

نوآوری در سرمایه گذاری در بخش کشاورزی و مدیریت ریسک  
تقویت تولید غذا و مبادلات بازرگانی در منطقه در  
حال گذار

**ترجمه و تدوین:**

**جعفر مسجدی**

**دانش آموخته دانشگاه های کالیفرنیا و نوادا**

**مرکز سرمایه گذاری فائو**

مقالات کاری

مرکز سرمایه گذاری فائو

# نوآوری در سرمایه گذاری در بخش کشاورزی و مدیریت ریسک تقویت تولید غذا و مبادلات بازرگانی در منطقه در حال گذار

لائون روتن

کارشناس سرمایه گذاری کشاورزی

مقاله کاری / EBRD (بانک اروپایی بازسازی و توسعه)

تهیه شده با همکاری فائو

این مقاله حاصل کارکنان فائو می باشد. یافته ها، تفسیرها و نتیجه گیری مندرج در این مقام متعلق به نویسندگان آن بوده و الزاماً دیدگاههای فائو نمی باشد.

فائو صحت اطلاعات مندرج در این مقاله را تضمین نمی نماید. مرزها، رنگها، تقسیمات و دیگر اطلاعات نشان داده شده در هر نقشه ای، بیانگر قضاوت فائو در مورد وضعیت حقوقی هر گونه سرزمینی یا حمایت و یا قبولی چنین مرزهایی نمی باشد.

موارد مندرج در این مقاله مشمول حق مالکیت معنوی می باشند (کپی رایت). تصویر برداری و یا انتقال قسمتی و یا کل این مقاله بدون مجوز می تواند تخلف از قانون مربوطه باشد. فائو انتشار مقالات خود را تشویق نموده و عموماً مجوز باز تولید بخشی از مقالات خود را صادر می نماید.

تمامی حقوق محفوظ می باشد. باز تولید و انتشار موارد مندرج در این محصول اطلاعاتی برای موارد آموزش و یا دیگر موارد غیر تجاری بدون مجوز کتبی دارنده حق ثبت به شرطی که منبع تهیه مقاله کاملاً ذکر شود مجاز می باشد. باز تولید موارد در این محصول اطلاعاتی برای فروش مجدد و یا دیگر موارد تجاری بدون کسب مجوز کتبی دارنده حق مالکیت معنوی ممنوع می باشد.

برای اخذ مجوز های ذکر شده با آدرس ذیل تماس گرفته شود:

مدیر کل مرکز بخش سرمایه گذاری فائو

Viale delle Terme di Caracalla/ 00153 Rome/Italy

Or by email to: [Investment\\_Center@FAO.org](mailto:Investment_Center@FAO.org)

@ FAO2012

## جدول مطالب

اگر ونیم (مخفف نامها)

سیاسگزاری

خلاصه

معرفی

۱- چگونه نوآوری در تأمین منابع مالی در بخش کشاورزی و مدیریت ریسک می تواند باعث افزایش تولید، پردازش و داد و ستد در مناطق در حال گذار شود

۱-۱ کشاورزی در اقتصادهای در حال گذار- یک نگاه کلی

۱-۲ ظهور سرمایه گذاری جهانی کشاورزی در اقتصادهای در حال گذار

۱-۳ تأمین منابع مالی نهاده ها در یک اقتصاد آزاد شده

۲- کاهش آسیب پذیری تولیدکنندگان غذا در مقابل خطرات آب و هوایی و بازار

۱-۲ ریسک ها در بخش کشاورزی کشورهای در حال گذار

۲-۲ مقابله با ریسک آب و هوا از طریق بیمه شاخص

۲-۳ مقابله با ریسک قیمت

۳- ایجاد نهادها برای سرمایه گذاری کشاورزی، داد و ستد و مدیریت ریسک

۳-۱ دادوستد اقلام در کشورهای در حال گذار

۳-۲ سیستم های رسید انبار

۳-۳ عملکردهای جدید احتمالی که شایستگی حمایت بین المللی را کسب می نمایند

۴- تقویت تأمین منابع مالی برای تولید غذا، صنایع تبدیلی و دادوستد

۴-۱ مهیا نمودن امکانات تقویت ظرفیت برای بانکهای محلی

۴-۲ نگاه دقیق تر به ابزار و ساختارها

۴-۳ سرمایه گذاری پیش از برداشت محصول

۴-۴ سرمایه گذاری بعد از برداشت محصول

۴-۵ احتمالات برای تکرار و نوآوری- ابزار برای / و درسهای گرفته شده از منطقه

۴-۶ ارتباط داد و ستد کالا و تأمین منابع مالی کشاورزی

نتیجه گیری

لیست منابع

## مخفف کلمات

ADB: بانک توسعه آسیا	FSU: اتحاد شوروی سابق
ACBA: بانک تعاونی کشاورزی ارمنستان	GCC: پوشش دولتی بلایا
AGLED: توسعه کشاورزی، دام و کارآفرینی	GDP: تولید ناخالص داخلی
ANBIMA: اتحادیه بازرگانی، فاینانس و سرمایه گذاری برزیل	ha: هکتار
BBM: موسسه بازرگانی برزیل	IFAD: صندوق بین المللی توسعه کشاورزی
BIP: بیمه پایه	IFC: شرکت بین المللی مالی
BM&F: بسته ارزش، تجارت و فیوچرها	ITFC: شرکت اسلامی مراودات مالی
BMC: بورس بازرگانی کلمبیا	L/C: اعتبار اسنادی
BNA: بورس ملی بازرگانی	LIIP: بیمه پرداخت غرامت دام ها
CAP: سیاست مشترک بازرگانی	LRI: بیمه خطرات دام
CARD: مرکز تجارت محصولات کشاورزی و توسعه روستایی	LSA: خدمات مشاوره امرار معاش
CDCA: گواهی حقوق اعتباری کشاورزی	MCC: شرکت چالش هزاره
CDM: گواهی سپرده	MFI: موسسه قرضه های کوچک
CFC: صندوق مشترک کالا	MICEX: بورس تبادل بین بانکی مسکو
CIDA: آژانس توسعه بین المللی کانادا	NAMEX: بورس ملی کالای کشاورزی
CIDT: شرکت توسعه صنعت نساجی عاج	NGO: سازمانهای غیر دولتی
CIS: کشورهای مستقل مشترک المنافع (اعضاء اتحاد شوروی سابق)	OECD: سازمان همکاری اقتصادی و توسعه
CME: بورس بازرگانی شیکاگو	PPP: برابری قدرت خرید
CPR: گواهی تولید روستایی	SAS: شرکت سهامی تضامنی استان سوگه تاجیکستان
DCA: مرجع توسعه اعتبار	SECO: وزارت امور اقتصادی سونیس
DRP: بسته واکنش به بلایای طبیعی	SGM: استاندارد بازده ناخالص
EBRD: بانک اروپایی بازسازی و توسعه	SME: شرکتهای سایز کوچک و متوسط
EC: کمیسیون اروپا	SPV: وسیله نقلیه برای منظور خاص
ECA: اروپای شرقی و آسیای مرکزی	TAFF: چهارچوب اقتصاد مالی تاجیکستان
EPA: توافقنامه پیش پرداخت صادرات	TFP: برنامه تسهیل تجارت
ESU: واحد اندازه گیری اروپایی	UNCTAD: کنفرانس سازمان ملل برای تجارت و توسعه
EU: اتحادیه اروپا	USAID: آژانس ایالات متحده برای توسعه بین المللی
EWR: رسید الکترونیک انبار	USDA: وزارت کشاورز ایالات متحده
FCC: موسسه قرارداد غذا	VAT: مالیات بر ارزش افزوده
FIDC: صندوق سرمایه گذاری در حقوق اعتباری	WA: حکم کشاورزی
FMC: شرکت مدیریت مزرعه	WHR: رسید انبار

## قدردانی

این گزارش توسط بخش مرکزی سرمایه گذاری فائو با درخواست بانک اروپائی بازسازی و توسعه (EBRD) تحت همکاری بین دو موسسه تهیه شده است. هزینه های مطالعه توسط سهامداران بانک اروپائی بازسازی و توسعه و فائو تامین شده است. نویسنده اصلی، لامون روتن، کارشناس سرمایه گذاری کشاورزی که کلا زیر نظر آقای فرانک هولینگو، متخصص سرمایه گذاری روستائی در فائو و آقای هیک هامگارت، اقتصاددان ارشد در بانک اروپائی بازسازی و توسعه کار کرده است. این گزارش همچنین از نظرات و پیشنهادات مفید پیتر براید، معاون مدیرکل کشاورزی مالی بانک اروپائی بازسازی و توسعه، امانوئل هایدر اقتصاددان ارشد در فائو و هنالوینگر آنالیزور اقتصادی در بانک اروپایی بازسازی و توسعه بهره مند شده است.

## خلاصه

حصول اطمینان از اینکه تولید غذا با رشد جمعیت و درآمد همخوانی دارد، تغییر الگوی تغذیه و شرایط آب و هوایی در دهه های آینده یکی از چالش های حال حاضر کشورهای پیشرفته و در حال توسعه در دنیا می باشد. جمعیت دنیا انتظار می رود در سال ۲۰۵۰ در حدود ۹/۱ میلیارد نفر قرار گیرد، افزایش ۳۰ درصدی نسبت به تعداد فعلی، ولی تقاضا برای غذا انتظار می رود ۷۰ درصد در طی مدت یاد شده افزایش یابد. جهت مواجه با روند رشد تقاضا، تولید محصول نیاز است بهبود قابل ملاحظه ای داشته باشد. ولی امکان کمی برای افزایش زمینهای در حال کشت وجود دارد. کشورهای در حال گذار، که برخی نیز خود دچار مشکلات امنیت غذایی می باشند، به دلیل اینکه تولید محصول می تواند بهبود یابد، می توانند نقش مهمی در نائل آمدن به امنیت غذایی دنیا ایفا نمایند. کشورهای مثل قزاقستان، فدراسیون روسیه و اکراین، که تا اواخر دهه ۱۹۸۰ وارد کننده غلات بوده اند، می توانند به عنوان صادرکنندگان عمده جهانی غلات مطرح شوند.

جهت مقابله با تقاضای روز افزون غذا، سرمایه گذاری بزرگ توسط بخش خصوصی کشورهای در حال گذار نیاز می باشد. این سرمایه گذاریها نیاز است از طریق سیاستهای حمایتی و مقررات، قوانین و چارچوبهای سازمانی تسریع شود. موسسات مالی بین المللی، در جای خود، می توانند ایجاد این چارچوبها در دولتهای کشورهای در حال گذار را تسهیل نمایند. این مقاله به خصوص روی یک منطقه عملیاتی مهم تمرکز می نمایند: چگونه تولیدات مختلف سرمایه گذاری در بخش کشاورزی و مدیریت ریسک، مکانیزم ها و موسسات که برای منطقه در حال گذار نسبتاً جدید هستند، می توانند تولید غذای منطقه، پروسه و سیستمهای مبادله را بالا ببرند؟ این محصولات، مکانیزم ها و سازمانها شامل: مدیریت ریسک قیمت براساس بازار، بیمه شاخص آب و هوا، ساختار ایجاد شده و دیگر شکلهای نوآورانه دیگر مالی، سیستمهای رسید انبار و بورس کالا می باشد. این مقاله تلاش می کند

شناسائی کند که چگونه موسسات مالی بین المللی مثل بانک اروپایی بازسازی و توسعه می تواند به طور مؤثر سرمایه گذاری و برنامه های مساعدت فنی خود را انجام داده تا اتخاذ و افزایش ظرفیت چنین محصولات، مکانیزم ها و موسسات را تقویت نمایند.

## سیستمهای کشاورزی متنوع کشورهای در حال گذار

دامنه وسیع ساختار بخش کشاورزی کشورهای در حال گذار وجود دارد، و به میزان زیادی، راه حل بهینه برای هر کشور خاص می باشد. به غیر از این، به منظور آنالیز موضوع بهتر است کشورهای در حال گذار را براساس ۳ دسته بندی عمده گروه بندی نمائیم .

گروه الف : اعضای فعلی و مشتاق به عضویت اتحادیه اروپا

گروه ب : اقتصادهای بزرگ کشورهای عضو کشورهای مشترک المنافع (شوروی سابق)

گروه ث : اقتصادهای کوچک و نسبتاً فقیر با یک بخش کالا بزرگ

گروه فعلی و مشتاق به عضویت اتحادیه اروپا نسبتاً متنوع، عموماً با یک درآمد سرانه نسبتاً بالا و اقتصاد متنوع می باشند. مثل بقیه کشورهای در حال گذار، کنار گذاشتن کنترل دولتی و آزاد سازی تأمین نهاده، بازاریابی و ارائه اعتبارات، به صورت جدی بخش کشاورزی را مختل نمود. در برخی کشورها، تولیدکنندگان خرده پا به عنوان طریقه اصلی تولید پا به عرصه وجود گذاشتند. در دیگر کشورها، سازمانهای بزرگ کشاورزی به عنوان طریقه اصلی تولید پا به عرصه وجود گذاشتند. در خیلی کشورها، زنجیرهای محکم ارزش با صنایع تبدیلی کشاورزی و شرکتهای تجاری ایجاد شدند که نهاده های کشاورزی به صورت اعتباری در مقابل خرید محصول کشاورزان در اختیارشان قرار می دادند. کشاورزی در اقتصادهای بزرگ مثل آذربایجان، بلاروس، قزاقستان، روسیه و اکراین پس از متلاشی شدن اتحاد شوروی سابق دچار یک بحران عظیم شدند. بسیاری سوبسیدهای کشاورزی محو شدند، قیمت نهاده ها افزایش چشمگیری یافت و سیستم های بازاریابی سقوط کردند. بسیاری مزارع غیر سودده شدند، میلیون ها هکتار از پروسه کشت و تولید با شتاب خارج شدند. پنج کشوری که تحت تاثیر این بحران قرار گرفته بود به صورت متفاوتی اقدام نمودند. در آذربایجان، بیشتر مزارع دولتی به صورت مجانی و یا با قیمت خیلی ناچیز به ساکنان روستائی، شامل اعضاء مزرعه ، واگذار گردید که منجر به ایجاد به صورت مجانی و یا با قیمت خیلی ناچیز به ساکنان روستائی ، شامل اعضاء مزرعه واگذار گردید که منجر به ایجاد ساختارمزارع خرده مالک شد. در بلاروس، به جزء تبدیل تعدادی از مزارع تعاونی به ساختار شرکتی، تغییر خیلی کمی رخ داد. در قزاقستان، فدراسیون روسیه و اکراین، بخش کشاورزی از اواخر دهه ۱۹۹۰ شروع به تغییر ساختار کرد. تغییر ساختار نهایتاً منجر به ایجاد سیستمی شد که مزارع شخصی در کنار شرکتهای بزرگ مزرعه که



برخی توسط سازمان های بزرگ بین المللی مالکیت، اداره یا پشتیبانی مالی می شوند فعالیت می نمایند. در حالیکه مزارع کوچک بیشتر در زمینه محصولات با ارزش و یا دام فعالیت می کنند، مزارع بزرگ در زمینه غلات و دانه های روغنی فعالیت می نمایند.

در گروه نهائی، شامل کشورهای در حال گذار با درآمد کم، بیشتر جمعیت کشور در زمینه کشاورزی فعالیت می نماید. در دهه ۱۹۹۰، بیشتر کشورهای این گروه شاهد آزاد سازی گسترده و تغییر ساختار افراطی مالکیت زمین بودند. هر چند تعداد کمی اقدامات محکم برای فقط کنترل دولت دادند تا بخصوص در حوزه کشت ومبادله اقلام صادراتی کنترل دولت را حفظ کردند. سرمایه گذاری خارجی در بخش کشاورزی این کشورها در حداقل باقی مانده و ساختار تولید کشاورزی، داد و ستد و مسائل مالی ضعیف می باشد.

### مقابله با ریسکهای بخش کشاورزی

کشاورزان، پردازش گران (صنایع تبدیلی) و بازرگانان در کشورهای در حال گذار در معرض همان ریسک هایی (به خصوص خطرات آب و هوایی، ریسک های قیمتی، هر دو قیمت نهاده و محصول، ریسک های سیاسی و ریسک های مربوط به حمایت فقیرانه ساختاری) هستند که در همه جای دنیا فراگیر می باشد. ولی حتی اگر در معرض چنین ریسکهایی قرار گیرند کشاورزان در معرض مزایای مبادله بیمه (که نهایتاً کاهش ریسک را به دنبال دارد) در مقابل سودهای کوتاه مدت قرار می گیرند. در صورت بروز ضرر، نداشتن بیمه نه تنها باعث صدمه به درآمد ومصرف فعلی می شود، بلکه تبعات شامل سرمایه گذاری و نتیجتاً درآمد آینده و رشد را در پی خواهد شد.

در برخی کشورهای در حال گذار، کشاورزان و صاحبان صنایع تبدیلی یک مقدار پوشش برای مقابله با این ریسک ها دارند. پوشش متفاوت و برنامه های پشتیبانی اتحادیه اروپا که شامل اعضاء جدید نیز می شود کمک کرده تا اقدامات ایمنی مشابهی در کشورهای مشتاق عضویت در اتحادیه اروپا ایجاد نموده است. کشورهای نسبتاً بزرگ و ثروتمند مثل قزاقستان، فدراسیون روسیه و اوکراین قادر بودند تا برنامه های سنگین سوبسید محصولات کشاورزی را اجرا نمایند. ولی در تعداد زیادی از کشورهای فقیر جمهوری های شوروی سابق، همچنين مغولستان، دولتها استطاعت چنین بذل و بخششی را نداشتند و کشاورزان عمدتاً به حال خود رها شوند.

ابزار بازار گونه می تواند جایگزینی به جای برنامه های بیمه سوبسید مهیا نماید. به طور مثال ابزارهای بیمه براساس شاخص آب و هوا راه حل جایگزین با هزینه عملیاتی کمتر، جلوگیری از بسیاری از هزینه های جابجائی مالی و ریسکهای خطرات اخلاقی که از مشخصه های بیمه چند خطر محصول است، می باشد. این بیمه پرداخت را به بیمه شده مثل کشاورز در زمانی که یک

شاخص به یک سطح ماشه گونه برسد انجام خواهد داد. به طور مثال شاخص ها بیانگر ریزش باران در روزهای خاص، حداکثر زمان روز یا دمای شب هنگام یا مرگ دام می باشد. پرداخت براساس زیان خاص نیست که بیمه شده متحمل شده است بلکه براساس یک شرایط خاص آب و هوا می باشد. به طور مثال ریزش باران براساس اندازه گیری ایستگاه هواشناسی نزدیک. در زمانیکه این روش از شرایط عالی فاصله داشته باشد (به طور مثال ممکن است در محل ایستگاه هواشناسی باران آمده باشد ولی نه روی زمین کشاورز) اجرای آن ارزانتر است و ضمناً پرداخت را به محض اینکه یک وضعیت هوایی رخ دهد می شود انجام داد. پیشرفت در معرفی بیمه ریسک شاخص در منطقه تا به حال ضعیف بوده است. در حالیکه مغولستان به صورت موفقیت آمیزی این بیمه را برای تولیدکنندگان دام خود اجرا نمود، یک پروژه پیلوت در اکراین شکست خورد. عدم پیشرفت بیشتر به دلیل وجود سازمان ها و موانع فنی نظیر کمبود شبکه حجیم ایستگاه های مدیریت شده حرفه ای آب و هوا، کمبود اطلاعات از تولید گذشته و الگوی آب و هوا، غیبت تخصص فنی برای طراحی و قیمت گذاری محصولات شاخص آب و هوا، مقررات نامناسب بیمه و سختی در ارتباط بیمه شاخص آب و هوا و تامین مالی کشاورزی. کمک های فنی می تواند این تنگناها را جوابگو شود. همینطور این می تواند مکانیزمی مطمئن برای توزیع بیمه شاخص آب و هوا برای استفاده کنندگان ذیربط به خصوص با مرتبط نمودن آن با محصولات دیگر چون تأمین مالی خرد و تامین نهاده ایجاد نماید. تکنولوژی های جدید مثل استفاده از موبایل برای جمع آوری حق بیمه و تغییر پرداخت ها می تواند از این اقدامات حمایت کند. تقاضا برای بیمه شاخص در خیلی کشورها زیاد است و در برخی کشورها سیستم مالی به قدر کافی توسعه یافته است تا روش های جدید را به صورت موفقیت آمیزی آزمایش کند. خطر قیمت می تواند از طریق استفاده از ابزار بازارگونه مدیریت شود. در کشورهای تازه عضو و مشتاق به عضویت اتحادیه اروپا و همینطور بخش های مثل پنبه و لبنیات این مدیریت به عنوان یک شکل قیمت های ثابت در حال حرکت به جلو که در میان زنجیره ارزش کشاورزی مهیا شده است. در بسیاری موارد، خریدار نه تنها متعهد به خرید با قیمت ثابت در زمان خاصی در آینده خواهد بود، بلکه نهاده، آموزش های تکمیلی و تسهیلات مالی را نیز ارائه خواهد کرد. برخی محصولات نظیر آنانی که از میان "امتیازات انقباضی" طبیعی مثال گیاهان نگهداری شده مرکزی، به خصوص مناسب برای نظریه زنجیره ارزش در مدیریت ریسک قیمت می باشند. در کشورهایی که زنجیره ارزش خوب سازماندهی نشده اند (مثل بیشتر کشورهای در حال گذار با درآمد کم) موسسات بین المللی می توانند توسعه آن را تسریع نمایند.

برای دیگر محصولات نظیر غلات که نقاط انقباضی طبیعی ندارند، قراردادهای قیمت ثابت رو به جلو حاوی ریسک بالای عدم تحقق قرارداد می باشند. در این موارد، آینده ها و آپشن ها ابزار بهتر مدیریت ریسک قیمت را مهیا می کند. هر چند آینده ها و آپشن های کشاورزی هنوز در کشورهای در حال گذر توسعه اندکی یافته اند. علیرغم تلاشهای انجام شده توسط بسیاری کشورها، قراردادهای آینده های کشاورزی عملیاتی جاری وجود ندارد. در همین حال، استفاده از بازار جهانی برتر و پیشرو غلات

و دانه های روغنی (بورس بازرگانی شیکاگو) چالش برانگیز است، نه فقط به دلیل اینکه لجستیک استفاده از بورس خارج از کشور طاقت فرسا خواهد بود، بلکه چون قیمت های محلی در کشورهای در حال گذار الزاماً متمایل با قیمت های بورس شیکاگو حرکت نمی کنند .

### بهبود بورس کالا و سیستم رسید انبار در کشورهای در حال گذار

بورس کالا زیادی در کشورهای در حال گذار وجود دارد. از هر سه کشور دو کشور حداقل یک بورس کالا دارد، ولی بیشترشان بنیه سازمانی و مالی اندکی دارند، لذا نقش غیر مهمی در اقتصاد کشورشان ایفا می نمایند. کل اندازه مبادله آتیه های کالا در منطقه خیلی کوچک است. علیرغم اینکه قراردادهای کشاورزی برای بسیاری بورسهای بزرگ اهمیت کمی دارند، ولی ظرفیت خوبی برای رشد، چه از طریق قراردادهای ملی یا ابتکار عملهای ناحیه ای، وجود دارد. بطور مثال نقش کشورهای بزرگ مشترک المنافع (شوروی سابق) مثل قزاقستان، فدراسیون روسیه و اوکراین در بازار جهانی غلات و دانه های روغنی به درجه ای از توسعه دست یافته که قراردادهای آتی غلات و دانه های روغنی دریای سیاه توجه علاقه مندان بین المللی و مشتاق را به خود جلب کرده است.

