. С точки зрения рынка производство и переработка огурцов обладают большим потенциалом. Как следствие этого, при реализации проекта ставится цель дать фермерам больше возможностей для получения доступа к источникам финансирования и улучшить применяемые ими производственные технологии с целью экономии издержек в результате расширения масштабов производства и заключения договоров контрактации с перерабатывающими предприятиями.

В том время как главными приоритетами в области контрактации сельхозпродукции стало производство плодоовощной и молочной продукции, по линии указанного проекта поддержка оказывалась и производителям сахарной свеклы на севере Молдовы. Выращивание сахарной свеклы ведется главным образом на договорных началах и его нужно организовывать рядом со свеклоперерабатывающим предприятием. Поддержка в совершенствовании применяемых фермерами производственных технологий была оказана в общей сложности 11 фермерским хозяйствам, работающим на площади 3 250 гектаров, что позволило повысить производительность их труда, увеличить объемы выхода продукции и поднять ее качество.

Фермерские хозяйства и предприятия АПК Молдовы только недавно начали работать в условиях международной конкуренции. Главными участниками процессов производства сельхозпродукции с добавленной стоимостью являются фермерские хозяйства и предприятия АПК, выпускающие продукцию в избыточных объемах и высокого качества, что привлекает к ним покупателей. Вместе с тем на этот рынок могут также выходить и мелкие сельхозпроизводители, если они будут объединять небольшие объемы производимой ими продукции и повышать ее качество с помощью занимающихся маркетингом групп, кооперативов или компаний.

Несмотря на наличие в Молдове ряда организаций сельхозпроизводителей, совместным маркетингом они не занимаются. Вместо этого они занимаются информационно-пропагандисткой деятельностью, общей популяризацией рынка сбыта и распространением информации о нормативах, ценах, рыночной конъюнктуре и технологиях. В Молдове МФСР оказывает поддержку в вопросах развития выпуска продукции с добавленной стоимостью, в том числе в вопросах контрактации сельхозпродукции, с поэтапным подходом к решению этих вопросов, на начальном этапе ставя своей целью создание производственных мощностей, чтобы таким образом заложить основу для развития выпуска продукции с добавленной стоимостью в будущем¹¹.

безопасности для мелких сельхозпроизводителей и бедных слоев населения сельских регионов, но при надлежащем учете важнейших факторов, закладываемых в конструкцию проектов (см. диаграмму 1), и избежании «рытвин и ухабов», обычно возникающих на пути реализации таких проектов.

Первым фактором успешного выполнения договоров КСП является наличие адекватно функционирующей базы планирования. Важнейшее значение для создания конкурентоспособных механизмов КСП на национальных, региональных и международных рынках имеет тщательный анализ таких условий, как государственная политика, законодательство, органы управления и инфраструктура. Далее. Функционирование механизмов КСП должно быть налажено с учетом специфики условий на местах, а связи между различными участниками процесса выпуска продукции с добавленной стоимостью должны быть в достаточной мере сбалансированы. В функционировании механизмов КСП нужно также учитывать оказываемые сегодня услуги, конкретные номенклатуру товарной сельхозпродукции и производственные процессы, рыночный потенциал и границы возможностей фермерских хозяйств и закупщиков их продукции. Кроме того, важное

значение имеет создание с самого начала систем мониторинга и оценки, с тем чтобы иметь возможность учитывать уроки, извлеченные в процессе фактического выполнения договора, и в случае необходимости вносить изменения в договорные механизмы КСП. Как свидетельствует пример из опыта Молдовы, одним из необходимых первых шагов к реализации любого субкомпонента КСП является проведение всестороннего ситуационного анализа перспектив и сдерживающих факторов в области контрактации сельхозпродукции. В ходе проведения в Молдове ситуационного анализа были выявлены причины и факторы низкой конкурентоспособности фермерских хозяйств страны. Эти результаты были учтены при разработке плана реализации проекта, что привело к созданию групп производителей сельхозпродукции и заключению трехсторонних договоров с банками, производителями и поставщиками.