یکی از خصیصه های کلیدی بورس کالا عملیاتی این است که یک پل بین بازارهای آتیه ها و فیزیکی ایجاد میکنند. برای این که این ارتباط کار کند، موارد خاص قانونی، مالی و ساختار فنی مورد نیاز می باشد. سیستم های WHR (رسید انبار) اجازه وثیقه دهی محصول کشاورزی و در ادامه قرض در ازای آن را مهیا می نماید. زمانیکه این سیستمها در جای خود باشند، تولید کنندگان می توانند محصول خود را بعد از برداشت به انبار مجاز تحویل داده و رسید را به واسطه مالی به عنوان تضمین تحویل دهد. غله انبار شده به عنوان وثیقه عمل کرده و به کشاورز اجازه می دهد به در فصل کاشت از تسهیلات مالی استفاده کند. مضافاً سیستم رسید انبار هزینه های اطلاعات و آژانس را از قراردادهای موقتی کاهش می دهد. گزینه ذخیره سازی به کشاورزان اجازه می دهد پس از برداشت محصول صبر کنند قیمت های بازار قبل از اینکه محصول به بازار عرضه شود بهبود یابد، لذا این سیستم مانع از اشباع بازار شده و باعث ثبات قیمت ها می شود. سیستم رسید انبار حلقه ارتباطی قوی بین فیزیک غله و معامله "کاغذی" در قراردادهای غله قابل تعویض می باشد. سیستم های کارآمد رسید انبار نه تنها احتمال موفقیت قراردادهای آتیه ها محلی را افزایش می دهد، بلکه همینطور فرصتهای منابع مالی جدید بعد از برداشت محصول را مهیا می نماید.

تعدادی از پروژه های رسید انبار در آژانس های بین المللی به رهبری بانک اروپایی بازسازی و توسعه شروع شده است. این پروژه ها در کل موفق بوده اند، ولی هنوز جای زیادی برای بهتر شدن دارند. بانکهای محلی عموماً به دلیل موجه غیرقابل اعتماد بودن مسئولین انبارهای محلی، در بررسی احتمال ارائه تسهیلات رسید انبار تمایلی نشان نمی دهند. اصلاحات قوانین و مقررات

بیشتر اوقات از حرکت باز می ماند. گردانندگان انبار تمایلی به کمک به منابع مالی سپرده گذاری شده ندارند. برخی پروژه ها تمایل به شبیه سازی سیستمهای رسید انبار غربی داشتند (مثل سیستمهایی که در ایالات متحده امریکا استفاده می شدند) ولی به اندازه کافی خود را با شرایط خاص بخش کالا کشورهای در حال ظهور تطبیق نداده بودند، لذا آنان از درک استفاده از تکنولوژی جدید مثل رسیده های الکترونیک انبار (EWR) عاجز بودند. توجه زیادی روی ایجاد ساختار قانونی و مقررات معطوف شده بود، حال آنکه توجه کمی روی اقدامات عملیاتی محکم حمایتی در محل شده است. اینها شامل وثیقه پشتیبانی مدیریت/اعتبارات، که قوه محرکه منابع مالی رسید انبار در اقتصادهای در حال ظهور و تسهیلات مالی زنجیره ای ارزشی می باشد.

توسعه بورس موفق یک وظیفه چالشی بوده و قید و بندهای زیادی در کشورهای در حال گذار میبایست حل و فصل شوند. چارچوب قانون و مقررات بیشتر اوقات گنگ، ناقص و حتی مخالف تولید است:

- قوانین اداره کننده سرمایه گذاری در بورس می تواند با محدود نمودن حداکثر تعداد افراد مجاز سهامدار، یا به طور مثال تعریف کردن بورس به عنوان سازمانهای غیرانتفاعی (بدون سود)، حالت منع کننده توسعه باشد.
- بورسها قدرت کافی برای تعیین ضوابط برای خود نیستند. بطور مثال تصمیم آنان در پانل حکمیت، برای اجرا مشکل است و یا حتی میتواند در دادگاه رد شود.
- مشکل است که سیستم کارآمد حمل اجرا شود. در برخی کشورهای در حال گذار، تلاش برای ایجاد یک ارتباط بین بازارهای فیزیکی و آتیه ها به دلیل نبود مقررات قوی رسید انبار، یک سیستم مناسب ارزشیابی و تمرکز مالکیت انبارها تضعیف شد.
- جهت حرکت به سمت جلو برای پروژه های بورس کالا و رسید انبار در منطقه، پیشنهادهای ذیل باید جایگزین رفتارهای سنتی شوند.

- اول به دنبال معاملات احتمالی بوده و آنها را درواری محدودیتهای قانونی جا دهیم، سپس چارچوب قانون و مقررات را برای تسهیلات مالی رسید انبار بهبود بخشیم.
- تشویق نوآوری به سوی توسعه یک بازار ثانویه ابزار قابل مبادله رسید انبار
- بررسی ابزار ورای گزینه ها و آینده کشاورزی که نیاز معامله فیزیکی و یا تأمین مالی اقلامی چون قراردادهای REPO)REPO یک توافقنامه کوتاه مدت است که شخص یک اوراق دولتی را به سرمایه گذار امروز می فروشد و فرداً مجدداً می خرد - توافق خرید مجدد) یا اوراق پروژه ها را هدف قرار دهد. سپس برای معرفی ابزار با شرکا احتمالی یکی بعد از دیگری همکاری کند.
- استفاده کامل از تکنولوژی موجود برای توسعه اقدامات کاهش دهنده هزینه، که برای کشورهای در گذار مناسب باشد.

- سیستمهای EWR را زیر بنای پروژه های رسید انبار قرار دهد، و این تکنولوژی را برای جذب شرکت کننده های جدید به بخش استفاده کند.

### حرکت ورای تأمین مالی رسید انبار

تأمین مالی رسید انبار فقط یکی از ابزار مهیا نمودن تسهیلات مالی با شرایط بهتر برای شرکت کنندگان در زنجیره ارزی کشاورزی در اقتصادهای در حال گذار میباشد. IFC بانک اروپایی بازسازی و توسعه و آژانسهای توسعه به طرق مختلف از قابلیت مالی بانکهای محلی و موسسات غیربانکی مالی، که به موجودیتهای حاضر در بخش کشاورزی قرض دهند (بصورت هردو کوتاه مدت و بلند مدت)، پشتیبانی کرده اند. این برنامه ها مفید هستند. آنها توانایی بانکهای محلی را برای تسهیلات مالی جهت پروژه های کوتاه مدت با تأثیر کلیدی تسریع کننده روی بخش های هدف ایجاد و تقویت مینمایند. ولی جا برای گسترش ظرفیت و افزایش تأثیرشان وجود دارد.

به خصوص بیشتر این برنامه ها حال روی یاد دادن بانکداران برای اینکه چگونه ریسکها را شناسایی و کمیت بندی کنند تمرکز کرده اند. هر چند رتبه بندی اعتباری ریسکهایی که مربوط به فاکتورهای بیرونی مثل تغییر قیمت با شرایط آب و هوایی به جز موارد دیگر چون سیاستهای دولتی و شرکای تجاری را حذف نمی نماید. تقویت بانکها نه فقط برای کمیت بندی است، بلکه مهمتر اینکه مدیریت ریسک با استفاده از وارسته ای از ابزار مالی ساختاری برای افزایش ظرفیت آنان برای قرض دادن به کشاورزی حاد می باشد. یک شرط گسترده برای قرض دهی موفق این است که کشاورزی، یا حداقل زنجیره عرضه محصول که تأمین کننده تسهیلات مالی مد نظر دارد، از مزرعه تا قاشق غذا، از تولیدکننده تا مصرف کننده نهایی، سودآور باشد. به بانک باید یاد داد چگونه وامها را حول قدرت ساختار مبادله مالی بسازند، بطوریکه خود آنها همینطور می توانند روی تقویت آنان (به جای توان قرض گیرندگان احتمالی) کار کنند.

این نوع برخورد نه تنها برای بانکداری معمولی بلکه موارد مالی میکرو نیز توصیه میگردد. برنامه های مالی میکرو در سرتاسر منطقه در حال گذار وجود دارد و عموماً توسط سازمانهای غیر دولتی (NGO) اداره می شود. آنها تمایل به تکیه روی ترکیبی از امتیاز دهی اعتباری، گارانتی های گروهی و ارزیابی برنامه های کسب و کار دارند. به جای آن، تجربه بین المللی نشان می دهد تسهیلات دهند میکرو می تواند مستقیماً به مشکلات اصلی قرض گیرنده بپردازد که عبارتند از: ریسک مدیریت نشده، تولید پایین و شرایط نامناسب ورودی و خروجی مبادلات مالی بازار. پیشنهاد محصولات جدید مثل بیمه آب و هوا، سرویسهای دامپزشکی و آموزش تکمیلی، برنامه های ایجاد ظرفیت برای گروههای کشاورزان، پشتیبانی قرارداد های

طرحهای کشاورزی و اطلاعات قیمت می تواند سیستم وار این مشکلات را کاهش داده و نتیجتاً تأثیر مثبت روی توان وام گیرندگان به بازگشت وام بگذارد.

در این طرح، اگر موسسات پشتیبان اعتبار تقویت شوند، وام دهنده کمک خواهد شد. ساختارهای مبادلات مالی بسیاری وجود دارد که یک بانک روی شخص ثالثی تکیه کند، زیرا مهارتهای لازم تخصصی هستند و یک سطح اضافه کنترل و تنظیم کننده وجود دارد. سازمانهای بین المللی بهتر است مقدرای از منابع خود را برای بانکهای محلی کنار بگذارند تا آنان بتوانند موسسات پشتیبانی تسهیلات مالی محل کارشناس حمل و نقل و مدیران تضامین را توسعه دهند.

مضافاً، اگر بانکها بخشی از یک محیط مالی کاملتر باشند، ترجیحاً در کنار موسسات دولتی تخصیص دهنده منابع مالی کار کنند، همینطور بورس چند منظوره جایی که می توانند خود را مجدداً به لحاظ مالی و خطر قرار گرفتن در برابر ریسکها تقویت نمایند وجود داشته باشد، بانکها عملکرد بهتری خواهند داشت. سازمانهای بین المللی ببینند چگونه می توانند از پیشنهادهای گروههای بخش خصوصی برای تشکیل سکوی مبادله کالا و منابع سرمایه گذاری کشاورزی برای جبران تعهدات جاریشان به بانکهای محلی پشتیبانی نمایند.

در حالیکه کپی کردن ساختار یک بخش کالا به یک بخش دیگر و یا از یک کشور به کشور دیگر شاید در همه مواقع کارساز نباشد، ساختارهایی که در یک محیط خاص خوب کار کرده اند می تواند به دیگران انگیزه بدهند. در دنیا و همچنین کشورهای در حال گذار، نمونه های زیاد ساختار مبادله اگر به نحو مناسبی استفاده شود، میتواند به نحو احسن در یک کشور خاص در حال گذار استفاده شود، و جواب عملی به نیازهای مالی تولیدکنندگان کالا، صنایع تبدیلی و بازرگانان باشد. در حالیکه بانکهای بین المللی تمایل به تمرکز روی مبادلات مالی وسیع باشند، و اینکه نیازهای مالی بخش کشاورزی پایینتر از آستانه همیشگی آنان می باشد، لذا این عمدتاً به عهده بانکهای محلی و منطقه ای کشورهای در حال گذار است که از تجربیات بین المللی یاد گرفته و راه حلهای مالی ساختاری برای منطقه خود اتخاذ کنند.

در دنیا دریایی از تجربه با نوآوری در تسهیلات مالی کشاورزی وجود دارد که میتواند به بانکداران در کشورهای در حال گذار انگیزه بدهد. این تجربه محدوده ای که از تجربه استرالیا با اوراق پروژه های کشاورزی تا ارتباط تسهیلات مالی کشاورزی به تنظیم مانده با محدودیت برداشت و واریز به حساب (Hedging) در چین، از اوراق روستایی صادره توسط کشاورزان در برزیل برای ایجاد گسترده ابزار ثانویه مالی بازار تا قراردادهای رپو (Repo: فروش و خرید اوراق در روز بعد) که در بازار بورس کالا کلمبیا مبادله می شوند را شامل می شود. سازمانهای بین المللی میتوانند این تجارت و تخصصها را به منطقه بیاورند.

در کشورهای در حال گذار، تجربه تسهیلات مالی ساختاری کالا همیشه مثبت نبوده است. کالای ساختاری و تسهیلات مالی مبادله ای از نظر بانکداران به عنوان یک زمینه کم ریسک می باشد. لذا این برای قرض گیرندگان در یک محیط با ریسک بالا، در صورتیکه ساختار مالی به شایستگی مهندسی شده باشد، مناسب می باشد. هر چند در چند مورد که این شایستگی غایب بوده است، بانکداران متوجه شدند ساختار آنان به دلیل مدیریت ناقص ریسک ناموفق بوده است. به خصوص توجه ناقص برای ایجاد مشوقهای لازم برای برخی شرکت کنندگان در زنجیره های ارزش که به توانند به صورت بهینه عمل کنند، مبذول شد.

ظرفیت برای گسترش تسهیلات مالی ساختاری به احتمال زیاد در کشورهای در حال گذار که به عضویت اتحادیه اروپا درآمده اند بسیار محدود می باشد. در آنجای ریسک قرض دادن در هر دو حالت واقعی و تصور کم شده و نیاز برای ساختار مالی سخت کم شده است. اعضا مشتاق به عضویت در اتحادیه اروپا یک روند مشابه را طی میکنند. بانکها در این کشورها به میزان زیاد به مالکیت بانکهای اروپای غربی (و به میزان کمتری بانکهای آمریکایی) درآمده اند، و اینها بهتر است اهداف اصلی پشتیبانی بین المللی نباشند. شرایط قانونی و مقررات به نحو چشمگیری بهبود یافته است و به عنوان شرایط الحاق به اتحادیه اروپا می باشند. شرکتهای بزرگ آرشو سوابق ایجاد نموده که حال به آنان اجازه دسترسی به ترازنامه تسهیلات مالی می دهد. نهایتاً سرمایه گذاری زیاد توسط اروپای غربی در کشاورزی و بخش صنایع تبدیلی این کشورها انجام شده، لذا در کل کشاورزی آنان سازماندهی شده است.

اقتصادهای بزرگ قزاقستان، فدراسیون روسیه و اوکراین تسهیلات مالی ساختاری زیادی دریافت نموده اند که بیشتر روی شانه جریانهای اصلی صادرات بوده است. چارچوب قانونی و مقررات مطلوب شده، هر چند هنوز کامل نمی باشد. چند بانک در منطقه تجربه کافی با چند فرم تسهیلات مالی ساختاری برای کالاهای کشاورزی دارند. در اوایل دهه ۲۰۰۰ میلادی، برخی از بانکها ظرفیت داخلی مناسبتر را توسعه داده تا بتوانند مبادلات مالی خود را شروع کنند. برنامه های بانک اروپایی بازسازی و توسعه برای ترویج تسهیلات مالی رسید انبار و تا حد کمتری برنامه های تسهیل بازرگانی در ترویج این نوع تسهیلات مالی ساختاری موثر بوده است. هر چند آن بانکدارانی که مورد تسهیلات مالی ساختاری متبخر می شوند، روی بخشهای عظیم نفت، فلز و غلات تمرکز می کنند. تلاشهای کمتر برای نشانه گرفتن بخشهای سنتی صورت پذیرفته است. حمایت هدف دار می تواند به این روند کمک کند. نقطه خوب برای شروع تمرکز روی زنجیره های کالاهای در هم آمیخته و بخشهای غیر سنتی می باشد.

اقتصادهای ارمنستان، گرجستان، قرقیزستان، جمهوری مولدومی، تاجیکستان، ترکمنستان و ازبکستان کوچک و آسیب پذیر هستند. آنها برای قرض دهندگان بین المللی یک خطر مبنی بر درجه زیر سرمایه گذاری ایجاد می کنند. با تعداد کمی

بانک محلی بزرگ و عملاً بدون هیچگونه بانک بین المللی، بخش مالی توسعه نیافته است. نرخهای محلی سود بالا است. تولید کشاورزی پراکنده بوده و تعداد خیلی کمی مزارع بزرگ وجود دارد. کنترل محکم دولت روی بخش کشاورزی معمولاً به عنوان استراتژیک بوده و قوانین و مقررات، مثل آنانی که روی صادرات وضع شده، توسعه این کشورها را محدود نموده است. زیر ساختها برای مبادله فیزیکی، شامل انبارها و آزمایشگاههای رتبه بندی نا کارا هستند. سیستم قانونی و مقررات ضعیف و فساد شایع است. انجام مبادلات کالا راضی کننده نیست و عدم تحقق قراردادها بسیار رخ می دهد. نبود اعتماد بین بازیگران مختلف در بخش کالا وجود دارد. تمامی این فاکتورها مبادلات مالی کالا را پیچیده می کند. روشهای ساختاری می تواند به کاهش ریسک کمک کند، ولی اندازه معاملات احتمالی عموماً خیلی کوچک هستند تا بانکهای بین المللی را جذب کنند، در حالیکه بانکهای داخلی فاقد تخصص کافی می باشند. جامعه بین المللی می تواند از بخشهای به خصوصی مثل پنبه، شیر و لبنیات حمایت کند.



## نتیجه گیری

دولتها و آژانسهای بین المللی می توانند تعمق و گستردگی تسهیلات مالی کشاورزی و مدیریت ریسک که در هر دو سطح منطقه و دنیا توسعه یافته انجام دهند. روشهایی که موفقیت را در برخی کشورهای در حال گذار و بخشهای اقتصاد به نمایش گذاشته اند را می شود به دیگر کشورها و بخشهای اقتصاد بسط داده شوند. به کارگیری تجربیات مربوطه از دیگر نقاط دیگر دنیا امکان پذیر است. اقدامات احتمالی را می شود به سه ناحیه تقسیم کرد: ساخت نهادها، توسعه ابزار اجرا و بهبود قوانین و مقررات.

حجم گسترده ای از نهاد سازی در کشورهای در حال گذار وجود دارد که روی سکوهای سازماندهی شده مبادلات تمرکز نموده و می توانند روی: مبادلات کشاورزی، تسهیلات مالی و مدیریت ریسک؛ تکمیل کننده های زنجیره ای که کالا را قادر می سازند به صورت کارآمد در زنجیره ارزش کشاورزی در جریان باشد؛ و توانایی بانکها برای یافتن منبع و مبادلات نوآورانه مالی کشاورزی، تمرکز نموده و آنها را به هم وصل کنند. بانک اروپایی بازسازی و توسعه و دیگر سازمانهای مالی بین المللی می تواند هر کدام از اینها را به شکل خاصی حمایت کند. به طور مثال، سکوی مبادله، در بورس کالا یا EWR، باید به عنوان حاملان نوآوری حمایت شوند. در کشورهای در حال گذار، نوآوری نه فقط در زمینه مدیریت ریسک قیمت و مدیریت ریسک متقابل مورد نیاز است، بلکه همینطور در تسهیلات مالی، شامل Repo (فروش موقت اوراق مشارکت و خرید مجدد آنان)، محصولات بر اساس CPR و اوراق برای پروژه های کالا مورد نیاز می باشد. کارهای بیشتری روی تقویت بانکهای محلی برای تفهیم بخش کالا و ابزار ساختار مالی و حتی ابزار ساده مثل فاکتورینگ و لیزینگ باید انجام شود. یک شروع خوب "ممیزیهای زنجیره ارزش" است که موجودیتهای حمایتی که نقاط انقباضی در زنجیره را ایجاد می کند (مثل کالاهایی که احتمال زیاد از درون این موجودیتهای ایجاد شوند)، و زمانیکه خوب سازماندهی شده اند، می توانند لنگری برای ایجاد تسهیلات مالی ساختاری باشند. نقطه شروع می تواند توسط توسعه طرح برای بخشهای مختلف مالی دنبال شود.

قسمتی از نوآوری در ابزارها بستگی به نوآوری سازمانی دارد. سکوهای معاملات حاملان ابزار نوآوری می باشند. با سیستم EWR، سرمایه گذاران بازار سرمایه می توانند مستقیماً روی سهام فیزیکی کالا سرمایه گذاری نمایند، لذا تسهیلات مالی Repo امکان پذیر می شود. در بورس ها، اوراق پروژه ها برای طرح های کشاورزی از جمله این امکانات می باشند. قرارداد مشتقات شاخصه های آب و هوا رشد بازار مدیریت ریسک آب و هوا را مهیا می نماید. هر چند، طراحی ابزار مناسب می تواند پیچیده باشد، و نتیجه نیز از محافظت کپی رایت بهره خواهد برد، به عبارت دیگر نوآوران به سادگی کپی می شوند. لذا بحث خوبی در مورد حمایت عمومی برای توسعه ابزار جدید وجود دارد. ابزارهایی که توجه خاصی را بها می دهند شامل:

بیمه شاخص، به خصوص برای ریسک آب و هوا؛ ابزار بازار سرمایه مثل CPR های برزیل؛ و اوراق پروژه ها مثل آنانی که در استرالیا مبادله می شوند، می توانند به مدیران حرفه ای جدید اجازه دهند که در بخش کشاورزی مشارکت نمایند.

دولت نیاز به ایجاد چارچوب سیاستی، قانونی و مقرراتی که کارایی ابزار مدیران مالی را فعال می نماید، دارد. برای بورسهای کالا، این چارچوب شامل حذف اقدامات منفی مثل دخالت‌های غیر مترقبه در بازار، و مهیا نمودن یک چارچوب حمایتی در خصوص درجه بندی و کنترل کیفیت، تحقق قراردادهای، مالیات و غیره می باشد. اگر دولت قصد بهبود مالی در کنار زنجیره عرضه را دارد، با ایجاد محیط قانونی مواردی از قبیل حق مالکیت معنوی، تحقق قراردادهای، ورشکستگی و امکان جابجایی رسید انبار ها، قراردادهای و مجوز صادرات را مد نظر قرار دهد. در حالیکه این زمینه فعالیت نباید کل برنامه های دولت را شامل شود، سازمانهای یاری رسان بهتر است از تلاشهای دولت حمایت کنند. اگر دولتها درگیر این الزامات توسعه نشوند، پس تمرکز آژانس های یاری رسان بهتر است تحقق ایجاد ساختارهای مراودات مالی خاص می باشد. باید روی موضوع تمرکز نمود چون گروههای خاص نفع می برند و به احتمال قریب به یقین از آن حمایت خواهند کرد و آنان به دلیل اینکه از مراودات مالی حمایت می کنند، لذا مزایای قابل رویت می تواند به سکوت دولت در برابر ابزار های مدرن حمایت مالی غلبه نماید. مضافاً با توجه به بی اعتمادی بازار که هنوز در بین برخی سیاست گذاران دید غالب می باشد، نقش حمایتی جامعه بین الملل موجه باقی مانده است.

انتظار می رود جمعیت دنیا از حد ۷ میلیارد نفر سال ۲۰۱۲ به میزان ۹,۱ میلیارد نفر در سال ۲۰۵۰ برسد که افزایشی معادل ۳۰ درصد خواهد بود. تقاضا برای غذا با رشد بیشتری افزایش خواهد یافت، زیرا به دلیل تسریع در افزایش شهرنشینی و جمعیت ثروتمند تر، برای جوابگویی به این تقاضا، تولید غذا می بایست ۷۰ درصد افزایش یابد. این افزایش مستلزم افزایش تولید دویست میلیون تن گوشت و یک میلیارد تن غلات (برابر با تولید کنونی جهانی گندم به اضافه کل تولید ذرت ایالات متحده امریکا) می باشد.