Вторым из ключевых факторов успеха можно считать обоюдное участие в расходах и выгодах. Смогут ли мелкие сельхозпроизводители работать рентабельно и в условиях низких рисков на современных рынках сельскохозяйственной продукции или нет, зависит от настроев частных субъектов на совместную работу с первыми и наоборот. Контрактация

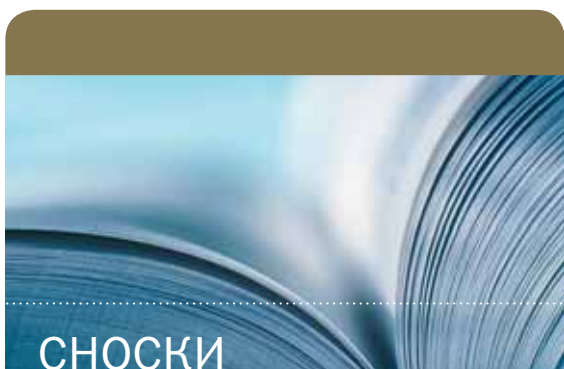


сельхозпродукции представляет собой бизнес-модель особого характера, в применении которой стороны договора ставят своей целью извлечь прибыль, расширив для этого каналы доступа к поставкам и рынкам и наладив в интересах как фермерских хозяйств, так и поставщиков взаимовыгодные партнерские отношения. Данный договорный механизм, закладывающий исходные условия для выстраивания деловых отношений в будущем, должен создавать для всех сторон договора достаточные стимулы для соблюдения взятых ими договорных обязательств.

Реализация проекта ПРЗН позволила подключить мелкие фермерские хозяйства к процессу выпуска продукции с добавленной стоимостью на всех его стадиях: начиная со снабжения их производственными ресурсами и наращивания их потенциала (семенной материал, удобрения, пестициды, капельные ирригационные системы, сертификация безопасности продовольственной продукции и т.д.) и заканчивая упаковкой и реализацией этой продукции. В результате получения сертификатов GlobalGAP и Fairtrade в дополнение к сбыту своей продукции на внутренних рынках у фермерских хозяйств появилась возможность выйти на более емкие рынки и экспортировать сертифицированную сельхозпродукцию за рубеж – на рынки Европейского союза, Турции и Соединенных Штатов. Это привело почти к четырехкратному росту

среднегодового дохода на одно домохозяйство в размере 8 857 долл. США по сравнению с минимальным размером оплаты труда в год, составляющим 2 200 долл. США. Благодаря успешной реализации этого проекта фермерские хозяйства смогли также подняться вверх по лестнице показателей создания добавленной стоимости, получая, таким образом, дополнительный доход от многих из выращиваемых ими культур. Например, выращивание и сбыт экологически чистого картофеля позволили им повысить на него отпускные цены на 66% – с 110 долл. США до 183 долл. США за тонну. При введении системы контрактации сельхозпродукции одним из важных соображений является расширение каналов доступа сельхозпроизводителей к источникам получения кредитов на цели пополнения оборотных средств, поскольку отсутствие таких каналов доступа считается одним из больших препятствий на пути к улучшению производственного процесса. Налаживание более тесных связей между проектами и партнерами из частного сектора может потребовать значительных затрат времени и смены психологических установок. В условиях повышения рыночного спроса, как ожидается, будут происходить наращивание имеющихся на сегодня у перерабатывающих предприятий производственных мощностей и более активная их эксплуатация. Это в свою очередь может создать более благоприятные условия для будущего сотрудничества между сельхозпроизводителями и переработчиками сельхозпродукции.

Именно поэтому еще одним важным фактором успеха считается налаживание горизонтальной координации деятельности мелких сельхозпроизводителей путем создания объединений фермерских хозяйств и сельхозкооперативов. Такие группы сельхозпроизводителей могут в ходе переговоров добиваться заключения более выгодных для себя договоров и имеют больше возможностей для экономии издержек благодаря расширению масштабов своего производства, а также для



1

МФСР (2014 год), *Reforming IFAD, Transforming Lives*, Рим (на английском языке).

2

МФСР (2011 год), *IFAD Strategic Framework 2011-2015*, Рим (на английском языке).

3

МФСР и Technoserve (2011 год), *Outgrower Schemes – Enhancing Profitability, Technical Brief* (на английском языке), размещено по адресу: на <http://www.ifad.org/ruralfinance/pub/technoserve.pdf> (по состоянию на 9 декабря 2014 года).