فائو پیش بینی می نماید که ۹۰ درصد افزایش مورد نیاز تولید می بایست از افزایش برداشت و کثرت محصول بیاید و ۱۰ درصد باقیمانده از افزایش زمینهای کشاورزی می بایست حاصل شود. کشورهای در حال گذار می توانند نقش مهمی در این چالش جهانی ایفا نمایند. کشورهای عضو مشترک المنافع (شوروی سابق) صاحب حدود ۱۳ درصد زمینهای قابل کشاورزی دنیا هستند، لیکن فقط ۶ درصد محصول دنیا را کشت می کنند و فقط ۲,۶ درصد گوشت دنیا را تولید می نمایند. برخلاف سایر نقاط دنیا، برداشت در کشورهای در حال گذار از دهه ۱۹۷۰ میلادی با رکود مواجه بوده است. پیش بینی می شود، برداشت در این منطقه در دهه آینده ۷۵ درصد افزایش یابد و بین ۴۰ الی ۶۰ میلیون هکتار زمین به چرخه تولید اضافه خواهد شد. برای تحقق این پتانسیل، بیشتر از ۷۵ میلیارد دلار سرمایه گذاری روی صنایع بالا دستی کشاورزی لازم است، که از این میزان دو سوم می بایست از طرف بخش خصوصی باشد.

جهت بسیج اینگونه سرمایه گذاری بخش خصوصی، می بایست سیاست گذاری، موارد قانونی و شرایط مقررات مناسب باشد. باید یک محیط عملی سازمانی با توجه به تولید کشاورزی، مبادله کالا، موارد مالی و مدیریت ریسک وجود داشته باشد. این مقاله تلاش برای بررسی یک طرف این معادله را انجام خواهد داد (۱) که عبارت است از: چگونه تسهیلات متفاوت مالی کشاورزی و خروجی های مدیریت ریسک، مکانیزم ها و سازمانها، که برای منطقه در حال گذار (۲) نسبتاً جدید هستند (به طور مثال مدیریت ریسک قیمت بر اساس بازار، بیمه شاخص، تسهیلات ساختاری و دیگر فرمهای نوآورانه تسهیلات مالی، سیستمهای رسید انبار، بورس کالا و غیره) می توانند تولید غذا، صنایع تبدیلی و سیستم داد و ستد منطقه ارتقا دهند و منجر به امنیت غذایی بهتر برای منطقه و افزایش مشارکت در امنیت غذایی جهان شوند. جهت انجام این امر، هدف این مطالعه شناسایی اینکه چگونه بانک اروپایی بازسازی و توسعه می تواند سرمایه گذاری و برنامه های کمکهای فنی را اجرا نموده تا در به کار گیری و افزایش میزان محصولات، مکانیزم ها و سازمانها تسریع گردد.

(۱) جنبه های دیگر، که در این مقاله پوشش داده نشده، شامل مسائل مربوط به تصرف زمین، سرمایه گذاری دولتی/خصوصی در زیر بنا، سیاستهای مربوط به خرید زمین، تحقیق و آموزش، نگرانیهای امنیت غذایی داخلی و منطقه، موارد مربوط به سیاستهای جهانی داد و ستد، تنظیم سیاستهای تولید با هزینه های بالای انرژی و ریسکهای مربوط به تغییرات آب و هوایی می باشد.

(۲) همانطوریکه توسط بانک اروپایی بازسازی و توسعه تعیین شده، و جهت این مطالعه دسته بندی شده، مناطق در حال گذار عبارت است از:

- اعضا فعلی و مشتاق به عضویت اتحادیه اروپا: آلبانی، بوسنی و هرزگوین، بلغارستان، کرواسی، استونی، مقدونیه، مجارستان، لاتویا، لتونی، مونته نگرو، لهستان، رومانی، صربستان، اسلواکی، اسلوانی و ترکیه
- اقتصادهای بزرگ: آذربایجان، بلاروس، قزاقستان، فدراسیون روسیه و اکراین؛ و
- اقتصادهای نسبتاً فقیر، کوچک و دارای یک بخش بزرگ کالا: ارمنستان، گرجستان، قرقیزستان، مغولستان، مولداوی، تاجیکستان، ترکمنستان و ازبکستان

فصل اول با توصیف گسترده بخش کشاورزی در اقتصادهای در حال گذار، توصیف تغییرات در ساختارهای مزرعه که در دو دهه اخیر رخ داده است، و بررسی ظهور سرمایه گذاری بین المللی در مزارع منطقه را در دستور کار قرار می دهد. همینطور بررسی اینکه چگونه ابزارهای نو آورانه در این ساختارهای متفاوت جا افتاده اند (با استفاده از مثال اینکه چگونه تسهیلات مالی ورودی به بخش کشاورزی، منجر به تکامل دوران پس از آزاد سازی اقتصادی شده) و چگونه میشود این روند را تسریع نمود، از دیگر مباحث است.

فصل دوم مدیریت ریسک کشاورزی و ابزارهای بازار با توجه ویژه روی ابزارهای بازار برای مدیریت آب و هوا و ریسک قیمت مورد بحث قرار خواهد گرفت. شرایط برای توسعه این ابزارها بر اساس منطق بازار توصیف شده و تجربه کسب شده در منطقه در حال گذار آنالیز و یک تجربه کمتر موفق معرفی بیمه شاخص آب و هوا در اکراین به عنوان نمونه مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

فصل سوم دو سازمان مهم به عنوان نقطه ثقل رشد پایدار در کشاورزی کشورهای در حال گذار به نامهای بورس کالا و سیستمهای رسید انبار را مورد بررسی قرار خواهد داد. وضعیت فعلی با توجه به هر دو مورد بررسی شده و راههای ممکن

برای بالا بردن نقش آنان در منطقه، شامل استفاده بیشتر از تکنولوژی مثل سیستمهای EWR و ابتکارات بورس مناطق، با تسریع در اقدامات جدید مثل مدیریت وثیقه بحث و بررسی خواهد شد.

فصل چهارم دیدگاهها و ابزار مختلف مالی که در اقتصادهای در حال گذار استفاده شده تا واماها را به زنجیره ارزش کشاورزی بیاورند، با یک تمرکز ویژه روی گذشته و نقش سازمانهای بین المللی مورد بررسی قرار خواهد گرفت. ضمیمه شماره ۱۴ با آوردن مثال در مورد ارمنستان گستره وسیع حمایت بین المللی از بخش مالی کشاورزی را نشان می دهد. این فصل با بحث در مورد برنامه های مختلف حمایتی بین المللی برای بالا بردن ظرفیت وام دهی بانکهای محلی آغاز می شود. سپس امکان پذیری و تجربه تسهیلات مالی پیش از برداشت محصول کشاورزی شامل لیزینگ و تسهیلات مالی پس از برداشت محصول را مورد بحث و بررسی قرار خواهد داد. این مطالعه همینطور تجربیات در دیگر نقاط دنیا مثل برزیل و کلمبیا را جمع نموده و درسهای گرفته شده از مناطق دیگر در مورد تکثیر تجربیات در منطقه در حال گذار را بر خواهد شمرد.

فصل نهمی (نتیجه گیری) برنامه ها و پروژه های بانک اروپایی بازسازی و توسعه و دیگر سازمانهای مالی بین المللی که علاقه مند به بررسی چگونگی بهبود استفاده از تسهیلات مالی "جدید" کشاورزی و محصولات مدیریت ریسک می باشند، را استنتاج می نماید. امید است که این نتیجه گیری و بحث های ماقبل آن برای دولتها و همینطور بخش خصوصی مفید باشد.

ضمائم انتهای مقاله شامل جداولی است که بی ثباتی تولید و قیمتها در منطقه در حال گذار را نشان می دهد و دید کلی بورسهای کالا که در منطقه فعالیت می کنند نیز شرح می دهند. برخی جنبه های فنی تسهیلات مالی رسید انبار و تسهیلات مالی ساختاری کالا و یک سری از مطالعات موردی شامل تجربیات تسهیلات نو آورانه در دیگر قسمتهای دنیا نیز مورد بحث و بررسی قرار خواهد گرفت.

## فصل ۱: چگونه نوآوری در تسهیلات مالی و مدیریت ریسک می تواند تولید غذا،

### صنایع تبدیلی و داد و ستد را در مناطق در حال گذار بالا ببرد

#### ۱،۱ بررسی اجمالی کشاورزی در اقتصادهای در حال گذار

یک چرخه وسیع ساختار بخش کشاورزی در کشورهای در حال گذار وجود دارد. جدول ۱ نمایی از سطح جمعیت، گستردگی فقر، سرانه تولید ناخالص ملی و درصد نیروی کار فعال در کشاورزی در مقایسه با سهم کشاورزی در تولید ناخالص ملی کشورهای در حال گذار را نشان می دهد. جهت تسهیل در بررسی، در این مقاله کشورهای در حال گذار به سه بخش گروه بندی شده اند:

گروه A: اعضاء فعلی و یا مشتاق به پیوستن به اتحادیه اروپا

گروه B: اقتصادهای بزرگ کشورهای عضو مشترک المنافع شوروی سابق

گروه C: اقتصادهای کوچک و فقیر با بخش بزرگ کالا

#### ۱،۱،۱ ساختار مزرعه در کشورهای فعلی و مشتاق به پیوستن به اتحادیه اروپا

گروه کشورهای فعلی و مشتاق به پیوستن به اتحادیه اروپا متفاوت، عمدتاً دارای سرانه تولید ناخالص ملی بالا و اقتصادهای متنوع هستند. برخی کشورهای بر آمده از یوگوسلاوی سابق، که در جنگ ویران شده اند استثناء هستند. بخش کشاورزی و مالی بسیاری از این کشورها از قبل با اقتصادهای اتحادیه اروپا در آمیخته شده و دیگران نیز دنبال خواهند کرد. ساختار بخش کشاورزی در بیشتر این کشورها در دو دهه گذشته در مسیر تغییر عمده سیر نموده است. تا اوایل دهه ۱۹۹۰ میلادی، فقط در لهستان، ترکیه و یوگوسلاوی سابق کشاورزی حول محور خانوادگی می چرخید. در بقیه کشورها، مدل شوروری غالب بود: بیشتر زمین ها به صورت جمعی در قالب مزارع تعاونی و دولتی به مقیاس هزاران هکتار کشت می شدند. فقط درصد کمی از زمینها توسط اشخاص کشت می شد که آنان یک پنجم تولید غذا را انجام می دادند. کانال های بازاریابی و قیمتها برای هر دو نهاد و محصول توسط دولت کنترل می شدند. اعتبارات مالی کشاورزی از طریق دستورالعمل های مسئولان توزیع، قیمت گذاری زیر سطح واقعی ارزش انجام می شد و نهاد های کشاورزی نیز مشمول سوبسیدهای قابل ملاحظه دولتی بودند.

در کشورهایی که تحت تأثیر طولانی مدت مدل اتحاد شوروی قرار داشتند، از بین بردن کنترل دولتی، آزاد سازی عرضه نهاد ها، بازاریابی و ارائه تسهیلات مالی به صورت جدی کشاورزی را دچار اختلال نمود. برخورد عمومی به این وضعیت به دو گونه بود. در حوزه بخش خصوصی، صنایع تبدیلی و تا حدودی شرکت های تجاری پا جای آژانس های دولتی سابق گذاشته، نهاد های کشاورزی را به صورت اعتباری برای کشاورزان مهیا و محصول کشاورزی آنها را در مقابل خریداری نمودند. سرمایه گذاری خارجی روی کشاورزی، که صنایع تبدیلی کشاورزی این روند را تسهیل نمود، انجام گردید. در حوزه بخش دولتی، سازماندهی مجدد و افراطی بخش کشاورزی با توزیع زمین بین افراد که شامل کارگران مزرعه و صاحبان قبلی مزرعه (تحت عنوان جبران برای اینکه مزارعشان قبلاً ملی شده بود) آغاز شد. برخی صاحبان جدید به کشاورزان خرده پا تبدیل شدند (همچون لاتویا و لتوانی)، ولی دیگران در جمهوری چک، اسلواکی، استونی و به میزان کمتر در بلغارستان و مجارستان زود شروع به اجاره دادن زمین به تعاونی های بزرگ یا کشاورزان تعاونی نمودند.

جدول ۱: کشورهای با اقتصادهای در حال گذار - برخی داده های کلیدی

کشور	جمعیت (به میلیون ، جولای ۲۰۱۱، حدودی)	درصد جمعیت زیر خط فقر (۲۰۰۸ یا سال جدیدتر)	سرايه توليد ناخالص ملي (دلار آمريكا ، برابري قدرت خريد PPP، ۲۰۱۰، حدودي)	درصد سهم کشاورزي در توليد ناخالص ملي	درصد از نيروي كار شاغل در بخش کشاورزي
<b>گروه A</b>					
آلبانی	۳	۱۲,۵	۸۰۰۰	۱۸,۹	۴۷,۸
بوسنی و هرزگوین	۴,۶	۱۸,۶	۶۶۰۰	۶,۵	۲۰,۵
بلغارستان	۷,۱	۲۱,۸	۱۳۵۰۰	۶	۷,۱
کرواسی	۴,۵	۱۷	۱۷۴۰۰	۶,۸	۵
استونی	۱,۳	۱۹,۷	۱۹۱۰۰	۲,۵	۲,۸
مجارستان	۱۰	۱۳,۹	۱۹۰۰۰	۳,۳	۴,۷
لاتویا	۲,۲	NA	۱۴۷۰۰	۴,۲	۱۲,۱
لتوانی	۳,۵	۴	۱۶۰۰۰	۴,۳	۱۴
مقدونیه	۲,۱	۲۸,۷	۹۴۰۰	۸,۷	۱۹,۹
مونتنگرو	۰,۷	۷	۱۰۱۰۰	NA	۲
لهستان	۳۸,۴	۱۷	۱۸۸۰۰	۴	۱۷,۴
رومانی	۲۱,۹	۲۵	۱۱۶۰۰	۱۲,۸	۲۹,۷
صربستان	۷,۳	۸,۸	۱۰۹۰۰	۱۲,۶	۲۳,۹
اسلواکی	۵,۵	۲۱	۲۲۰۰۰	۲,۷	۳,۵
اسلوانی	۲	۱۲,۳	۲۸۲۰۰	۲,۴	۲,۲
ترکیه	۷۸,۸	۱۷,۱	۱۲۳۰۰	۸,۸	۲۹,۵
<b>گروه B</b>					
آذربایجان	۸,۴	۱۱	۱۰۹۰۰	۵,۵	۳۸,۳
جمهوری بلاروس	۹,۶	۲۷,۱	۱۳۶۰۰	۹	۱۴
قزاقستان	۱۵,۵	۸,۲	۱۲۷۰۰	۵,۴	۲۸,۲
فدراسیون روسیه	۱۳۸,۷	۱۳,۱	۱۵۹۰۰	۴,۲	۱۰
اکراین	۴۵,۱	۳۵	۶۷۰۰	۹,۸	۳۵
<b>گروه C</b>					
ارمنستان	۳	۲۶,۵	۵۷۰۰	۲۲	۴۶,۲
گرجستان	۴,۶	۳۱	۴۹۰۰	۱۱	۵۵,۶
قرقیزستان	۵,۶	۴۰	۲۲۰۰	۲۴,۶	۴۸
مغولستان	۳,۱	۳۶,۱	۳۶۰۰	۱۵	۳۴
جمهوری مولداوی	۴,۳	۲۶,۳	۲۵۰۰	۱۶,۳	۴۰,۶
تاجیکستان	۷,۶	۵۳	۲۰۰۰	۱۹,۲	۴۹,۸
ترکمنستان	۵	۳۰	۷۵۰۰	۱۰,۲	۴۸,۲
ازبکستان	۲۸,۱	۲۶	۳۱۰۰	۲۱,۲	۴۴

مأخذ: کتاب سال ۲۰۱۱

در تمامی این کشورها، بسیاری از تعاونیها و مزارع دولتی منحل نشدند بلکه به مزارع شرکتی اصلاح ساختار شدند. جدول ۲ نمای کلی از ساختار مزارع که در کشورهای منتخب به نتیجه رسیده ارائه می دهد. در بلغارستان و اسلواکی، تعداد کمی از مزارع بزرگ با اندازه اقتصادی بیش از ۱۲۰ هزار یورو، بیش از نیمی از مزارع کشور را کنترل می کنند. کشورهای مجارستان و استونی با فاصله نه چندان زیاد این روند را دنبال می نمایند. مزارع در این کشورها را می شود به عنوان مزارع شرکتی تلقی نمود. در مقایسه، در حالیکه در لاتویا، لتوانی، رومانی و اسلوانی، مزارع کوچک بیش از نیمی از مزارع را کنترل می نمایند؛ در لهستان با "سایز اقتصادی" کمتر از ۹۶۰۰ یورو، این عدد ۴۸ درصد است. مقدار ناچیز و یا غیرقابل عرضه محصول قابل فروش باعث شده، این مزارع به عنوان مزارع خرده پا و یا نیمه امرار معاش تلقی شوند.

مزارع با اندازه اقتصادی (حدود حاشیه درآمد) کمتر از واحد اندازه اروپایی (ESU) اغلب اوقات اصلاً به عنوان مزرعه طبقه بندی نمی شوند، بلکه تکه هایی از زمین هستند که توسط خانواده به عنوان فعالیت ثانویه کشت می شوند. اگر بخواهیم این "مزارع کوچک" را به حساب نیاوریم و فقط خانواده های کشاورز با بیش از یک ESU را در نظر بگیریم، پس این ارزش را دارد که بینیم در تمامی این کشورها، بیشتر مزارع (کمترین عدد ۷۸ درصد در لهستان است) دارای اندازه اقتصادی کمتر از ۹۶۰۰ یورو هستند. در بیشتر این مزارع عمدتاً برای مصرف خود تولید می کنند. مزارع اندازه متوسط، که تعداد زیادی از آنان مزارع خانوادگی با رویه تجاری هستند، بین ۱۵ تا ۲۱ درصد کل مزارع در استونی، مجارستان، لهستان، استونی و اسلواکی شامل می شوند، ولی عموماً کمتر از ۱۰ درصد در دیگر کشورها هستند.

#### ۱,۱,۴ ساختار مزارع در اقتصادهای بزرگ

آذربایجان، بلاروس، قزاقستان، فدراسیون روسیه و اکراین عموماً به لحاظ جغرافیایی کشورهای بزرگی هستند و دارای سرانه تولید ناخالص داخلی نسبتاً بالا هستند (اکراین با ۶۷۰۰ دلار دارای کمترین می باشد). این کشورها دارای بخش کشاورزی هستند که هنوز می تواند برای قسمت زیادی از جمعیت کشور اشتغال ایجاد کند ولی در خصوص کمک به تولید ناخالص داخلی کوچک شده است.

در زمان شوروی سابق، کشاورزی در این کشورها تحت سلطه تعاونی ها (بستگی به تلقی، COLLECTIVE را به عنوان اشتراکی یا جمعی نیز می شود خطاب کرد ولی در این ترجمه از کلمه تعاونی استفاده شده است) و مزارع دولتی بزرگ بود. اینها با قطعه زمین های کوچک (بحدود ۰,۴ یک هکتار) که بیشتر برای امرار معاش بودند و در زمینه صیفی جات، میوه ها و دامداری فعالیت می کردند. در پروسه اصلاحات ارضی دهه ۱۹۹۰ میلادی، تیکه های زمین افراد با تخصیص زمین های دولتی بسیار بزرگتر شدند و مزارع خانوادگی تجاری ایجاد شدند. بسیاری از مزارع دولتی و تعاونی نیز سازماندهی مجدد شدند. در این روند، مالکیت زمین به کارکنان و بازنشستگان منتقل شد ولی مزارع فعالیت خود را به صورت یکپارچه ادامه دادند. هرچند پروسه اصلاح چندان راحت نبود. در بسیاری از دیگر کشورهای اتحاد شوروی سابق، میزان زیادی از سوبسیدهای کشاورزی محو شدند و قیمت نهاده های کشاورزی به نحو چشمگیری افزایش یافت. بسیاری از مزارع غیر سودده شدند، میلیون ها هکتار از زیر کشت خارج شدند و تولید در دهه ۱۹۹۰ به صورت شتاب انگیزی کاهش یافت. ولی به هر حال محصول دهی و تعداد هکتارهای زیر کشت مجدداً در دهه ۲۰۰۰ گسترش یافتند. با توجه به کاهش بزرگ در تولید دام، که منجر به استفاده بسیار کمتر از تولیدات محلی غلات و دانه ای روغنی برای تغذیه دام در گاوداری ها شده، نتیجه این شد که قزاقستان، روسیه و اکراین به عنوان صادرکنندگان عمده غلات و دانه های روغنی ظهور کردند.



جزئیات پروژه اصلاحات ارضی بین کشورها متفاوت است. در آذربایجان بیشتر زمین های تحت مالکیت دولت به صورت مجانی و یا با قیمت بسیار ناچیز بین ساکنان روستایی، شامل کارکنان مزرعه توزیع شد که منجر به ایجاد مزارع با ساختار خرده پا شد. در بلاروس تغییر بسیار کمی رخ داد، به جز اینکه مزارع تعاونی (اشتراکی) به موجودیتهای شرکتی تغییر کردند. در قزاقستان، فدراسیون روسیه و اکراین، از اواخر دهه ۱۹۹۰ میلادی تشکیلات اقتصادی کشاورزی عظیم ایجاد شد. این تشکیلات برخی اوقات توسط شرکت های بین المللی و یا صندوق های توسعه (توضیحات در بخش بعدی) اداره و یا مالکیت گردید. در بین این سه کشور، اکراین تنها کشوری بود که که بخش خرده پا نسبتاً بزرگ کشاورزان در آن ظهور کرد. به طور مثال در سال ۲۰۱۰، ۲۹۸۴ کاربر در حداقل ۲۰۰۰ هکتار کشاورزی می کردند، در بین آنان، ۸۵ تایی بزرگترینشان روی بیش از ۶ میلیون هکتار کار می کردند؛ ۳۰ تایی بزرگترین روی ۴,۷ میلیون هکتار (۱۳,۶ درصد کل زمینهای زیر کشت) کار می کردند. در فدراسیون روسیه در سال ۲۰۱۰، ۸۰ درصد زمینها توسط شرکتهای بزرگ کنترل می شد، ۳۰ عدد بزرگترین این شرکتهای ۶,۷ میلیون هکتار را کنترل می نمود یا ۵,۵ درصد تمامی زمینهای زیر کشت. چند شرکت صنایع تبدیلی و بازرگانی نیز در دهه قبل ظاهر شدند. در منطقه جنوبی قزاقستان که منطقه کشت پنبه می باشد، کشاورزان خرده پا جای پای مزارع دولتی و تعاونی های بزرگ قبلی گذاشتند، ولی در منطقه کشت گندم در شمال این کشور، گروه های بزرگ بازرگانی - کشاورزی ایجاد شد که بزرگترین آنان شرکت هولدینگ ایولگا، ۸۰۰ هزار هکتار در قزاقستان و ۷۰۰ هزار هکتار زمین در روسیه را کنترل می نماید.

این شرکت های بزرگ کشاورزی به گونه های مختلف پا به عرصه وجود گذاشتند. در قزاقستان زمین خصوصی سازی شد و جمعیت روستایی جواز زمین دریافت نمودند. ولی بسیاری از آنان زود این جواها را از دست دادند برخی با اعمال زور و با قیمت بسیار پایین، که به مدیران زرنگ شرکتهای کشاورزی اجازه داد با پشتیبانی سرمایه گذاران شهری ذخیره زمین زیادی جمع کنند.

## جدول ۲

### ساختار مزرعه در اروپای شرقی، ۲۰۰۷

بالای ۱۰۰۰ ESU		ESU8-100		SEU 2-8		ESU 1-2		زیر ۱ ESU		کشور
درصد مساحت	درصد مزارع	درصد مساحت	درصد مزارع	درصد مساحت	درصد مزارع	درصد مساحت	درصد مزارع	درصد مساحت	درصد مزارع	
۵۵	۰,۳	۳۸	۲	۷	9	۴	۱۳	۶	۷۶	بلغارستان
۳۸	۱۴	۳۵	۹	۱۴	۲۱	۷	۲۳	۶	۴۶	استونی
۱۶	۰,۳	۳۰	۵	۲۱	۱۶	۱۱	۲۰	۲۱	۵۹	لاتویا
۱۸	۰,۲	۳۰	۴	۲۱	۱۳	۱۱	۲۰	۲۱	۶۳	لتوانی
۴۵	۰,۴	۳۷	۴	۱۱	۹	۳	۸	۴	۷۷	مجارستان
۱۲	۰,۲	۳۹	۱۰	۲۸	۲۲	۱۰	۱۵	۱۰	۵۳	لهستان
۱۷	۰	۲۱	۱	۱۳	۵	۱۸	۱۶	۳۱	۷۸	رومانی
۶	۰,۳	۳۹	۱۵	۳۸	۴۱	۲	۲۵	۱۶	۱۸	اسلونی
۷۱	۱,۴	۲۱	۴	۴	۶	۲	۱۲	۲	۷۷	اسلواکی

توضیحات نویسنده در مورد جدول شماره ۲: نویسنده از داده های محاسباتی گرفته شده از [WWW.EUROSTAT.ORG](http://WWW.EUROSTAT.ORG)

استفاده نموده است که عبارت است از، European size unit (esu).

واحد اندازه اروپایی استاندارد eur1۲۰۰ برای نشان دادن سایز اقتصادی شرکت های کشاورزی یا مزارع استفاده می شود. برای هر فعالیت یا موجودیت اقتصادی در یک مزرعه استانداردهای حاشیه کلی (SGM) براساس سطحی که برای یک فعالیت خاص استفاده می شود (یا تعداد رأس حیوانات) و یک ضریب منطقه ای محاسبه می شود. جمع کل این حاشیه ها، از اندازه اقتصادی فعالیت های یک مزرعه خاص حاصل می شود، که با واحدهای اندازه اروپایی (از طریق تقسیم نمودن کل SGM در ۱۲۰۰ EUR، و تبدیل کردن به ESU) نشان داده می شود.

در فدراسیون روسیه، علاقمند بود که جمعیت بیکاران روستاها را با حفظ مزارع تعاونی و دولتی قدیم پایین نگه دارد و آنها را تبدیل به ایجاد ساختار شرکتی نموده و وامهای بزرگ با شرایط مناسب در اختیارشان قرار دهد. این وامها بیشتر اوقات پاک می شدند. سهم های زمین بین کارکنان تقسیم می شدند، که آنان سهام خود را یا فروخته و یا به سهام شرکت تبدیل نمودند. در سال ۲۰۰۰ میلادی، گروههای بزرگ سرمایه گذاری فعال شدند و سهام این شرکتها را خریداری نمودند و آنها را به هولدینگهای کشاورزی ملحق نموده که با این روش دهها هزار و یا صدها هزار هکتار تحت کنترل آنها در آمدند. هولدینگهای کشاورزی شامل یک سازمان تجاری مادر که مسئول مدیریت مالی و برنامه ریزی و استخدام مدیران برای سازمان تجاری کشاورزی زیر مجموعه بودند. در حالیکه کشاورزیهای خانوادگی ایجاد شدند، آنها با اهمیت بسیار کمی باقی ماندند، و فقط دارای چهار درصد زمینهای قابل کشاورزی بودند و خرده زمینهای کشاورزی نیز نه درصد دیگر را شامل شدند.

در اکراین مزارع تعاونی (اشتراکی) به زمینهای کوچک تقسیم شدند و بین اعضا تعاونی (اشتراکی)، کارکنان مزارع دولتی و بازنشستگان تقسیم شدند. حدود ۶,۵ میلیون نفر "سهم زمین" دریافت نمودند. آنها عموماً قطعه زمینشان را به شرکتهایی که اغلب توسط مدیران مزارع دولتی/تعاونی که با حمایتهای محلی و بین المللی دسترسی به منابع مالی نهاده، تجهیزات مزرعه، صنایع تبدیلی، حمل و نقل و انبار داشتند، اجاره دادند.

### ۱,۱,۳ ساختار مزرعه در کشورهای در حال گذار فقیر و وابسته به بخش کشاورزی

گروه سوم مشتمل بر کشورهای کوچک کم درآمد است. به جز مغولستان، همگی اعضا اتحاد شوروی سابق، جایی که کشاورزی نقش به سزایی در این کشورها داشته و دارد، می باشند. در این گروه، درآمد سرانه ناخالص زیر ۶۰۰۰ دلار متمایل می باشد، البته ترکمنستان، جایی که صادرات گاز طبیعی سطح درآمد را افزایش داده، مستثنی می باشد. اندازه جمعیت عموماً به جز ازبکستان که جمعیت ۲۲ میلیون نفری دارد، زیر ۷,۵ میلیون نفر می باشد. بخش بزرگی از جمعیت همه کشورهای این گروه در بخش کشاورزی شاغل می باشند. فقر گسترده است، همانطوریکه در شکل ۱ نشان داده شده است. همه کشورهای این گروه دارای جمعیت حداقل ۲۶ درصد زیر خط فقر می باشند. دیگر نمایه درصد بالای هزینه کرد غذای خانواده می باشد. ۸۰ درصد در تاجیکستان و ازبکستان و ۵۸ درصد در قرقیزستان. اغلب اوقات ریزش باران در این کشورها کم است. به طور مثال بیش از ۸۰ درصد زمینهای کشاورزی در قرقیزستان، تاجیکستان، ترکمنستان و ازبکستان آبیاری می شوند. در مغولستان دامداری الویت بیشتری نسبت به کشاورزی دارد. کشورهای این گروه تمایلشان به واردات غله می باشد و کلیه کشورهای آسیای میانه غلات را از قزاقستان وارد می کنند.

دیدگاه کشورهای مشترک المنافع در مورد تغییر ساختار بخش مزرعه، کشور به کشور متفاوت می باشد. بیشترشان آزادسازی گسترده و تغییر ساختار افراطی مالکیت زمین با امرار معاش کشاورزان خرده پا و مزارع خانوادگی نیمه امرار معاش را کانون توجه خود قرار داده اند. در ارمنستان در سال ۱۹۹۱، زمینهای ۸۴۰ مزرعه دولتی و تعاونی بین ساکنان روستا توزیع گردید؛ ۸۸ درصد از ۲۸۲۰۰۰ مزارع دولتی جدید دارای وسعت زمین به میزان کمتر از دو هکتار بودند، و باقیمانده ۱۲ درصد خیلی بزرگتر نبودند، که همگی جمعاً شامل ۲۳ درصد زمینهای کشاورزی می شدند. گرجستان همین کار را با بیشتر زمینهای دولتی کرد ولی بیشتر از ۲۵ درصد را برای لیزینگ به شرکتهای بزرگ و بازار مدار نگه داشت. با متوسط ۱۸ هکتار، اینها هنوز بسیار کوچکتر از اندازه نرمال اتحاد شوروی سابق بودند. در جمهوری مولداوی، برنامه جامع تغییر ساختار بدهی همینطور به تعداد زیادی مزارع شخصی منتهی شد، هر چند مثل بقیه کشورها، اغلب مالکان جدید مزارع، زمینهای خود را به مدیران مزارع سابق تعاونی اجاره

دادند. در قرقیزستان، از سال ۱۹۹۵ تا سال ۲۰۰۰ میلادی، ۵۰۰ عدد مزارع دولتی و تعاونی با مساحت متوسط ۲۵۰۰ هکتار، به بیش از ۶۰ هزار مزرعه شخصی تقسیم گردید. در مغولستان، جایی که ۶۸ درصد دامها در سال ۱۹۹۰ در مالکیت دولت و تعاونیها بودند، در سال ۱۹۹۲ خصوصی سازی دامها آغاز شد و تا سال ۱۹۹۹، ۹۶ درصد دامها در مالکیت دامداران خانگی بودند. چند دامداری به صورت دولتی باقیمانده و همچنین صنایع لبنیاتی نیز در همین دوره خصوصی شدند. در تاجیکستان پروژه اصلاحات ارضی به دلیل جنگ داخلی به تأخیر افتاد ولی نتیجه نهایی در انتهای دهه ۱۹۹۰ منجر به این شد که در بخش مزرعه (حداقل روی کاغذ) مزارع دهقانی سهم بیشتری از زمینها را در اختیار داشتند. مابقی زمینها نیز بین مزارع شرکتی و تکه زمینهای خانوادگی، که از زمان شوروی سابق وجود داشت و هنوز بخش عمده مازاد قابل عرضه محصولات کشاورزی را تأمین می نماید، تقسیم شد. هر چند حداقل یک سوم مزارع دهقانی تاجیکستان در عمل به صورت تکی کاشت نمی شود؛ آنها بخشی از "مشارکت" جمعی یا مزارع "دهقانی" هستند که در خیلی از موارد تعاونی های قدیم هستند که به صورت ظاهری (بزک شده) سازماندهی مجدد شده اند.

کشورهای دیگر ساختار مزارع را با تغییر از مزارع دولتی و تعاونی به مزارع خصوصی خانواده اصلاح نمودند، ولی کنترل قوی دولتی را حفظ نمودند. مکانیزم برنامه ریزی مرکزی هنوز تقریباً بدون تغییر در چهار بخش اصلی کشاورزی ترکمنستان باقی ماند: در محصولات استراتژیک غلات، پنبه، برنج و نیشکر. تقریباً تمامی ابزار اقتصاد شوروی سابق در این قسمتها باقی مانده است: اهداف اجباری تولید، قیمتها توسط دولت تعیین می شوند، ارائه نهاده های دولتی با قیمتهای ترجیحی (سوبسیددار)، و تسهیلات مالی سوبسید دار. همین را می شود در باره ازبکستان که کنترل دولت روی قیمتها و صادرات باعث رانت قابل توجهی برای دولت شده است.

## ۱.۲ ظهور سرمایه گذاری کشاورزی بین المللی در اقتصادهای در حال گذار

تغییر ساختار در بخش کشاورزی اقتصادهای در حال گذار فرصتهای فراوانی را ایجاد نموده است. قزاقستان، فدراسیون روسیه و اوکراین تبدیل به سرحدات بعدی، به دلیل پتانسیل بکر آنان برای تولید غذا، شدند. زمینهای حاصلخیزی که رها شده بودند، می شد مجدداً به تولید بازگردد، محصول دهی در زمینهای جدید را می شود از طریق بهبود مدیریت و ساختارهای ابتدایی از قبیل بالابرها و سیستمهای حمل و نقل داخلی افزایش داد. هر چند، ساختار برای صادرات به مقیاس بالا ضعیف بود، چون این کشورها به صورت سنتی به بازار جهانی صادرات نداشتند. در دیگر کشورهای در حال گذار عموماً راه گریز کافی برای کشاورزی با مقیاس بالا گذاشته شده بود، ولی اپراتورهای محلی، به دلیل محدودیتهای تسهیلات مالی و نبود تخصص در کشاورزی تجاری، دچار اختلال شدند.

این فرصتها از دید سرمایه گزاران خارجی مخفی نمانده بود. افزایش اخیر قیمت مواد غذایی به جذابیت این بخش کمک کرد. تغییرات آب و هوایی، که مناطق جدید وسیع زیادی را در روسیه و اوکراین برای کاشت غلات مهیا خواهد نمود، در بالا بردن این روند نیز کمک می کند. بسیاری از موسسات کشاورزی تجاری اروپا حیطه کار خود را به شرق اروپا گسترش داده و سریعاً در حال کنترل بیشتر بخش شکر می باشند. کشاورزان کشورهای نظیر فرانسه، آلمان، ایتالیا، هلند و بریتانیای کبیر در اروپای شرقی مزرعه هایی خریدند. موسسات چینی شروع به سرمایه گذاری در کشاورزی قزاقستان و سیبری نمودند. همینطور در نیمه دوم دهه ۲۰۰۰ میلادی، صندوقهای اعتباری زیادی برای کانالیزه نمودن عطش سرمایه گذاران برای سرمایه گذاری روی بخش کشاورزی کشورهای در حال گذار ایجاد، و تعدادی از سرمایه گذاران کنونی، شامل صندوقهای ملی، این بخش کشاورزی را به تخصیص منابع خود اضافه نموده اند. بعد از افزایش جهانی قیمت مواد غذایی در سالهای ۲۰۰۸ - ۲۰۰۷ میلادی، سرمایه

گذاران خاورمیانه نیز فعال شدند. این منابع مالی عمدتاً در زمینهای کشاورزی در اروپای شرقی، قزاقستان، روسیه و اوکراین سرمایه گذاری شده اند، و تا به امروز، دیگر کشورهای عضو مشترک المنافع (شوروی سابق) نادیده گرفته شده اند.

مشابه اقدامات صنعت بین المللی هتل داری، سه مدل عمده سرمایه گذاری وجود دارد. اول، یک نفر می تواند یک زمین را بخرد و آن را اجاره بدهد و از دو محل درآمد، شامل اجاره و افزایش ارزش زمین، بهره مند شود. با نقل قول از بروشور یک صندوق که از این مدل استفاده می نماید: زمینهای کشاورزی BPT یک فرصت برای سرمایه گذاری در املاک منحصر به فرد می باشد: "زمینهای کشاورزی و بناهای عملیاتی مربوطه در کشورهای جدید پیوسته به اتحادیه اروپا (۸۰٪)، همچنین روسیه و اوکراین. با استفاده از یک ساختار که مالکیت زمین را از عملیات کاشت جدا می نماید، مدیریت ریسک و شفافیت به نحو چشمگیری در مقایسه با طریقه سنتی سرمایه گذاری کشاورزی بهبود پیدا میکند. زمینهای کشاورزی BPT، پتانسیل بخش بالایی سرمایه گذاری کشاورزی را با وضعیت ریسک و شفافیت، که از مشخصه های سرمایه گذاری سنتی املاک است، را تلفیق می نماید."

دوم، یک نفر می تواند زمین را از شخص سوم اجاره و در آن کشت را انجام دهد، که می تواند در معرض هر دو ریسک تولید و قیمت قرار گیرد. سرمایه گذاران عموماً روی ماشین آلات کشاورزی و ساختار (زیربنا) سرمایه گذاری سنگینی را انجام می دهند. سرمایه گذاریها میتوانند یک شخص و یا با شراکت با یک موسسه کشاورزی محلی باشند. به طور مثال در اوکراین شرکتهای خارجی فقط می توانند زمین را اجاره نمایند زیرا یک مهلت قانونی برای فروش زمین وجود دارد. قراردادهای اجاره برای زمان نسبتاً کوتاه بین ۵ تا ۲۵ سال قابل تمدید می باشند. موارد قانونی قراردادهای ضعیف می باشند، زیرا احتمال کمی برای پیگیری دعوای قانونی، در صورتیکه یک کشاورز محلی تصمیم به نقض قرارداد اجاره بگیرد، وجود دارد. لذا برای ایجاد یک عملیات کشاورزی با مقیاس بزرگ (که برای عملیات کشاورزی موثر و کارآمد توجیه داشته باشد)، لازم است قرارداد اجاره با بسیاری کشاورزان خرد پا محلی امضا و با آنان روابط حسنه داشته باشد. در این شرایط، شراکت با یک موجودیت محلی بسیار مفید خواهد بود. به دلیل مواجهه با این بازدارنده ها، بسیاری از سرمایه گذاران ترجیح می دهند سهام شرکتهای کشاورزی مدیریتی محلی را بخرند.

سوم، یک نفر می تواند زمین را بخرد و در آن کشت نماید. این طریقه برای صندوقهای سرمایه گذاری و شرکتهای مدیریت کشاورزی که در کشورهایی که دارای بازار زمین و حق مالکیت شفاف می باشند (شامل بسیاری از کشورهای درحال گذار که به عضویت اتحادیه اروپا درآمده و یا مایل به عضویت این اتحادیه هستند) مناسب است. در روسیه برای صندوقهای خارجی نیز خرید زمین امکان پذیر است. منابع صندوق اصلی عموماً از صندوقهای سرمایه گذاری و اشخاص با دارایی بالا می آید. صندوق سرمایه گذاری یا شرکت مدیریت مزرعه (FMC) می تواند خارج از دسترس عموم باشد و یا اینکه در بورس اوراق بهادار ثبت شده باشد. برخی شرکتهای مدیریت مزرعه، که از دل سرمایه گذاری مزرعه کشورهای درحال گذار بیرون آمده اند، عضو بورس اوراق بهادار ورشو (لهستان) هستند. حداقل یک صندوق با ساختاری تحت عنوان، اتحاد شرکتهای سرمایه گذاری املاک، عضو بورس اوراق بهادار بلغارستان و دیگری عضو بورس بین بانکی پول مسکو میباشد (MICEX). چند صندوق عضو بورسهای غربی از قبیل NASDAQ/OMX یا LSE/AIM می باشند. تجربه صندوقها تا به حال به حد مورد انتظار نبوده است. گزارش شده بیشتر صندوقها یا بینتر از ارزش سرمایه گذاری اولیه معامله می شوند. دلیل اصلی این است که سود تولید عمدتاً کم بوده و منابع مالی مورد نیاز برای عملیات بسیار بیشتر از میزان پیش بینی شده بوده است.

## ۱,۳ تسهیلات مالی نهاد در یک محیط آزادسازی شده

شرکتهای دولتی قبلا نهاد های دارای سوبسید بالا را به صورت اعتباری در اختیار مزارع تعاونی و دولتی قرار می دادند. این سیستم در اوایل دهه ۱۹۹۰ از بین رفت. سیستمهای جدید جایگزین مذکور شدند ولی آنان همیشه موفق نبودند. به طور مثال، رئیس جمهور تاجیکستان در سال ۱۹۹۸ فرمان داد که پنبه کاران، یک بانک دولتی (اگرواینوست بانک (Agroinvest Bank) و سرمایه گذاران شخصی (به نام فیوچریست futurists) ملزم به امضاء یک قرارداد سه گانه برای استفاده از تسهیلات مالی بودند. در این ساختار، فیوچریستها نهاد ها را در مقابل مقدار معینی پنبه فراهم میکردند. اگرواینوست بانک منابع مالی برای خرید نهاد ها و امنیت بازگشت از طریق حق انحصار فروش پنبه کشاورز را فراهم میکرد. این سیستم طریقه اصلی تأمین منابع مالی خرید نهاد ها برای کشاورزان پنبه کار تاجیک شد، زیرا ۸۰٪ آنان نهاد ها را از فیوچریست ها تأمین کردند. هرچند نتیجه این برنامه ملال انگیز بود. شاید به خاطر اینکه کشاورزان مبلغ زیادی بابت نهاد ها پرداخت و مبلغ کمی بابت پنبه دریافت نمودند، لذا فعالیتهای کشاورزی بسیار ضررده شد. ولی فشار دولتی روی کشاورزان برای کاشت پنبه به نحوی بود که کشاورزان هیچ چاره ای نداشتند و می بایست حتی به قیمت ضرر دادن محصول را ارائه می دادند. نتیجتاً از سال ۲۰۰۷ تا ۲۰۰۸، بخش کشاورزی بسیار مقروض شده و عدم پرداخت وسیع اقساط وامها توسط کشاورزان از تبعات این برنامه بود.

با این اوصاف، در بیشتر کشورها عملکرد موثر ورود منابع مالی در طی سالها نهادینه شد. یک روش که در قزاقستان، روسیه و اکراین معمول شد، رفع مشکل طرف شدن با یک تعداد زیاد تولیدکنندگان کوچک بود. گروههای سرمایه گذاری بزرگ زمینهای هزاران کشاورز را برای ایجاد واحدهای تولیدی مقیاس بزرگ خریداری نمودند.

طریقه دوم نیز ایجاد مجدد تأمین نهاد و سیستم بازاریابی برای خرده کشاورزان با تقویت اتحادیه های تولیدکنندگان است. آژانس های بین المللی کمک کننده در اغلب اوقات این پروژه ها را هدایت نمودند. یک مثال چهارچوب مالی کشاورزی تاجیک (TAF)، یک وام تجهیزاتی ۳۵ میلیون دلاری به همراه برنامه کمک فنی ۲/۳ میلیون یورو که عمدتاً توسط بانک اروپایی بازسازی و توسعه مهیا شد و در سال ۲۰۰۷ برای جایگزینی نمودن سیستم فیوچریست که در مطالب بالا عنوان گردید ایجاد شد. هدف بانک اروپایی بازسازی و توسعه قادر ساختن کشاورزان پنبه کار برای گرفتن تسهیلات از بانکهای محلی از محل اعتبارات مهیا شده توسط بانک اروپایی بازسازی و توسعه، به جای اتکا به وامهای پوششی از فیوچریستها بود. در فاز اول، بانکها وامها را به کشاورزان ارائه می نمودند و صاحبان دستگاههای پنبه پاک کنی یا OFFTAKER تعهدات کشاورزان را تضمین می نمودند (OFFTAKER شخصی است که در مقابل خرید محصول نهایی، منابع مالی در اختیار تولیدکننده کالا که در اینجا منظور کشاورز است قرار می دهد). کشاورزان از طریق قراردادهای آف تک به صاحبان دستگاههای پنبه پاک کنی متصل هستند. در فاز بعدی، به کشاورزان آزادی بیشتر برای انتخاب خریدار خود داده می شود، در حالیکه هنوز صاحبان دستگاه های پنبه پاک کنی به نقش خود در پوشش اعتبار و دریافت منابع مالی از بانک اروپایی بازسازی و توسعه برای مهیا نمودن کمکهای فنی به کشاورزان ادامه می دهند. این یک تجربه جالب است. هر چند پروژه موفقیتی در رفع جلوه منفی شیوه قرض دهی کشاورزی که بین تمامی بانکهای تاجیکستان رایج است، نداشته است. شیوه عملکرد پروژه بیشتر سنتی ماند، و با تمرکز روی وامهای شخصی و گروهی، تسهیلات مالی زنجیره ای ارزشی فقط یک ابزار کوچک باقی ماند. اگر درسهای گرفته شده از تجربیات بین المللی در مورد تسهیلات مالی زنجیره ای ارزشی ساختار پنبه اعمال می شد، شانس موفقیت پروژه بهبود می یابد. برای دیدن یک مثال به ضمیمه شماره ۹ رجوع شود.