4

C. Eaton и A. Shepherd (2001 год), «Contract farming: Partnerships for growth», бюллетень № 145 ФАО «Сельскохозяйственные услуги», Рим (на английском языке).

5

M. Will (2013 год), *Contract farming handbook: A practical guide for linking small-scale producers and buyers through business model innovation*, GIZ, Германия (на английском языке).

6

МФСР (2010 год), *Rural Poverty Report*, глава 4, Рим (на английском языке).

7

МФСР (2010 год), *Rural Poverty Report*, глава 4, Рим (на английском языке).

совместного несения бремени рыночных рисков. Создание групповых механизмов контрактации может также стать подспорьем в решении внутренних проблем, связанных с удовлетворением жалоб и соблюдением нормативных требований. Что касается поставщиков, то функционирование прочно сформировавшихся и действующих групп мелких производителей сельхозпродукции также ведет к минимизации рисков, поскольку такие группы имеют больше возможностей для исполнения взятых ими договорных обязательств по сравнению с индивидуальными фермерами. Как свидетельствует пример, приведенный из опыта работы в Египте, организация групп мелких фермеров в МО позволила им вести конкурентную борьбу с более крупными фермерскими хозяйствами и предприятиями АПК. Между тем, в Молдове конкурентоспособность мелких фермерских хозяйств представляет собой серьезную проблему, поскольку организации – производители сельхозпродукции не принимают участия в совместных мероприятиях по ее сбыту.

Привлечение к участию в этих процессах третьих сторон может еще в большей степени облегчить налаживание посреднических связей между сторонами договора контрактации. Такие нейтральные стороны, как МФСР, могут оказать помощь в ведении переговоров и контроле за соблюдением договорных отношений КСП, особенно в тех случаях, когда сбои в работе рыночных механизмов становятся серьезным препятствием на пути развития процессов КСП. Нейтральные стороны не только создают благоприятные условия для вовлечения в эти процессы отвечающих соответствующим требованиям предприятий АПК и выступают за их участие в этих процессах, но и содействуют наращиванию потенциала групп сельхозпроизводителей на местах. Особенно актуальное значение имеет передача знаний и технологий с помощью мероприятий по наращиванию потенциала, которые проводятся с участием таких партнеров в области развития, как МФСР.

И последнее. Договорные отношения КСП должны также предусматривать создание механизма для разрешения споров в целях дальнейшей минимизации рисков с учетом различий в потенциале сторон договора. Функционирующий на базе четко прописанных договорных обязательств и структур ценообразования, данный механизм должен обеспечивать участникам договора из числа партнеров по бизнесу равный доступ к его использованию и взаимно признаваться ими.

Для того чтобы эти пять факторов могли усиливать друг друга и действовать эффективно, они должны быть подкреплены деятельностью дополнительных и действующих в их интересах организаций и партнеров, доверяющих друг другу, будь то поставщики и фермерские хозяйства, политические деятели, организации гражданского общества или доноры. Будучи организацией, наладившей партнерские связи с сельским населением и вкладывающей в него средства, МФСР стремится создать благоприятные условия для функционирования и развития этих договорных механизмов КСП и быть приверженной цели наращивания масштабов тех проектов, которые уже доказали свою результативность, как это имеет место в Египте.

«При правильной организации договорных отношений в области КСП они могут принести пользу как мелким сельхозпроизводителям, так и предприятиям АПК».

8

См. по адресу: http://operations.ifad.org/web/ifad/operations/country/project/tags/egypt/1204/project_overview (по состоянию на 9 декабря 2014 года).

9

См. по адресу: <http://operations.ifad.org/documents/654016/f24b8e29-24fc-4862-b84d-caa15c326be3> (по состоянию на 9 декабря 2014 года).

10

См. по адресу: http://operations.ifad.org/web/ifad/operations/country/project/tags/moldova/1562/project_overview (по состоянию на 9 декабря 2014 года).

11

См. по адресу: http://www.ifad.org/evaluation/public_html/eksyst/doc/country/pn/moldova/moldova_full.pdf (по состоянию на 9 декабря 2014 года).