شیوه سوم اطمینان حاصل می نماید که نهاده و منابع مالی عملیاتی در ساختار زنجیره ای ارزش، مثل قرارداد عملیات کشاورزی، یا به نوعی کمتر، قراردادهای آف تک/تسهیلات مالی با صنایع تبدیلی اعمال شود. در کشورهایی که این شیوه استفاده شده- و مثالها در بسیاری کشورها پیدا می شود- درجه واقعی ساختاری و مدیریت ریسک به نظر محدود می باشد، و وابستگی قوی روی ارتباط بین آف تک ( به طور مثال صنایع غذایی) و شخصی کشاورزان وجود دارد. به طور مثال پرداخت به تولید کنندگان دانه های روغنی و غلات در چند کشور برای کودهای شیمیایی و دیگر نهاده های مورد استفاده کشاورزان به طور مستقیم انجام می شود. در برخی موارد پرداخت به آنها از محل منابع مالی بانکها انجام می شود. شرکت های تولید کننده لبنیات، تأمین غذای دام را به صورت پیش-فاینانس انجام داده و وام برای تجهیزات شیر دوشی به آنها مهیا می گردد.

موارد ذیل چند مثال هستند که چگونه قراردادهای آف تک/تسهیلات مالی در کشورهای در حال گذار استفاده شده اند. در اوکراین یک شرکت تولید کننده تجهیزات کشاورزی با یک توزیع کننده محلی همراه شده تا کمباین و تراکتور بفروشند. برای اطمینان از پرداخت بها، به نمایندگی محلی اختیار برای یک زمینه کاری از پیش تصریح شده، و حق برداشت محصول کشاورزی، حمل و نقل، انبارداری و فروش داده شد. در اسلوکی، بزرگترین تولید کننده شکر کشور، خرید نهاده های کشاورزی و همین طور بازپرداخت دیگر وامها به کشاورزان را تضمین نمود. در قزاقستان، یک شرکت مواد غذایی (فود مستر Food master) گاوهایی با نژاد برتر را به بهترین تأمین کنندگان خود در مقابل ارائه شیر مهیا نموده است. در قزاقستان همین طور بعد از اصلاحات ارضی نیمه اول دهه ۱۹۹۰ میلادی، بسیاری کشاورزان پنبه کار خرده پا بوجود آمدند. جهت دسترسی به منابع مالی پیش از برداشت محصول، شامل بذر، کود، سوخت و آب جهت آبیاری، این کشاورزان وارد قرارداد با صاحبان دستگاههای پنبه پاک کنی برای فروش محصولات آن به ارزش قیمتهای جهانی پنبه شدند. صاحبان دستگاههای پنبه پاک کنی در قرقیزستان وارد قراردادهای مشابه با تولید کننده محلی پنبه شدند.

در شیوه آخر بسیاری از کشورها که به اتحادیه اروپا پیوستند، مزارع موفق به شیوه بازار ایجاد نمودند. بانکهای محلی که در بسیاری موارد توسط بانکهای اروپایی خریداری شدند، مهارت ( یا باور اینطور بود که داشتند، چون تجربه نشان داد در مواقعی ناموفق بودند) برای تأمین منابع مالی برای این مزارع براساس اصول شرکتی برای قبل و بعد از برداشت محصول را توسعه دادند.

دو حالت ساختار تأمین منابع مالی نهاده ها در جاهای دیگر دنیا استفاده شده، ولی در کشورهای در حال گذار، علیرغم اولویت و علاقه ای که به نظر می رسد به انجام آن دارند، محقق نشده است. اول یک سیستم توزیع امن می باشد. این ساختار را می شود برای نهاده های وارداتی، آوردن خطوط اعتباری ارزان قیمت بین المللی بسیار نزدیک به خریدار نهاده کشاورزی، کاهش مشکلات منابع مالی و هزینه های کلی نهاده های کشاورزی استفاده نمود. ارائه کننده بین المللی مالی، که می تواند یک بانک یا تأمین کننده کالا باشد، ریسک خود را به یک آژانس پشتیبانی مالی، که کنترل خود را تا زمان پرداخت وجه روی کالا حفظ می کند، واگذار می کند. در کشورهای در حال گذار که دارای سیستم و محیط خوب قانونی و مقرراتی که قراردادهای نیز در آن الزاماً اجرایی می شوند، توزیع کالا به آسانی قابل انجام می باشد. به خصوص اینکه کسی بتواند از تضمین متقابل بانک اروپایی بازسازی و توسعه روی تضمین بانک محلی برای اینگونه تسهیلات مالی، تحت برنامه مهیا نمودن مبادله جهانی بانک اروپایی بازسازی و توسعه، بهره مند شود. یک سیستم ایمن توزیع خوب هر چند پیچیده و گران است و سیکلهای تراکنش کوتاه را نیاز خواهد داشت، ولی در صورتیکه این تضمین ها وجود داشته باشد تحققش امکان پذیر است.

ساختار دیگر تسهیلات مالی نهاده ها، که هنوز مورد استفاده قرار نگرفته، پوشش اعتباری کامل روی زنجیره ارزش می باشد. از ارائه نهاده تا فروش محصول نهایی، تراکنش توسط آژانس حمایتی اعتبار، که می تواند یک آژانس مدیریت وثیقه، یا یک FML

باشد، پوشش داده می شود. این ساختار مالی قبلاً بخش پنبه کشور ساحل عاج را بعد از جنگ داخلی احیا نمود ( ضمیمه ۹ را ملاحظه نمایید). این می تواند برای احیا بخش کشاورزی کشورهای در حال گذار، جایی که توافقات سنتی نهاده و بازاریابی محصولات، به دلیل سقوط اقتصاد برنامه ریزی شده دولتی، و ناآرامی های اجتماعی مختل شده بود، مفید واقع شود. این به خصوص برای وضعیتی که باید یک بخش کشاورزی متشکل از تعداد بسیار زیاد کشاورزان خرده پا حفظ و پشتیبانی شود، و از طرف دیگر زنجیره جدید تأمین کالا را ایجاد تا کشاورزان خرده پا را به بازارهای جدید (که می تواند شهری یا بین المللی باشد) وصل کند، پشتیبانی نماید.

یک شیوه دیگر قابل بررسی ایجاد ساختار عرضه نهاده به عنوان مهیا کننده سرویس به جای یک محصول می باشد. کشاورز در این شیوه، کود دهی و سمپاشی را به یک موجودیت سوم واگذار می کند. اگر کشاورز اقدامات عمومی کاشت را انجام دهد، یک چارچوب برای محصول که به احتمال زیاد تولید خواهد شد، تعیین می شود. سپس میزان مازاد محصول بدست آمده بین کشاورز و شرکت "تضمین کیفیت تولید" تقسیم می شود. شرکت یاد شده احتمالاً بیمه آب و هوا را برای مقابله با ریسکهای تولید ناشی از مشکلات مربوط به موارد آب و هوایی استفاده خواهد کرد.

به جز شیوه آخر، چندین ساختار توضیح داده شده فوق به صورت گسترده استفاده شده، ولی در کل این ساختارها به فراگیر شدن تبدیل نشده اند. هنوز زمینه هایی برای رشد در زمینه اعمال تکنیکهای مالی پیش از برداشت محصول، که براساس تجربیات فعلی ایجاد شود، در سطوح منطقه ای و بخش کشاورزی وجود دارد. این گزینه در فصل ۴ مورد بحث قرار خواهد گرفت.



## فصل دوم: کاهش آسیب پذیری تولید کنندگان غذا در برابر ریسکهای ناشی از آب و هوا و بازار

### ۲.۱ ریسکها در بخش کشاورزی کشورهای در حال گذار

کشاورزان، صنایع تبدیلی و بازرگانان در کشورهای در حال گذار در معرض همان نوع خطراتی که در سایر مناطق کشاورزی دنیا، به خصوص مخاطرات آب و هوایی، قیمت (برای هر دو نهاده و محصول)، سیاسی و آنهایی که مرتبط با ساختارهای حمایتی ضعیف هستند، می باشند. زمانی که کشاورزان در معرض این ریسکها قرار می گیرند، آنها به احتمال زیاد منفعت را به بیمه و کاهش خطر ترجیح خواهند داد. شاید موضوع این باشد، زیرا پوششهای بیمه گران بوده و بعضی موارد خاص را نیز پوشش نمی دهند. ولی به هر حال در صورتیکه شرایط بحرانی در غیاب پوشش بیمه رخ دهد، نه تنها در آمد فعلی بلکه درآمدهای مورد انتظار نیز محقق نخواهد شد.

بیمه آب و هوا اهمیت زیادی برای کشاورزان، و دیگر افرادی که متکی به تولید محصول آنها می باشند، دارد؛ لذا، نه تنها کشاورزان بلکه شرکتهای صنایع غذایی و حمل و نقل نیز به مدیریت ریسک اهمیت می دهند. باید به این نکته توجه داشت که فدراسیون روسیه و اکراین وضعیت بهتری نسبت به دیگر کشورها به دلیل اینکه تغییرات آب و هوایی برای مناطق کشاورزی در جهت شمال بیشتر رخ می دهد، هستند. هر چه زمینهای بیشتری از آنان برای کشاورزی مناسبتر می شود، تولیدات کشاورزی آنان، به دلیل جریانهای مستمر هوای گرم، بیشتر مشمول بی ثباتی می شود. به جز بیمه محصولات، ابزاری برای مدیریت اینگونه ریسک به ندرت در دسترس می باشد. وضعیت در خصوص ریسکهای مربوط به قیمت نیز بهتر نمی باشد. به غیر از کشورهایی که به اتحادیه اروپا پیوسته و می توانند از مزایای حمایت از حداقل قیمت که تحت سیاستهای متحد کشاورزی (CAP) مهیا شده، بهره مند شوند، برنامه های موثری برای پوشش کشاورزان در برابر ریسکهای مربوط به نهاده و یا محصول خروجی وجود ندارد. مضافاً، اگر قیمتهای جهانی افزایش یابد، دولتها ممکن است از بیم افزایش قیمتهای پایین مصرف کننده، مانع از صادرات محصول شوند.

سیستم ضعیف حمایتی، هر دو مورد ریسک و بی ثباتی را به همراه می آورد. به طور مثال در اکراین قیمتهای غلات بیش از حد فصلی هستند، به طوریکه بعد از برداشت پایین آمده و در پایان فصل فروش، بالا می روند. تفاوت عمده بین قیمت بعد از فصل برداشت و قیمتهای چند ماه بعد نتیجه عدم تقارن اطلاعات، نبود ابزار کاهش ریسک مالی و هزینه بالای تسهیلات مالی کشاورزی به همراه ظرفیت پایین نگهداری محصول در مزرعه می باشد.

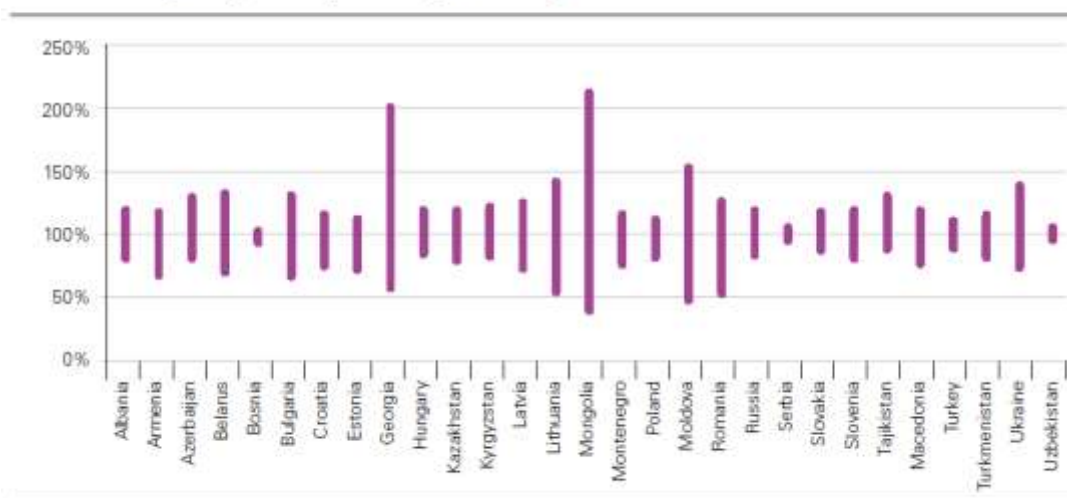
ریسکهای آب و هوا، تأثیر آن روی تولید و ریسکهای قیمت در شکلهای شماره ۱ و ۲ به نمایش گذاشته شده است. البته تغییر پذیری تولید در کشورهای مثل گرجستان و مغولستان که تولید ناچیز گندم دارند، زیاد است. ولی در کشورهایی مثل لتوانی و رومانی که تولید زیاد گندم دارند نیز تفاوت تولید زیادی دارند. تولید برای محصولات عمده کشاورزی دیگر نیز به صورت مشابهی شبیه می باشد (ضمیمه شماره ۱)، همانطوریکه در مورد قیمتهای درب خروج مزارع نیز صدق می کند (ضمیمه شماره ۲).

به این نکته باید توجه داشت که دو جنبه مهم بی ثباتی وجود دارد: اول، تأثیرات بعد از وقوع رویداد روی درآمد؛ و دوم، تأثیر قبل از وقوع رویداد روی تصمیم گیری. در یک محیط بی ثبات و غیر قابل پیش بینی، در نبود بورس محلی کالا، قیمتهای عمدتاً غیر قابل مدیریت بوده است. لذا یک تولید کننده مخالف ریسک، به استراتژیهایی از قبیل تنوع محصول مورد کشت و کاهش

میزان استفاده از نهاده، برای اجتناب از قرار گرفتن در معرض این وقایق روی خواهد آورد. در غیر اینصورت، مشاهده نمودیم که بزرگترین شرکت کشاورزی دنیا، گروه ایووگا قزاقستان، کشف کرده که تلفیق قیمت‌های بالای نهاده در زمان کشت و قیمت پایین محصول در زمان برداشت می‌تواند منجر به ورشکستگی یک شرکت شود.

**شکل شماره ۱: تنوع تولید گندم در متوسط ۵ سال بین ۲۰۰۵-۲۰۰۹ در کشورهای در حال گذار (پایین ترین و بالاترین سالها به عنوان درصد متوسط)**

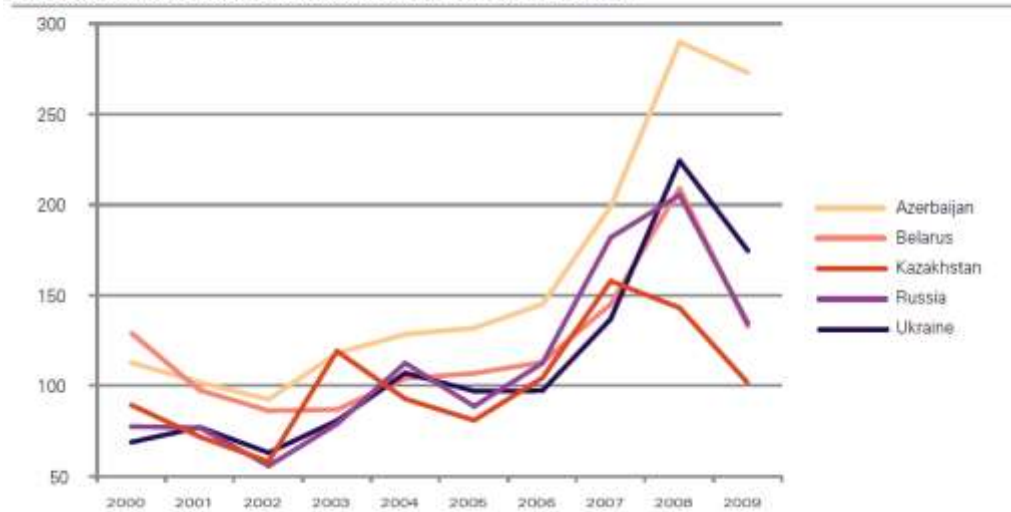
**Figure 1:**  
Variability of wheat production around the five-year average, 2005–2009  
(lowest and highest years as percentage of average)



Source: Calculated using the FAO Statistics Database. See Annex 1 for data.

**شکل شماره ۲: قیمت‌های درب مزرعه گندم در کشورهای آذربایجان، بلاروس، قزاقستان، فدراسیون روسیه و اوکراین در بین سالهای ۲۰۰۰-۲۰۰۹، دلار/تن**

**Figure 2**  
Farmgate wheat prices in Azerbaijan, Belarus, Kazakhstan, the Russian Federation and Ukraine 2000–2009, USD/tonne

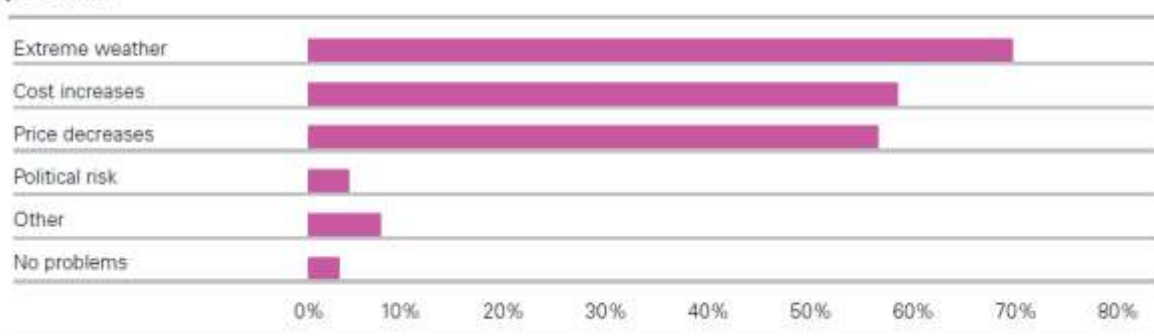


Source: Calculated using the FAO Statistics Database. See Annex 2 for data.

در مورد اهمیت نسبی ریسکهای مختلف، شکلهای ۳ و ۴ پاسخ کشاورزان عمده که هر کدام مزارعی به وسعت بین ۱۰۰۰ تا ۱۰۰۰۰ هکتار در روسیه و اوکراین دارند، به فرمهای نظرسنجی در مورد ریسک را نشان می دهد.

**شکل شماره ۳: ریسکهای عمده معرفی شده توسط کشاورزان عمده در روسیه، سال ۲۰۱۰ (بیش از یک پاسخ امکان پذیر بود)**

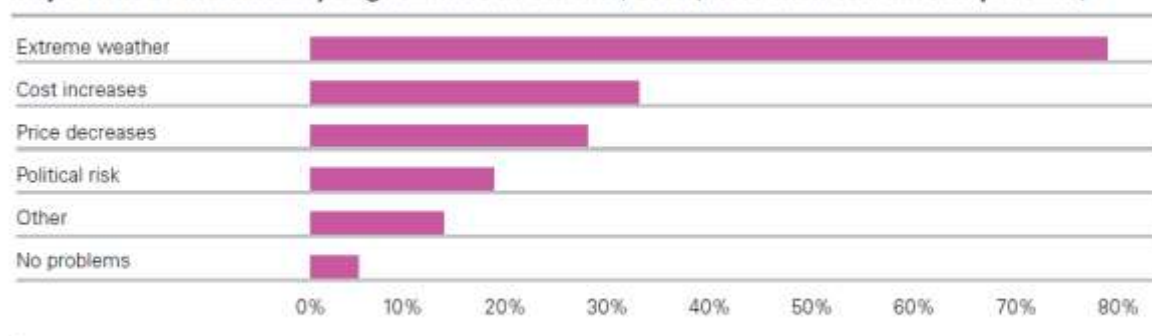
**Figure 3**  
Major risks as indicated by large farmers in the Russian Federation, 2010 (more than one answer possible)



Source: Swiss Re, 2010a

**شکل شماره ۴: ریسکهای عمده معرفی شده توسط کشاورزان عمده در اوکراین، سال ۲۰۱۰ (بیش از یک پاسخ امکان پذیر بود)**

**Figure 4**  
Major risks as indicated by large farmers in Ukraine, 2010 (more than one answer possible)



Source: Swiss Re, 2010b

در میان ریسکها، ریسک آب و هوا با اهمیت ترین عنوان گردید. کشاورزان گستره ای از ریسکهای آب و هموا را عنوان نمودند که شامل: خشکسالی، که با تعدد بیشتری قید شد، و به دنبال آن، یخبندان، سرمای طاقت فرسای زمستان و نگرگ. متوسط زیان از خشکسالی در حدود ۵۲ درصد در اوکراین محاسبه گردید، و متوسط زیان از یخبندان حدود ۴۱ درصد در فدراسیون روسیه و ۴۳ درصد در اوکراین محاسبه گردید.

نظر بررسی همینطور عملکرد مدیریت ریسک در این مزارع بزرگ را اندازه گیری نمود. باید توجه داشت که پاسخ دهندگان عموماً کاملاً شایسته و با تجربه بودند-۶۵ درصد در فدراسیون روسیه و ۷۶ درصد در اکراین دارای مدرک دانشگاهی بودند.

### جدول ۳

#### عملکرد مدیریت ریسک کشاورزان عمده (از وسعت زمین ۱۰۰۰ جریب تا ۱۰۰۰۰ هکتار) در فدراسیون روسیه و اکراین (درصد کل پاسخ دهندگان)

مدیریت ریسک آب و هوا	هزینه مدیریت ریسک نهاده	هزینه مدیریت ریسک محصول
فدراسیون روسیه	فدراسیون روسیه	فدراسیون روسیه
<ul style="list-style-type: none"> <li>استفاده از بیمه سوبسید دار محصول: ۳۵٪</li> <li>اتکا روی پرداختهای دولتی در صورت وقوع خشکسالی مصیبت بار: ۲۸٪</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>پرداخت تک منظوره دولتی: ۲۲٪</li> <li>حفاظتهای مربوط به قیمت سوخت: ۲۱٪</li> <li>حفاظتهای دیگر مربوط به هزینه های نهاده (کودویدر): ۱۰٪</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>حفاظت در مورد قیمت: ۳۰٪</li> <li>قیمتهای دولتی: ۲۴٪</li> <li>اتکا به پرداختهای تک منظوره دولتی: ۱۵٪</li> </ul>
اکراین	اکراین	اکراین
<ul style="list-style-type: none"> <li>استفاده از بیمه سوبسید دار محصول: ۴۰ تا ۵۰٪ برای ریسکهای آب و هوایی مختلف</li> <li>بیمه بدون سوبسید محصول: ۲۰٪</li> <li>اتکا روی پرداختهای دولتی در صورت وقوع خشکسالی مصیبت بار: ۲۳٪</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>حفاظتهای مربوط به هزینه نهاده: ۳۸ درصد (حدود ۱۲٪ حفاظت در مورد ریسک قیمت گازوئیل، که هزینه عمده نهاده می باشد)</li> <li>اتکا به کمکهای دولتی: ۲۰٪</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>حفاظت در مورد قیمت: ۴۴٪</li> <li>اتکا به پرداختهای تک منظوره دولتی: ۲۷٪</li> </ul>

#### ۲،۲ مواجهه با ریسکهای آب و هوا از طریق بیمه شاخص

برنامه های سنتی بیمه چند خطر محصولات کشاورزی پوشش برای ریسکهای آب و هوایی مختص کشاورزی را مهیا می نمود. علیرغم پوشش وسیع آنان، این برنامه ها ضعف های متعددی شامل خطرات اخلاقی و کژ گزینی و همینطور هزینه های بالای تراکشن که اجرای آنان را پر هزینه کرده بود، داشتند. در نتیجه، بیمه محصولات کشاورزی بیشتر در کشورهای OECD رایج و عمده تاً دارای سوبسیده های سنگین می باشد. فدراسیون روسیه، اکراین و قزاقستان این مدل را دنبال نموده و سوبسیده های گسترده ای را برای بیمه محصولات کشاورزی معرفی نموده اند.

ابزار بیمه اساساً شاخص آب و هوا، پاسخ جایگزینی با هزینه عملیاتی کمتر، از بسیاری هزینه های تراکنش و خطرات اخلاقی که در ذات بیمه های چند خطر محصولات کشاورزی هستند اجتناب می نماید، می باشد.

اینگونه بیمه ها پرداخت را به بیمه شده، به طور مثال کشاورز، زمانی که شاخص به یک حد معینی برسد، پرداخت می نماید. شاخصهای تخمین زده می تواند شامل باران در روزهای خاص، حداکثر دمای روز و یا شب و یا داده های بیرونی مثل شاخصهای سبز بودن سطح زمین که از طریق تصاویر ماهواره ای ایجاد شود، می باشد. موضوع بیمه حتی می تواند بر اساس شاخصی باشد که غیر مستقیم به هوا، شاخص تلف شدن دام (ضمیمه ۱۱ را برای بحث در باره بیمه شاخص مرگ و میر مغولستان را ملاحظه نمایید) مرتبط باشد. در تمامی این موارد پرداخت به کشاورز براساس یک ضرر خاص که برای آن کشاورز رخ داده است، نیست. با اینگونه بیمه، کشاورز دارای برخی حد محافظت در مقابل رخ دادهای آب و هوایی که در منطقه او رخ می دهد می باشد. این سیستم شاید از حد عالی فاصله داشته باشد، زیرا باران می تواند نه در زمین کشاورز بلکه در محل ایستگاه هواشناسی باریده باشد، ولی اجرای این نوع بیمه ارزان و پرداختها نیز بلافاصله بعد از اتفاق آب و هوایی قابل پرداخت خواهد بود.

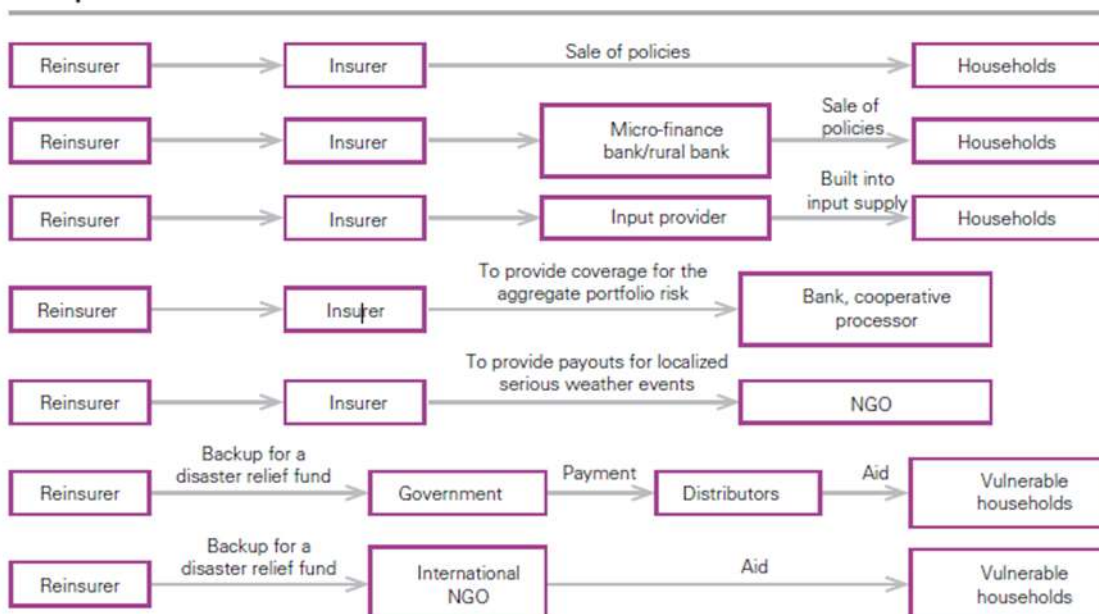
بیمه مدیریت ریسک آب و هوا شامل فیوچرز (futures)، آپشنز و گستره ای از موارد قابل ارائه می باشد. آنها می توانند پوشش برای گستره ای از ریسکهای مربوط به آب و هوا از قبیل ریزش باران، دمای هوا، بادهای شدید، روزهای سرد و تعداد ساعتی تابش آفتاب و غیره را مهیا نمایند. هر چند در بازار "روی پیشخوان"، مشتقاتی که این پوششها را به طور موثری مهیا می نمایند، در اقتصادهای توسعه یافته بازار و حتی در برخی کشورهای در حال توسعه مثل هندوستان عرضه می شوند. در تمامی این موارد، یک شاخص ایجاد می شود (به طور مثال عدد میلیمترهای بارش باران در منطقه  $X$ ، متوسط دما در در زمان مقطع  $Y$ ) و مردم می توانند یک جایگاه در این شاخص داشته باشند. آنها می توانند قراردادهایی منعقد (به نحوی که تأثیرات اقتصادی یک وضعیت بد آب و هوا توسط درآمد قرارداد جبران خواهد شد) نمایند، که یک میزان خاص سود بر اساس توسعه شاخص عایدشان خواهد شد. پرداختها به دنبال توسعه شاخص رخ خواهد داد. به طور مثال، اگر یک کشاورز فیوچرز ریزش باران را بفروشد، و بارش باران زیر شاخص باشد، وی  $X$  مبلغ برای هر میلیمتر باران که از میزان مورد انتظار پایینتر است دریافت خواهد نمود. پیش فرض این است که او جبران تمامی یا قسمتی از ضرر تولید را که در نتیجه بروز کمبود بارش باران ایجاد شده را دریافت خواهد نمود.

نمونه هایی از ابزارهای توزیع برای بیمه آب و هوا

(ترجمه موارد مندرج در شکل)

To provide payouts for the localized serious weather events:	مهیا نمودن پرداختها برای اتفاقات جدی آب و هوایی محلی	Microfinance bank/rural bank:	بانک میکروفاینانس /بانک روستایی
NGO:	سازمانهای غیر دولتی	Distributors:	توزیع کنندگان
Backup for a disaster relief fund:	پشتیبانی از منابع مالی	Built into input supply:	ایجاد شده در عرضه نهاده
To provide coverage for the aggregate portfolio risk:	مهیا نمودن پوشش برای مجموع خطرات سرمایه گذاری	Aid:	کمک
Government:	دولت	Sale of policies:	فروش پوشش
Bank, cooperative processor:	بانک، تعاونی صنایع تبدیلی	Insurer:	بیمه گر
Payments:	پرداختها	Reinsurer:	بیمه گر دوم
Household:	خانوار	Input provider	عرضه کننده نهاده
Vulnerable households	خانوار آسیب پذیر		

Figure 5  
Examples of distribution mechanisms for weather insurance



Source: Based on Skees et al., 2007

بیمه شاخص آب و هوا نیازی به دسترسی مستقیم به هر کدام از خانوارها ندارد. شکل ۵ مکانیزمهای مختلف برای دسترسی به ذینفعان را نشان می دهد.

بانکهای کشاورزی، به طور مثال:

- به عنوان یک نماینده برای شرکتهای بیمه عمل نموده و بیمه آب و هوا را از طریق شعبه ها و نمایندگان محلی بفروشد؛
- مدیریت خطر آب و هوایی را با بسته های وام نهاده دسته بندی نماید. به طور مثال، قسمتی از قیمت نهاده که نهایتاً توسط کشاورز پرداخت خواهد شد، یک عملکرد شاخص آب و هوا می باشد؛ بانک پولهای از دست رفته شرکت بیمه را جبران می نماید؛
- میتواند اصرار نماید قرض گیرندگان بیمه آب و هوا را از محل طلب های پرداختی به بانک پرداخت نمایند؛ و
- می تواند منابع مالی وام کشاورزی را در مقابل خطرات مربوط به عدم پرداخت اقساط به دلیل موارد آب و هوایی بیمه نمایند.

عرضه کنندگان نهاده های کشاورزی، به عنوان نمایندگان شرکتهای بیمه، می توانند بیمه آب و هوا را از طریق همان کانالی که برای فروش نهاده ها استفاده می نمایند، به فروش رسانند. آنها حتی ممکن است همانگونه که یک شرکت در کنیا عمل نموده، نسبت به پرداخت سوبسید به حق بیمه اقدام نمایند. آنها می توانند همچون محصولات خود آنها را اداره نمایند، به گونه ای که در صورتی که به دلیل بارش کم باران محصول کشاورزی صدمه ببیند، کشاورز بتواند یک بسته جدید مجانی نهاده کشاورزی دریافت نماید. سازمانهای غیر دولتی و دولتها میتوانند به عنوان بیمه دوم، در مقابل خطر مواجهه با هزینه های اضافه در صورت بروز شرایط آب و هوایی مصیبت بار از طریق خرید بیمه آب و هوا (یا مشتقات آب و هوا) اقدام نمایند. یک راهکار بهینه برای تمامی شرایط وجود ندارد.

مدیریت خطرات آب و هوا می تواند برای طرفهای دیگر در زنجیره ارزش کشاورزی مثل صاحبان صنایع حمل و نقل و تأسیسات نگهداری که بازگشت سرمایه آنان بستگی به میزان اقلامی که از طریق سیستم آنان گذر می کند، نیز مربوط باشد. در کشورهای نظیر استرالیا و کانادا، پوشش برای این موسسات ایجاد شده است.

برای اینکه شرکتهای بیمه شاخص عملیاتی باشند، شرایط ذیل می بایست تحقق پیدا کند:

- مهیا نمودن ابزار قابل اعتماد و استطاعت برای توزیع بیمه شاخص آب و هوا برای استفاده کنندگان مورد نظر، و تأثیر گذاری در پرداختهای مشروط می باشد. احتمالات زیادی برای این امر وجود دارد، همانگونه که در شکل شماره ۵ نشان داده شده است. برای مثال، بیمه می تواند از طریق کانالهای سنتی نمایندگان بیمه فروخته شود. می تواند به عنوان یک بسته توسط یک شرکت عرضه کننده نهاده خریداری شده و با فروش به همراه بسته نهاده جمع شده و مهیا گردد، همانگونه که در هندوستان و مالای انجام شده است. می تواند با تسهیلات مالی کشاورزی بسته بندی شود که به بانک اجازه دهد در صورت بروز شرایط آب و هوایی نامناسب وامها را نفی نماید، همانگونه که توسط بانک میکروفینانس در هند رخ داد. می تواند از طریق موبایل به فروش برسد، در حالیکه پرداخت اقساط و پرداختهای احتمالی از طریق حسابهای موبایل انجام خواهد شد، همانگونه که این امر در کنیا رخ داد. قابل اعتماد بودن مهم

است به نحوی که نمایندگان بیمه می بایست تمامی فروش پوشش بیمه را ثبت نمایند و باید مانع از گذاشتن حق بیمه افراد به جیب این افراد شد؛

- وجود یک شبکه متراکم مناسب از مدیریت حرفه ای ایستگاههای آب و هوا. از تصاویر ماهواره ای نیز می شود استفاده کرد، ولی برای تحلیل وقایع آب و هوایی گذشته هنوز به داده های ایستگاههای آب و هوا نیاز می باشد. این ایستگاههای آب و هوا نیاز است عملکرد قابل اتکا داشته باشند و داده های قابل اعتمادی ارائه نمایند؛
- مهیا بودن حداقل دو یا سه دهه داده های آب و هوا. این داده ها باید به نحو صحیحی جمع آوری شده و با یک نرخ معقول در اختیار بیمه گران قرار گیرد؛
- مهیا بودن جزئیات کافی داده های تولید مشابه دوره مورد بررسی؛
- ارتباط شفاف بین شاخص آب و هوا و وقایع متضرر. وقایع آب و هوا باید یک روند مشابه زیان در یک منطقه نسبتاً وسیع جغرافیایی را ایجاد نماید. اگر زیان در یک منطقه به دلیل عمدتاً به دلیل شرایط آب و هوایی میکرو و وقایع مجزا و تصادفی باشد، بیمه شاخص کارایی نخواهد داشت؛
- تخصص فنی برای مرتبط نمودن تولید به وقایع مشخص آب و هوایی، و بر همین اساس، طراحی بسته های مناسب و قیمت گذاری آنان. این پروسه می تواند هزینه بر باشد و همینکه یک محصول خوب طراحی شود، این محصول به سادگی می شود به آسانی و ارزانی توسط رقبا شبیه سازی شود. لذا می شود به سادگی بحث نمود که توسعه پوشش های بیمه یک کالای عمومی می باشد و باید توسط دولتها و آژانس های اهدا کننده حمایت شود؛
- یک چهارچوب قانون و مقررات که عرضه پوشش های بیمه شاخص را اجازه دهد. بیمه یک فعالیت بسیار ضابطه مند در تمامی کشورها می باشد. جهت اجتناب از مشکلات قانونی، پوششهای شاخص، حتی زمانی که به همراه دیگر پوششها و سرویسها (مثل نهاده ها و وامها) اداره می شود، باید توسط مسئولان بیمه مرکزی مجاز شود؛ و بیمه مرکزی می بایست قبول نماید که بانک یا عرضه کننده نهاده های کشاورزی می تواند به عنوان نماینده بیمه عمل نماید. مضافاً، در نبود قوانین وضوابط مناسب ملی، انتقال خطرات به بازار بین المللی می تواند مشکل باشد، اگر غیرممکن نباشد. مسئولان بیمه مرکزی باید مطمئن شوند که بیمه گر دارای منابع ذخیره شده کافی برای مواجهه با ادعاهای خسارات احتمالی (با دسترسی به بیمه گر دوم برای زیانهای حاد) باشند. مسئولان یاد شده باید مطمئن شوند که بیمه گران قانوناً خسارات زیانها را پرداخت می نمایند. مسئولان مذکور باید مطمئن شوند دادگاهها در موارد مربوط به پرداختها دخالت نمی نمایند تا بیمه گران را مجبور کنند برای دلایل غیر قانونی خسارت بپردازند؛
- ظرفیت برای طراحی یک پوشش بیمه و یک مکانیزم اجرا تا منجر به معیار "تمایل برای پرداخت" شود، بر اساس آن است که چه مقدار کشاورز یا دیگر ذینفعان قادر یا تمایل به پرداخت وجه برای آن پوشش بیمه را دارند. در بیمه آب و هوا مثل بیمه قیمت، نرخ بیمه در محدوده ۵ تا ۱۰ درصد معمولاً قابل قبول بوده است. هر چند تجربه در بازارهای در حال ظهور نشان داده که بی میلی برای پرداخت پیشاپیش حق بیمه وجود دارد. قبولی بیمه شاخص اگر از طریق بسته بندی با سرویسهای دیگر از قبیل عرضه نهاده یا اعتبار، و در صورتیکه حق بیمه تقسیم شود، بهتر است. مضافاً خریداران نیاز دارند تا کاملاً متوجه شوند برای چه چیزی پرداخت می نمایند. آنها باید قبول کنند که ممکن است آنها به دلیل یک واقعه کاملاً محلی متحمل زیان به محصولشان شوند، ولی خسارتی را به دلیل اینکه بیمه شاخص اجرا نشد در یافت نمایند. این قبولی مستلزم تلاشهای قابل توجه برای افزایش آگاهی می باشد؛ و
- ظرفیت برای نهادن خطر در طرفهایی که توانایی تحمل آن را دارند. باید امکان سوق دادن ریسک به طرف بازارهای بین المللی بیمه دوم باشد. دولت باید تمایل به پوشش بخشی از ریسک را داشته باشد. وقایع منفی آب و هوایی دارای



محدوده از رخدادهای مدام ولی نه خیلی جدی تا رخداد به ندرت ولی مصیبت بار می باشد. وقایع با رخداد مداوم ولی نه جدی باید توسط خود کشاورزان پوشش داده شوند؛ زیرا پوشش بیمه بسیار گران خواهد بود. وقایع مقطعی با تأثیرات جدی آنهایی هستند که مورد توجه بیمه شاخص قرار گیرند. وقایع با رخداد به ندرت ولی مصیبت بار بسیار مشکلند تا در بازار پوشش داده شوند. اگر بیمه گر شاخص بخواهد قابلیت اجرای خود را حفظ نماید، وی میزان حداکثر پرداخت تحت این پوشش را محدود خواهد کرد. هر چند تضامین ساختاری وجود دارد (به نام تضامین وقایع مصیبت بار) که می تواند به این امر کمک کنند، ولی فرد عموماً انتظار پشتیبانی دولت برای اینچنین خطرات را دارد. ولی نقطه ای که یک دولت به یاری شهروندان خود خواهد آمد باید با دقت سنجیده شود. لازم است وضعیتهایی که انتظارات برای کمک باعث کاهش تقاضا برای بیمه آب و هوا شود را اجتناب نمود.

از ابتدای دهه ۱۹۹۰ میلادی، شرکتهای بین المللی بیمه عرضه بیمه شاخص آب و هوا به شرکتهای بین المللی کشاورزی فعال در شرق اروپا را آغاز نموده، و برخی ساختار مالی ایجاد شده در کشورهای نظیر رومانی به طور موثری بیمه تولید محصول را فعال نموده اند. در برخی کشورهای بزرگتر در حال گذار، بانکهای محلی ابزار بیمه خطرات تولید محصول را با استفاده از شرکتهای خود بیمه ای (Captive Insurance) توسعه داده اند. به طور مثال، در اکراین، بانکها به طور فزاینده ای ساختار تسهیلات مالی تولید کننده های کشاورزی را حول برداشتهای آتی ایجاد می نمایند. این بانکها از مشتریان خود درخواست ارائه پوشش بیمه مناسب صادره توسط بیمه گران تأیید شده را می نمایند. بیشتر اوقات، بانکها اقدام به ایجاد شرکتهای بیمه خود می نمایند. دولت با اجباری نمودن داشتن بیمه محصول کشاورزی و تخصیص سوبسید به این بخش، از این الزام پشتیبانی می نماید. یک پروژه پیلوت حمایت شده توسط بانک جهانی، امکان ارائه بیمه متکی بر شاخص آب و هوا را بررسی نمود، ولی این پیلوت ناموفق بود و ادامه داده نشد (قسمت بعد را مشاهده نمایید). در کل، به غیر از اروپای شرقی، پوشش هنوز محدود می باشد.

### ۲،۲،۱ بیمه شاخص آب و هوا در اکراین - یک تجربه ناموفق

همانگونه که در بالا بررسی گردید، کشاورزان اکراینی شدیداً در معرض خطرات آب و هوایی می باشند. در نبود دیگر تضامین، بانکهای کشور اغلب در مقابل محصول آینده قرض می دهند، و لذا کشاورزان به صورت مشابه در معرض هر دو خطرات قیمت و آب و هوا می باشند. برای این دلیل، بانکها با "بیش از وثیقه" عمل می نمایند (به این صورت که مبلغ وام در مقابل در آمد مورد انتظار در آینده کم است)، یا اصرار می نمایند که قرض گیرندگان بیمه اضافه در مقابل ضررهای برداشت محصول داشته باشند.

بازار بیمه در اکراین کمتر توسعه یافته می شد، و اغلب اوقات بانکها خود شرکتهای بیمه ایجاد می نمایند. بیمه بیشتر به نوع سنتی تمایل دارد، و در مقابل خطرات خاصی است که باعث ایجاد صدمه به یک مزرعه خاص می شود. روند کار با مشکلات همیشگی عجین می باشد که عبارتند از: در صورت وجود ادعای خسارت، ارزیابی محصول دهی واقعی در سطح مزرعه و اثبات کاهش محصول به دلیل خسارت مورد بیمه لازم می باشد. در سال ۲۰۰۱، آزمایشاتی با بیمه محصول دهی شاخص شروع شد (به این صورت که کشاورزان مبالغی را زمانی که محصول آنان زیر یک سطح خاص سقوط می کرد دریافت می نمودند)، ولی تجربه کاملاً موفقیت آمیز نبود. گرامتها بر اساس سوابق محصول دهی منطقه پرداخت شد که برخی اوقات ثابت نمود غیر قابل اعتماد هستند و روشهای عملیاتی پیچیده به این امر منجر شدند که برخی اوقات پرداختها تا شش ماه تأخیر داشتند.

در سال ۲۰۰۳، گروه مدیریت ریسک کالای بانک جهانی و IFC کار روی توسعه یک قرارداد بیمه شاخص آب و هوا در اکراین را آغاز نمودند. روند کار نشان داد که انجام این کار مشکل می باشد. در میان چیزهای دیگر، اطلاعات آب و هوا فقط روی کاغذ وجود داشت نه به صورت الکترونیکی، و بسیار هم گران بودند- بالغ بر ۶۵۰۰ دلار آمریکا برای ۳۰ سال اطلاعات آب و هوا به ازای هر ایستگاه. این میزان بین پنج تا ده برابر هزینه طبیعی اطلاعات مشابه در فرمت الکترونیک در اروپای غربی می باشد. همینطور ایستگاههای آب و هوایی کافی به دلیل اندازه کشور وجود نداشت (فاصله بین ایستگاهها بیش از ۱۰۰ کیلومتر بود). هرچند پتانسل به نظر بزرگ می آمد، زیرا در صورتیکه بیمه شاخص آب و هوا در اکراین بوجود آید، بسیار کمتر وابستگی به بیمه مجدد بین المللی (همانگونه که در دیگر کشورها است) خواهد داشت. در جاییکه در بیشتر موارد، تأثیر وقایع عمده آب و هوایی روی کشاورزی در کل کشور یکسان می باشد، تشابه محصول دهی بین شرق اکراین و منطقه جنوبی نزدیک اودسا تقریباً صفر می باشد. مسئول مربوطه مخالفتی با معرفی بیمه خطرات آب و هوایی به کشاورزان نداشت. پس از مذاکرات فشرده با کشاورزان، مسئولان محلی، دانشمندان، آنالیز جزئیات محصول دهی و داده های آب و هوا، یک برنامه به همراه یک از شرکتهای بزرگتر بیمه (کردو کلاسیک Credo-Classic) طراحی شد. برنامه بیمه خشکسالی زمستانی گندم آماده بازاریابی در سال ۲۰۰۵ شد. ولی فقط دو کشاورز مشارکت نمودند. تجربه آنها به قدری بد بود که علاقه ای به ادامه برنامه نداشتند.

دلایل بسیاری برای شکست برنامه وجود داشت:

- گزینه سوبسید مدیریت ریسک، نباید برنامه های بازار مدار را از میدان به در کند. با سوبسید ۵۰ درصدی برای برنامه مورد رقابت، این شرایط به وضوح به وجود نیامد.
- در حالیکه دیگر بیمه های محصول کشاورزی از مزایای سوبسید ۵۰ درصدی دولت بهره می برند، این نوع سوبسید برای بیمه شاخص آب و هوا وجود ندارد. هر گونه شایستگی نسبی بیمه شاخص داشته باشد، سوبسید باعث شد طرق سنتی بیمه محصولات کشاورزی جذابیت بیشتری داشته باشند. این واقعیت همینطور مانع از ایجاد علاقه در شرکتهای بیمه برای سرمایه گذاری زمان و تلاش برای درک و همینطور بازاریابی ابزار شاخص داشته باشند.
- کمکهای خاص مصایب طبیعی به کشاورزان در سال ۲۰۰۳ و ۲۰۰۴ توسط دولت اکراین، انگیزه کشاورزان برای پرداخت اقساط بیمه های بازرگانی را کاهش داد.
- مسئولان صنعت بیمه اجازه استفاده از بیمه شاخص را فقط به کشاورزان دادند: عرضه کنندگان نهاده ها، صنایع تبدیلی و بانکها اجازه خرید این سرویس را نداشتند.
- توانایی در شرکتهای بیمه برای محاسبه سطح مناسب اقساط بیمه وجود نداشت، لذا نرخ های پوشش بیمه توسط نرخ بیمه دوم یا نرخی که توسط رقبا اخذ می شد تعیین گردید. این روش نوآوری را بیرغبت نمود.
- زمان کافی برای بازاریابی وجود نداشت، و شرکت بیمه شریک (کردو-کلاسیک)، فاقد شبکه تثبیت شده مشتریان در منطقه بود. مضافاً کارمندان منطقه ای آنان نیز تجربه کافی در مورد بیمه کشاورزی نداشتند.
- بیمه عموماً یک مفهوم دانسته شده توسط بیشتر کشاورزان اکراینی نمی باشد.
- در طی زمان پوشش، کردو-کلاسیک تصمیم گرفت به مدت دو هفته آن را تمدید نماید. این تصمیم، دو هفته بارانهای سیل آسا را به شاخص انتقال داد، با این نتیجه که کاهش باران محاسبه نگردید، لذا پرداخت خسارتی صورت نپذیرفت. در صورتیکه شرکت در دوره مورد توافق باقی می ماند، پرداخت خسارت به عنوان شروع دوره

پرداخت می‌شد، که البته در واقعیت کاهش باران رخ داد. طبیعتاً کشاورزان احساس کردند تغییر محسوس رخ نداد، لذا این برنامه را به همکاران خود توصیه نکردند.

در تمامی این موارد، شرایط شروع موفقیت آمیز بیمه شاخص آب و هوا در اکراین در سال ۲۰۰۵ محقق نگردید:

- برای جلب قبولی عمومی، بسته بیمه باید دسترسی به اعتبار و دیگر سرویسهای مالی، تکنولوژی و بازارهای جدید را تشویق نماید، و آنان باید منجر به کسب درآمد قابل توجه اضافه شوند. این تأثیرات محرک در اکراین مشاهده نگردید، و مضافاً سرویس و یا پوشش بیمه ای که باعث بروز چنین تأثیری شود رویت نگردید.
- استطاعت بیمه باید وجود داشته باشد، و باید بیشتر خطرات مربوطه را با کمترین تبعات خطری پوشش دهد. این شرایط در اکراین وجود نداشت، و به محض اینکه کشاورزان شروع به استفاده از مزایا کردند، قواعد بازی عوض شد.
- باید فرصتهایی برای تأمین تسهیلات مالی حق بیمه از طریق هماهنگی های قراردادی با تأمین کنندگان نهاده ها یا تسهیلات بانکی فراهم شود.
- می بایست یک سیستم موثر قضایی و مقرراتی برای اجرای قراردادها و نظارت بر بیمه وجود داشته باشد. با نبود این سیستمها، شرکت بیمه مجاز به تغییر قراردادهای در حال اجرا شد.
- می بایست به میزان کافی ایستگاههای آب و هوا برای مهیا نمودن داده های قابل اعتماد آب و هوا وجود داشته باشد. فقط قسمت کوچکی از کشاورزان اکراین در کمتر ۲۰ کیلومتر شعاع ایستگاههای آب و هوا زندگی می کنند، که اکثر اوقات حداکثر ممکن (در صورتیکه ریسک پایه برای منطقه، محدودیتهای قابل قبول باشد) تلقی می شود.
- می بایست بیمه گران و واسطه های معتبر، مقرون به صرفه و به لحاظ تجاری مداوم که بازاریابی و پوششهای بیمه با نهاده های مرتبط، تکنولوژی، کشاورزی اقتصادی و اطلاعات آب و هوا، و یا سرویسهای مالی را ارائه نمایند وجود داشته باشد. واسطه های معتبر وجود نداشت و البته قانونگذاران اجازه بسته بندی (تجمع) بیمه آب و هوا با دیگر پوششها و سرویسها را ندادند.
- پوشش بیمه می بایست ریسک "صحیح" را پوشش دهد: وقایع با رخ داد کم و تأثیر زیاد. مشخص نیست که این نوع پوشش استفاده گردید.
- می بایست پوشش های بیمه مقرون به صرفه، که مزایای انتقال ریسک بالاتر از هزینه ها برای مشتری است، مهیا باشد.

علیرغم این تجارب، به نظر می رسد این برنامه آزمایشی توجه تعدادی از شرکتهای بیمه اکراین را جلب نمود، و ایده در باره احتمال استفاده از بیمه آب و هوا برای تعدادی از محصولات کشاورزی ادامه دارد.

## ۲،۲،۲ یک تمرین مقیاسی: پتانسیل برای بنیاد شاخص بیمه کشاورزی در کشورهای در حال گذار

شرکتهای محلی بیمه اغلب اوقات فاقد تخصص مورد نیاز برای طراحی و قیمت گذاری بیمه در مقابل خطرات تولید (یا استفاده از داده های تولید یا یک پراکسی مثل داده های آب و هوا) می باشند. حتی اگر آنان دارای چنین تخصصی باشند، مقررات اغلب اوقات مانع آنان از بیمه مجدد خطرات در بازارهای بین المللی، یا ارائه بیمه بر اساس ارزش خارجی با ارجاع وظیفه به یک بانک خارجی می شود. شرکتهای بین المللی بیمه هنوز از بسیاری کشورهای در حال گذار بیرون نگه داشته شده اند، یا پوششهای محدودی را اجازه دارند به مشتریان ارائه نمایند. تا جایی، این فاصله را می توان توسط خارج کردن بیمه های بیرون از ساحل

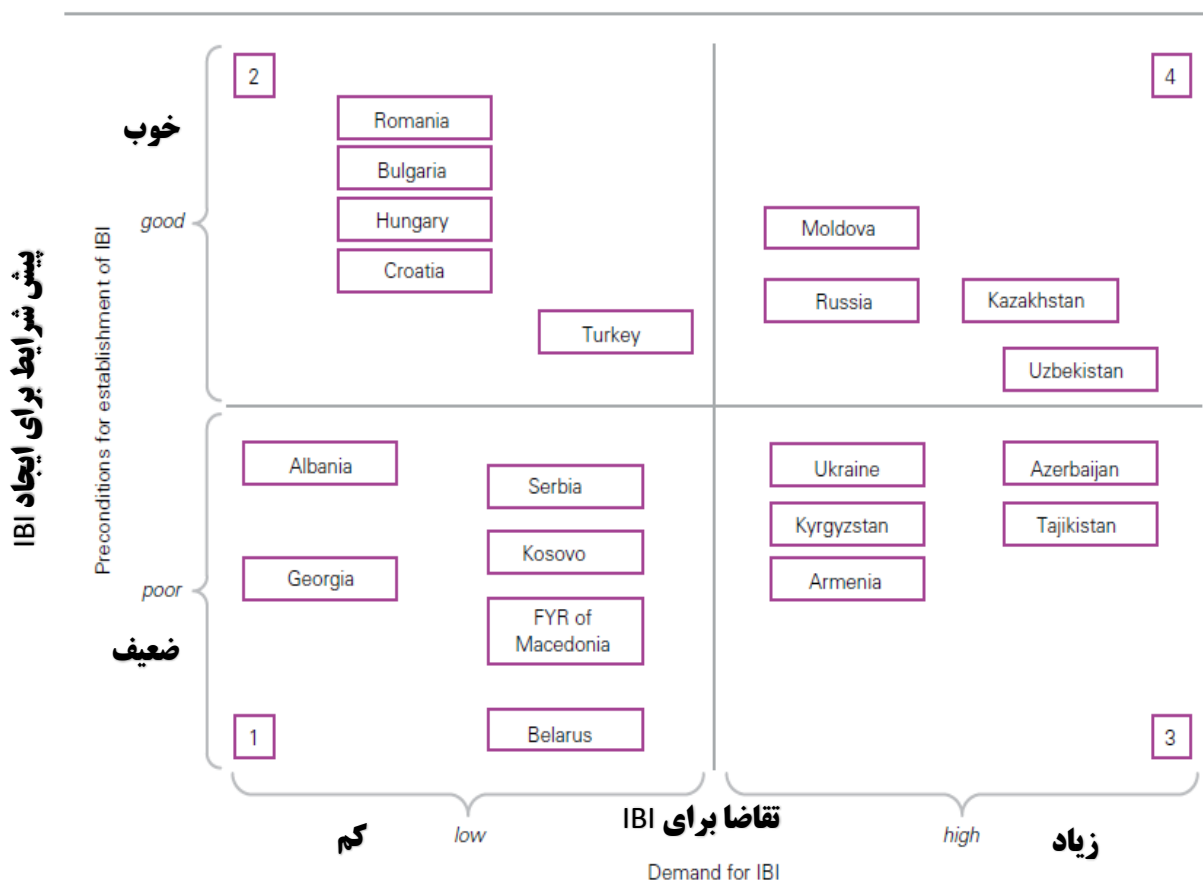
(offshore) پر نمود. یک شرکت با دفتر مرکزی در یک کشور OECD میتواند بیمه آب و هوا را در مقابل ریسکهایی که می تواند در هر کشوری وجود داشته باشد، بخرد، هر چند شرکت بیمه نیاز به میزان مناسب داده ها برای محاسبه حق بیمه می باشد. ولی این بیمه های بیرون از ساحل به معاملات مالی بسیار بزرگ (دهها میلیون دلار) که توسط بانکها یا شرکتهای تجاری در کشورهای OECD مدیریت می شوند، محدود می باشد.

توسعه بیمه های متکی بر شاخص یک تلاش فوق العاده را طلب می نماید. یک مقاله سال ۲۰۰۸ احتمالات را در ۲۰ کشور در حال گذار بررسی نموده که طی آن کشورها بر اساس محور تقاضا برای بیمه متکی بر شاخص، و وجود پیش شرایط برای ایجاد اینگونه بیمه ها، گروه بندی شده اند. نتیجه در شکل شماره ۶ ذیل مشاهده می گردد.

## شکل ۶

### قلمرو بیمه متکی بر شاخص (IBI) در کشورهای در حال گذار

Figure 6  
The scope of index-based insurance (IBI) in transition countries



Source: Odening et al, 2008.

گزارش پیشنهاد می نماید، اقدامات بر شرایط خاص دسته های مربوطه منطبق گردند:

- ربع ۱ (تقاضای کم، پیش شرایط ضعیف): آلبانی، گرجستان، بلاروس، صربستان، کوزوو، و جمهوری مقدونیه. آلبانی و گرجستان دارای بارش بالا هستند و متغیر محصول دهی کم را نشان می دهند. لذا تقاضا برای بیمه احتمالاً کم می باشد. در بلاروس محیط سیاست گذاری نامناسب می باشد، لذا امکان کمی برای فعالیت بخش خصوصی وجود دارد. برای مثال، کشور یک برنامه اجباری بیمه برای گندم، تریتیکاله و جو زمستانه و تابستانه دارد که توسط شرکت دولتی بیمه و با استفاده از ۹۰ درصد سوبسید در حق بیمه ارائه می شود. در صربستان، کوزوو و مقدونیه تقاضای نسبتاً کمی برای بیمه شاخص، با توجه به اینکه الگوی بارش باران و محیط سیاست گذاری که کلاً سازنده نیست، وجود دارد. در این چارچوب، محدوده کمی برای حمایت بین المللی موثر برای توسعه بیمه شاخص وجود دارد.
- ربع ۲ (تقاضای کم، پیش شرایط خوب): بلغارستان، مجارستان، رومانی، کرواسی و ترکیه. در چهار کشور اول، بخش مالی بسیار توسعه یافته است. ولی خطرات محصول دهی و آب و هوا متوسط می باشد، و کشاورزان می توانند از درآمد پرداختهای مستقیم اعطایی تحت سیاست مشترک کشاورزی اتحادیه اروپا بهره مند شوند. تفسیر وضعیت در ترکیه مشکل است، کشور بزرگ است و سیستمهای تولید کشاورزی متنوع می باشند. وام دهی به بخش کشاورزی، به علت سطح نسبتاً بالای خطرات، پایین می باشد. مضافاً شرکتیهای بیمه از معرفی بیمه متکی به شاخص آکراه دارند. پیشنهاد گزارش کسب جزئیات اطلاعات بیشتر، یافتن زیر بخش ها و یا گذاشتن پوششهای بیمه در ویتترین جایی که اجرای بیمه متکی به شاخص منطقی است، ولی نه با بالاترین اولویت.
- ربع ۳ (تقاضای بالا، پیش شرایط ضعیف): ارمنستان، قرقیزستان، تاجیکستان، آذربایجان و اکراین. در تمامی این کشورها، کشاورزی در معرض بسیار بالای شرایط آب و هوا قرار دارد (به خصوص خطر بارش باران). ولی خصوصیات کوهستانی سه کشور اول طراحی پوششهای مناسب بیمه شاخص را مشکل می نماید. قسمتهایی از بخش کشاورزی که در این مناطق نیستند، اغلب اوقات آبیاری می شوند، که خطرات ناشی در معرض ریسکهای آب و هوا را کاهش می دهد، این همینطور در آذربایجان رخ می دهد که دارای یک برنامه سوبسید دار بیمه می باشد. موضوع اکراین در بالا شرح داده شد. شرکتیهای بیمه تمایل کمی به معرفی بیمه شاخص دارند زیرا از قبل پوششهای بیمه رقیب ارائه می شود. توصیه گزارش: صبر کردن تا پیش شرایط بهبود یابد یا از پروسه بهبود حمایت شود.
- ربع ۴ (تقاضای بالا، پیش شرایط خوب): ازبکستان، مولداوی، قزاقستان، و فدراسیون روسیه. این کشورها در معرض خطرات بالای آب و هوا قرار دارند، در حالیکه دارای شبکه بسیار توسعه یافته مالی (شامل بخش بیمه) می باشند. آنها دارای توان معرفی پوششهای متکی بر شاخص می باشند. هرچند رقابت از طرف برنامه های سوبسید شده بیمه بازدارنده می باشد. توصیه گزارش اخذ اطلاعات بیشتر با مطالعات پیش امکان پذیری یا پروژه های پیلوت و زمینه سازی اجرای پروسه بیمه متکی بر شاخص می باشد.

### ۲,۳ مواجهه با ریسکهای قیمت

کشاورزان و دیگران می توانند با ریسکهای قیمت با انتقال ریسک به دیگران (توسط قراردادهای انتقالی) مواجه شوند، یا می توانند با استفاده از قراردادهای فیوچرز (قراردادهای قابل معامله با دیگران (Futures) یا معامله اختیاری (Option Markets) آنها را مدیریت کند.

از طریق توافقات قراردادی برای فروش یا حمل محصول کشاورزی، کشاورزان می توانند برخی ریسکها را به خریداران منتقل کنند. این انتقال ریسک به خصوص، اگر کشاورزان بتوانند بخشی از یک زنجیره باشند، جایی که بتوانند اعتبار برای قادر ساختن آنان به کاشت محصول طبق مشخصات خریدار باشد دریافت کند و فروش آنان (که الزاماً قیمت فروش آن کشاورزان نمی باشد) تضمین شده می باشد، امکان پذیر است. توافقات قراردادهای انتقالی برای این منظور در بسیاری از کشورهای در حال گذار توسعه پیدا کرده اند. در میان چیزهای دیگر، آنها به بانکها مجوز وام دهی به کشاورزان خرده پا که فاقد تضامین کافی می باشند داده، و در پشت یک موافقتنامه سه جانبه که یک بازرگان یا صنایع تبدیلی تعهد می نماید محصول کشاورز را خریداری نموده و پرداخت را از طریق تسهیلات مالی بانک انجام تا بازپرداخت وام امکان پذیر نماید.

قراردادهای پیمان آتی (Forward Sales Contracts) یک قرارداد استاندارد نشده میان دو شخص جهت خرید یا فروش یک دارایی در زمانی مشخص در آینده در قیمتی که امروز روی آن توافق کرده اند) معمولاً با مفاد نهاده ها و اعتبار مرتبط هستند، نه فقط برای اطمینان از میزان کافی تولید، بلکه همینطور برای ایجاد یک وضعیت که کشاورزانی که تصمیم به فروش جانبی (Side-sell) محصول خود (به این صورت که تحت مفاد قرارداد آتی با فروش محصول خود به شخص سوم، تعهدات خود را نقض می نمایند) در آینده دسترسی به تسهیلات مالی را از دست می دهند. این روشهای کاهش ریسک لازم هستند، زیرا هر نوع توافقات آتی حامل ریسک فوق العاده عدم پرداخت می باشد. زمانیکه کشاورزان متوجه قیمت بهتر از طریق فروش به شخص سوم شوند، از تعهدات خود تحت قراردادهای پیمان آتی سر باز خواهند زد.

استفاده از قراردادهای فیوچرز ابزاری برای مدیریت ریسک قیمت می باشد. قواعد واقعی فیزیکی مبادلات بازرگانی الزاماً تحت تأثیر قرار نمی گیرند. توسط خرید یا فروش تعهدات فیوچر ها در بورس های منظم، کشاورزان و دیگران می توانند به سطح مشخصی از قیمتها که مستقل از عملیات فیزیکی بازرگانی است دست یابند. حتی اگر کشاورزان از بازارهای فیوچرز استفاده نکنند، آنها به طور غیرمستقیم از طریق اطلاعات بهتر قیمت، آپشن های با انعطاف بهتر فروش/قیمت گذاری و رقابت بیشتر در هر دو محصول کشاورزی و بازار تسهیلات مالی کشاورزی، بهره مند می شوند. آپشن ها ابزار مدیریت ریسک هستند که به قیمتها وصل نیستند ولی محافظت در برابر جابجایی نامناسب قیمت (با احتمال اینکه از قیمتهای مناسب بهره مند شوند)، ایجاد می کنند. جایی که کشاورزان دسترسی به بازارهای مدیریت ریسک داشته باشند، آنها از این ابزار برای گرفتن کنترل بیشتر و دسترسی به انعطاف پذیری در تصمیمات بازاریابی و قیمت گذاری (نه فقط برای کاهش ریسک) استفاده می کنند.

قراردادهای فیوچرز تضادی با قراردادهای فروردز (پیمان آتی) ندارند. در حقیقت بازار فیوچرز استفاده بیشتر از قراردادهای پیمان آتی را حمایت خواهد کرد، زیرا خریداران قادر هستند ریسکهای قیمتشان را به طرز موثری کنار بگذارند. بازارهای آتی قیمتهای ثابت در محیط بدون فیوچر ها ریسکهای بسیار زیاد شامل عدم پرداخت اقساط را با خود حمل می کنند؛ مضافاً، شفافیت و دیسیپلین اجبار شده توسط بازارهای فیوچرز به نحو فزاینده ای ریسکهای قراردادی را کاهش خواهد داد.

کشاورزان نیاز به پرداخت هزینه معاوضه از طریق کارگزار در کالای فیوچرز و بازار آپشن نیستند. همانگونه که شکل ۷ نشان می دهد، راههای زیادی برای آنان به دسترسی بازارهای مدیریت ریسک کالا وجود دارد.

حتی در ایالات متحده امریکا-کشوری با طولانی ترین زمان تجربه با بازار فیوچرز کشاورزی- بیشتر کشاورزان به طور مستقیم از بورسهای سازماندهی شده استفاده نمی کنند. اگر هم استفاده کنند، از آپشن ها بیشتر از فیوچر ها استفاده می کنند. ترجیحاً، حالت مرسوم دسترسی از طریق قراردادهای قیمت ثابت و حداقل با بالا برنده ها و بازرگانان است. در یک بازار رقابتی، اینگونه

خریداران تلاش برای تقویت حالت رقابتی خود را با ایجاد وضعیتهای مختلف مدیریت ریسک قیمت در پیشنهاداتشان به کشاورزان انجام خواهند داد. در کانادا یا ایالات متحده امریکا، به طور مثال، کشاورزان می توانند از یک تابلو مشتعل بر دوازده فرمول مختلف قیمت گذاری که در قراردادهای اسپات و پیمان آتی انتخاب کنند.

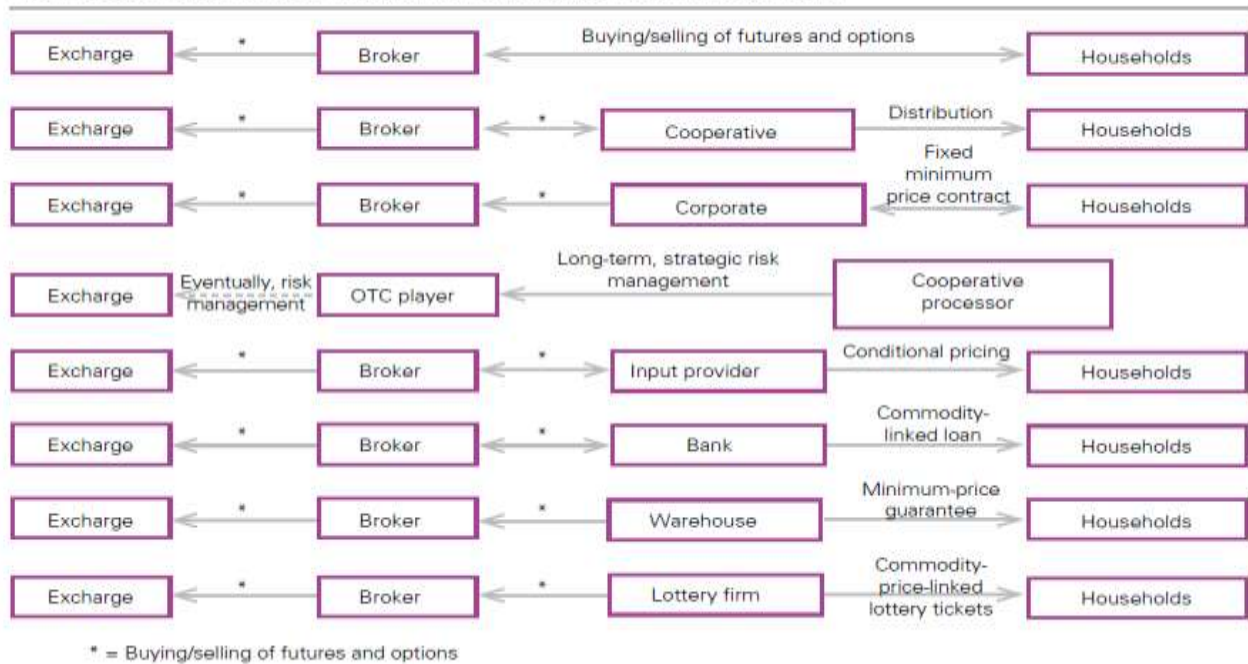
تعاونیها اغلب اوقات برنامه های مدیریت ریسک را برای هر دو محصول کشاورزی و نهاده ها مثل گازوئیل اجرا می کنند. به طور مثال اعضا از دسترسی به قیمت گازوئیل به قیمت ثابت بهره مند می شوند. در دیگر موارد، همانگونه که در مورد پنبه، روغن نخل یا بخش شکر متداول است، صنایع تبدیلی و دیگر موسسات برنامه های قرارداد کشاورزی برنامه های قرارداد کشاورزی یا قیمتهای ثابت را به کشاورزانی که به آنها موارد مورد نیازشان را تحویل می دهند، را اجرا می کنند. آنها ریسکهای قیمت ایجاد شده را به بورس واگذار می کنند. در برخی موارد، عرضه کنندگان مدیریت ریسک در دسترس مثل بانکها یا شرکتهای بزرگ بازرگانی ابزار مدیریت ریسک که بر اساس شرایط خاص منطبق شده اند را ارائه می نمایند. به طور مثال، آنها از یک قیمت محلی مرجع به جای قیمت جهانی تبدیل فیوچرز استفاده می کنند. به طور جایگزین، آنها این ریسکها را "انبار" کرده (به این نحو آنها را در حسابهای خود انتقال داده تا زمان مناسب برای کنار گذاشتنشان فرا رسد) یا در یک بورس مدیریت می کنند.

## شکل ۷

### نمونه های مکانیزم ابزار برای مدیریت ریسک قیمت

جدول ترجمه موارد ذکر شده			
exchange	مبادله، محل مبادله کالاوارز	Corporate processor	موسسه صنایع تبدیلی
Broker	کارگزار	OTC player	بازیرگر کالای روی پیشخوان
Buying/selling of futures and options	خرید/فروش قرارداد قابل معامله با دیگران و معاملات اختیاری	Fixed minimum price contract	قرارداد حداقل قیمت ثابت
Households	خانه وار	Conditional pricing	قیمت گذاری مشروط
cooperatives	تعاونی	Input provider	عرضه کننده نهاده
Long term, strategic risk management	مدیریت دراز مدت استراتژیک ریسک	Eventually, risk management	در نهایت، مدیریت ریسک
Corporate	موسسه، شرکت بزرگ	Commodity linked loan	وام مرتبط با کالا
Commodity price linked Lottery tickets	بلیطهای قرعه کشی مرتبط با قیمت کالا	Minimum price guarantee	تضمین حداقل قیمت
Lottery firm	موسسات بلیط قرعه کشی	Distribution	توزیع

**Figure 7**  
**Examples of distribution mechanisms for price risk management**



Source: Author

انواع احتمالی دیگر توزیع، با مدیریت ریسک قیمت (یا به عنوان قیمت مرجع یا با نماد تیپ بیمه) که در قیمت‌های نهاده ها و یا وام‌های کشاورزی لحاظ شده، وجود دارد. البته هنوز برخی فرم‌های دیگر که قابل استفاده هستند وجود دارد. به طور مثال، انبارها می‌توانند به کشاورزان گارانتی قیمت‌های حداقل اف تیک (اعتبار در مقابل فروش کل یا قسمتی از محصول) یا با بسته‌های هابی که به همان صورتی که در بلیط‌های بخت آزمایی به فروش می‌رسند، ارائه نمایند.

مدیریت ریسک قیمت تعدادی از شرایط را طلب می‌نماید:

- می‌بایست یک بازار روان مناسب وجود داشته باشد. علیرغم تلاشها در بسیاری کشورها (در فصل بعد مورد بحث واقع خواهد شد)، قراردادهای فیوچرز کشاورزی موفق و روانی در کشورهای در حال گذار وجود ندارد. استفاده از بازار پیشرو جهانی (CME) یک چالش است، نه فقط به دلیل موارد لجستیکی که استفاده از بورسهای آن سوی آب دشوار می‌باشد، بلکه همینطور به خاطر اینکه قیمت‌های محلی در کشورهای در حال گذار الزاماً دنبال قیمت‌های CME حرکت نمی‌کنند.
- در برخی موارد، بازرگانان حاضرند قراردادهای با قیمت ثابت، یا قراردادهای حداقل قیمت با استفاده از قیمت‌های محلی، ارائه نمایند. ولی ریسک عدم بازپرداخت وام در این قراردادها بالا می‌باشد. زمانی که قیمت‌ها با روند ناسازگار حرکت می‌کنند، طرف مقابل ممکن است دبه درآورد، یا آشکارا یا با زیر سؤال بردن عملکرد خریدار یا فروشنده. لذا زمانیکه اجرای احکام قضایی ضعیف باشد، قیمت‌های ثابت برای خریداران، فقط اگر فروشندگان سابقه خوشنامی خوبی دارند، قابل قبول می‌باشد. این واقعیت به طور موثری اجرای آن در کشورهای در حال گذار را محدود می‌نماید.
- دیگر شرایط، تا زمانیکه بازارهای مناسب فیوچرز وجود ندارند، تئوری وار وجود دارند. آنها شامل نیاز برای امتیازات قابل قبول و استاندارد در مبادلات فیزیکی؛ چارچوب سیستم قضایی و مقرراتی حمایت کننده؛ شبکه کارگزاری با



توانایی معقول توزیع؛ فهم مدیریت ریسک قیمت توسط بانکها و تمایل آنان به عرضه اعتبار بانکی با شرایط بهتر به  
آنهايي ريسک قیمت خود را مدیریت می نمایند؛ یک سیستم معقول پرداخت الکترونیکی؛ توانایی استفاده کنندگان  
احتمالی برای باز کردن حساب حق العمل کاری (کارگزاری)؛ و غیره.

لذا مدیریت ریسک قیمت نیاز قابل توجهی به نهاد سازی دارد (مباحث بیشتر در فصل بعدی ارائه شده است). خوشبختانه هر  
چند چالش بازدارنده می باشد ولی ایجاد بورسها ارزانتر شده، لذا با عنایت به موهبت اینترنت، ساختن شبکه کاربران بسیار  
آسانتر شده است.

## فصل سوم: ایجاد نهادها برای فاینانس کشاورزی، داد وستد و مدیریت ریسک

این فصل بر روی دو موسسه که می توانند نقش مرکزی در سازماندهی تسهیلات مالی کشاورزی، دادوستد و مدیریت ریسک در کشورهای در حال گذار ایفا نمایند، به نامهای بورس کالا و سیستم رسید انبار تمرکز خواهد نمود.

### ۳,۱ بورس کالا در کشورهای در حال گذار

از هر سه کشور در حال گذار، دو کشور دارای حداقل یک بورس کالا می باشند (ضمیمه شماره ۳ را رویت نمایید). بیشترین تعداد در ترکیه با تعداد یکصد بورس، هر چند کمتر از یک پنجم آنان در فیزیک مبادلات نقش ایفا می نمایند. مابقی به منظور ثبت مالیات عمل می نمایند. فدراسیون روسیه و اکراین هر کدام دارای چند ده بورس عملیاتی کالا می باشند و تعداد بیشتری ثبت شده لیکن غیر فعال می باشند. علیرغم توسعه سریع بخش کالا، بیشتر بورسهای این کشورها فقط سالن حراج بوده و سرویسهای مدیریت ریسک و تسهیلات مهیا نمی نمایند.

بیشتر کشورهای عضو اتحاد شوروی سابق همینطور دارای یک یا چند بورس کالا می باشند، ولی آذربایجان و کشورهای بالتیک استثنا می باشند. لهستان دارای بیست بورس کالا می باشد و بیشتر آنها به عنوان تالار فروش عمده عمل می نمایند. بیشتر کشورهای اروپای شرقی، شامل آنانی که در حال حاضر قسمتی از اتحادیه اروپا هستند، دارای بین یک و شش بورس می باشند. بورسهای اروپای شرقی شامل تعدادی از بورسهای انرژی و همینطور بورسهای مالی که قراردادهای کشاورزی نیز عرضه می نمایند هستند. فقط تعداد محدودی از بورسهای این منطقه تمرکزشان روی کشاورزی بوده و به عنوان مراکز حراج عمل می نمایند.

بورسهای کشورهای در حال گذار دارای ضعف تشکیلاتی و قدرت مالی می باشند و نقش غیر مهمی در اقتصادهایشان ایفا می نمایند. بسیاری از بورسها به صورت ناپایدار سطح تراکنش پایینی داشته و احتمالاً محو خواهند شد، مگر آنکه تشکیلاتشان کاملاً باز طراحی و ارتقا یافته، که لازمه آن پشتیبانی گسترده مالی دولت یا سازمانهای بین المللی می باشد. جایی که آنها ایفای نقش می نمایند عموماً با قراردادهای بخش مالی یا در یک مورد قراردادهای طلا می باشد. هر چند پیشرفتهای مثبتی در تعدادی از بورسها وجود دارد.

قراردادهای کشاورزی دارای اهمیت ناچیزی در بیشتر بورسهای کشورهای در حال گذار می باشند. از میان بورسهایی که قراردادهای کشاورزی عرضه می نمایند، شش تای آنها در کشورهای مجارستان، رومانی، فدراسیون روسیه و ترکیه کاملاً توسعه یافته می باشند و می شود آنان را با بورسهای اروپا، ایالات متحده امریکا، برزیل، چین و هندوستان مقایسه نمود. این بورسها دارای تکنولوژی مناسب شامل مبادله الکترونیک بوده و میتوانند گستره پیچیده ای از ابزار شامل قراردادهای فیوچرز کشاورزی را عرضه نمایند. آنها به صورت منطقی در جامعه بین المللی بورس در هم آمیخته و دارای ساختار موسسات توسعه یافته که عموماً در تارنمای آنها قابل رویت می باشد هستند. هر چند از نظر میزان مبادلات، گردش قراردادهای کشاورزی به نظر کم می آید. میزان مبادلات آنان روی فلزات گرانبها، همچون بورس مشتقات ترکیه ( Turkish Derivatives Exchange: Turk Dex) که بیشترین قراردادهای طلا و نقره را در بین بورسهای کالا کشورهای در حال گذار دارا می باشد، و در اوراق بهادار و مشتقات مالی مثل شاخص سهام، فیوچرهای پولی و قراردادهای نرخ بهره تمرکز نموده است.

تعدادی از بورسهای در حال ظهور برای اینکه قراردادهای کشاورزی اهمیت قابل ملاحظه ای قائل شده اند و در حال سرمایه گذاری روی ارتقاء سیستم و عملکردشان بوسیله معرفی سالن مبادلات الکترونیک، سیستم تسویه و قراردادهای فروارد می باشند. این بورسهای در حال ظهور شامل حدود ده بورس در هفت کشور شامل ترکیه، کشورهای شرق اروپا و اتحاد شوروی سابق می باشند. در خصوص میزان مبادله، در این گروه است که بزرگترین بورسهای کشاورزی یافت می شوند. بزرگترین آنان بورس بازرگانی ازمیر با مبادله سالیانه بیش از دو میلیارد دلار پنبه می باشد. چند تای این بورسهای سودده می باشند و غنی از پول نقد، و برخی از آنان روشهای نوین را توسعه داده اند. به طور مثال، بورس بلاروس به خریداران امکان خرید کالا و اقلام را به صورت فوب در بنادر کشورهای دیگر در بالتیک و دریای سیاه را می دهد، بدین معنی که خریدار مجبور به پذیرش خطرات، ویا هزینه حمل و نقل نمی باشد. بورس ریسک حمل کالا از بلاروس به بنادر یاد شده را بوسیله بانک صادرات-واردات کشور بلاروس تقبل می نماید.

در هشت کشور دیگر، بورسهای کمتر تکامل یافته وجود دارد که مبادله کالاهای کشاورزی را امکان پذیر می سازد. نصف این بورسها (تماماً در کشورهای اتحاد شوروی سابق) به سختی فعال می باشند. دیگران در حال گذار از سکوی جازدن حراج-گونه به بورسهای پیشرفته تر می باشند، که سرویسهای تجارت الکترونیک، اطلاعات ارزش افزوده و سرویسهای کنترل کیفی، همانگونه که در کشورهای یوگوسلاوی سابق در جریان است، عرضه می نمایند.

به طور خلاصه، علیرغم تعداد زیاد بورسهای کالا در کشورهای در حال گذار، فقط حدود یک جین (شش عدد) به یک سطح قابل قبول توسعه دست یافته اند، و این بورسها به ندرت کالاهای کشاورزی مبادله می نمایند. حدود ۲۰ بورس دیگر دارای مقداری پتانسیل برای ارائه ابزار مدیریت ریسک بوده و می توانند از این اقدامات حمایت نمایند.

دامنه زیادی برای رشد وجود دارد و در کشورهایی مثل فدراسیون روسیه و اوکراین، که این اواخر توجه مجدد به CME معطوف نموده اند، علاقه به توسعه قراردادهای کشاورزی قوی می باشد. کل میزان مبادله سالیانه تمامی قراردادهای کالا در تمامی کشورهای در حال گذار باهمدیگر حدود ده میلیارد دلار است که بیشتر آن در ترکیه رخ می دهد و بیشتر مبادلات نیز طلا می باشد. این میزان کمتر از میزانی است که در یک روز در بورسهای اصلی در چین یا هند رخ می دهد. در بسیاری کشورها، بخشهای اصلی فیزیکی کالا به اندازه کافی بزرگ هستند تا از میزان بالای کالا در بورسها پشتیبانی کنند. به طور مثال نقش کشورهای نظیر قزاقستان، فدراسیون روسیه و اوکراین در بازار جهانی غلات و دانه های روغنی به سطحی افزایش یافته که قراردادهای موفق فیوچرز دانه های روغنی و غلات دریای سیاه می تواند توجه جهانی را به خود جلب نماید.

### ۳,۱,۱ توسعه فیوچرهای گندم: تجربه فدراسیون روسیه

در آوریل ۲۰۰۸، بورس ملی کشاورزی تجاری (National Agricultural Mercantile Exchange: NAMEX)، یک زیر مجموعه بورس اوراق پیشرو فدراسیون روسیه (MICEX) اولین تلاش خود برای ایجاد فیوچرهای گندم آغاز کرد. نامکس دارای دسترسی وسیع منطقه ای بود که آن را قادر به دسترسی به نقاط دور دست از طریق بورسهای منطقه ای متعدد می نمود. نامکس از سال ۲۰۰۲ از طرف دولت روسیه به منظور کنترل بازار خود در حال خرید غلات بوده است. نامکس اتحادیه غلات روسیه را از سهامداران خود تلقی می نماید. لذا در جای خوبی برای موفقیت قرار داشت. نامکس دو قرارداد فیوچرز کارخانه آرد گندم را معرفی نمود: یک قرارداد برای ۶۵ تن با حمل بالابرها فرانتکو در جنوب فدراسیون روسیه (۴۳ بالابر معتبر)، و یک قرارداد برای ۶۰ تن حمل فوب در منطقه نوروسیسک، بندر اصلی روسیه در دریای سیاه. قراردادها شروع خوبی داشت و در

سال ۲۰۰۸ به گردش حدود ۵ میلیون تن دست یافت، که در سال ۲۰۰۹ با افزایش حدود دو برابری به ۹٫۲ میلیون تن دست یافت، که در برگیرنده تعداد ۱۴۹٫۲۴۹ قرارداد به ارزش ۱٫۴ میلیارد دلار می شد. دو سوم این مقدار برای قراردادهای صادرات و یک سوم باقیمانده برای قرارداد بالابرها فرانکو بود. ولی در سال ۲۰۱۰، رکود شروع شد، با رشد به میزان فقط ۱۲ درصد. در حالیکه این سطح هنوز ۱۰ درصد از میزان قراردادهای ۲۰۱۰ فیوچرز گندم اروپا در بورس بین المللی مالی فیوچرز لندن بالاتر می باشد، ولی در مقابل میزان قراردادهای اصلی بین المللی فیوچرز گندم در شیکاگو ناچیز می باشد.

### ۳٫۱٫۲ پروژه های منطقه ای بورس

در برخی موارد، توسعه یک بورس کالا با چشم انداز منطقه ای، در صورتیکه پشتیبانی مالی صورت پذیرد، قابل تحقق می باشد. به خصوص، احتمالات ذیل وجود دارند:

- احیای عملیات در جهت ایجاد بورس منطقه ای فیوچرز غلات و دانه های روغنی برای حوزه دریای سیاه و کشورهای در مسیر رود دانوب، به خصوص مجارستان، مقدونیه، رومانی، صربستان و ترکیه. ترکیه، با بازار بزرگ داخلی تولید و مصرف، دارای بزرگترین پتانسیل برای توسعه چنین بورسی می باشد، ولی پنجره فرصت برای شروع منطقه ای کوچک می باشد. یک از بورسهای بزرگ غربی می تواند عملکرد خوبی در معرفی قرارداد گندم دریای سیاه با محل تحویل در یک یا بیشتر کشورهای عضو اتحادیه اروپا در منطقه داشته باشد.
- توسعه یک بورس فیوچرز غلات و دانه های روغنی که به بخش متمایل به صادرات غلات از طریق دریای سیاه روسیه و اکراین کمک می کند. غلاتی که از این دو کشورها صادر می شوند به لحاظ کیفیت و مقصد بسیار شبیه هستند، و قیمت های صادراتی نیز همبسته می باشند. اگر دو کشور بتوانند روی سیاست های مربوط به غلات به توافق برسند، یک بازار منظم منطقه ای قابل تحقق می باشد.
- توسعه یک بورس منطقه ای غلات برای قزاقستان، قرقیزستان و ترکمنستان، برای مبادله گستره ای از قراردادها شامل اسپات، فروردز، ریوز و فیوچرز (Spot, Forwards, Repos, and Futures). دو کشور آخر از قبل بیشتر غلاتشان را از قزاقستان وارد می نمایند و وارد کنندگان آنان می توانند از فرصت خرید از طریق بورس قزاق یا در پیرامون این بورس بهره مند شوند. با توجه به شرایط اقتصادی و سیاسی این کشورها، یک بورس با این ذات می تواند به تدریج ایجاد شود. می تواند با یک مبادله اسپات رسید الکترونیکی انبار شروع شود، وقتی به اندازه کافی اعتماد در سیستم ایجاد شد، بانکداران را جذب نماید. همانطوریکه میزان افزایش یابد، فیوچرزها معرفی خواهند شد.
- توسعه یک بورس منطقه ای پنبه برای قرقیزستان، تاجیکستان، ترکمنستان و ازبکستان. چون ازبکستان دومین تولید کننده پنبه در جهان می باشد، بر اساس گسترش منطقه ای بورس اصلی ازبکستان (UZEX) و توسعه زیر بنای قراردادی آن، احتمالاً بهترین گزینه می باشد. به طور مثال می تواند انبارهای قرقیزستان را در میان آنهایی که قراردادهای پنبه اش قرار است حمل نماید اضافه کند. برای اینکه موفق شود، این بورسهای منطقه ای می بایست قراردادهای جدید مثل ریوز و مدلهای داد و ستد همچون قبض انبار الکترونیکی که مورد علاقه کشورهای کوچکتر می باشند را معرفی نماید.
- در زمینه سیاسی کشورهای عضو اتحاد شوروی سابق، صحبت هایی در زمینه ایجاد بازار مشترک کشورهای عضو اتحاد شوروی سابق داشته که شامل محصولات کشاورزی نیز خواهد شد. در صورتیکه یک سیستم واحد قوانین گمرکی برای بازار مشترک کشورهای عضو اتحاد شوروی سابق اندیشیده شود، بورسهای کالای کشوری نیز می توانند به

صورت الکترونیکی به هم وصل شده و به عنوان استخوانبندی ساختار منطقه ای بازرگانی و قیمت عمل نماید. بازار مشترک کشورهای عضو اتحاد شوروی سابق تا سال ۲۰۱۰ به جایی نرسیده ولی مذاکرات همچنان ادامه دارد. در همین حال، سه کشور اصلی (بلاروس، قزاقستان و روسیه) یک اتحاد گمرکی بین خودشان ایجاد نموده اند. به عنوان بخشی از اتحاد گمرکی، وزیران کشاورزی این کشورها تصمیم گرفتند که بورس کالای جهانی بلاروس (BUCE)، (MISEX) و بورس کالای بین المللی قزاقستان (KICE) ایجاد تا اقدامات خود را هماهنگ نمایند. در این راستا مقرر شد بازار جدید سازماندهی شده ای را برای کالا، به نام بورس کالا اروپا آسیا، برای داد و ستد محصولات کشاورزی، ایجاد نمایند. یک یادداشت تفاهم برای این منظور در سال ۲۰۱۰ امضا شد.

- مذاکراتی بین کشورهای آسیای مرکزی آذربایجان، قزاقستان، قیزستان، تاجیکستان، ترکیه، ترکمنستان و ازبکستان در باره چگونگی افزایش مبادله کالا در منطقه برای اقلام انرژی، کالاهای کشاورزی و برخی مواد خام دیگر در جریان بوده است. پروسه سیاسی می بایست ابتدا پیش رفته و به دنبال آن اجرای قوانین و مقررات یکپارچه گمرکی نیاز می باشد. اگر قوانین یکسان اجرا شود، بورسهای کالا به خصوص در قزاقستان، ترکیه و ازبکستان می توانند نقش کلیدی در دادوستد منطقه ای کالا، شکل گیری قیمت و مدیریت ریسک ایفا نمایند. به صورت تکنیکی، با گسترش دسترسی به اینترنت پر سرعت با قیمت کمتر، عملکرد بهتر دادوستد الکترونیکی و سیستمهای پرداخت، اینگونه پروژه های منطقه ای با مشکلات کمتری مواجه خواهند شد.

### ۳.۱.۳ موانع و دشواریها

غیبت بورسهای کالا موفق به این معنی نیست که این بورسها نمی توانند برای منطقه لازم باشند. بورسهای کالا می توانند گستره وسیعی از ابزار که می توانند بازار کشاورزی را بهبود بخشند و سرمایه گذاری روی بخش کشاورزی، صنایع تبدیلی و دادوستد را امنتر و پرسودتر نمایند. بخش کشاورزی در کشورهای در حال گذار عموماً از حالت کنترل و حضور غالب دولت به سیستمهای لیبرال اقتصاد بازار در حال حرکت بوده، هر چند برخی کشورها با تأخیر پشت سر این روند حرکت می کنند. بعد از آزاد سازی، بورس کالا می تواند وارد شود و بسیاری از اقدامات بازاریابی و مدیریت ریسک را که قبلاً توسط دولت انجام می شد، به پشتیبانی از بخش خصوصی در حال ظهور، عملیاتی نماید. هر چند توسعه یک بورس موفق یک وظیفه چالش برانگیز بوده و می بایست با بسیاری از عوامل مشکل ساز در کشورهای در حال گذار مقابله گردد.

در حالیکه نبود آشنایی با مکانیزمهای بورس و مدیریت ریسک می تواند در بیشتر منطقه چالش زا باشد، دیگر مشکلات مرتبط با شرایط خاص یک کشور، مثل اندازه اقتصاد کشاورزی، توسعه بخشهای مالی و کشاورزی و سیاستهای مربوط به کالا، متفاوت می باشد. به طور مثال اگر تولید کشاورزی پایین باشد و اندازه بازار احتمالی برای بورس کشاورزی کوچک باشد، بورس کشوری ممکن است به لحاظ مالی غیر عملی باشد. اگر کشاورزی سازماندهی ضعیفی داشته باشد، و کشاورزان، صاحبان صنایع تبدیلی و بازرگانان نیز آموزش کافی ندیده باشند، ممکن است ایجاد زمینه کافی برای پروژه های بورس مشکل باشد. این پروژه ها اگر بانکداران فهم کمی از بازرمدن کالا و مکانیزمهای مالی داشته باشند، و اگر دلالان (speculators) سازماندهی شده که علاقه به فعال شدن در بورس کشاورزی باشند، وجود نداشته باشد مضافاً دچار مشکل می شوند. بدون کارگزاران یک بورس رشد نخواهد کرد. اگر در مقابل، کشاورزی بسیار سازماندهی شده باشد، یا فقط چند شرکت بزرگ به صورت عمودی در هم تنیده شده که بر زنجیره ارزش کشاورزی غالب باشند، پس این شرکتها علاقه ای به عرضه مکانیزمهایی که باعث افزایش شفافیت در بازارشان شود، نخواهند داشت. حضور و کیفیت یک

سیستم قاطع قضایی و چارچوب مقرراتی مضافاً ظرفیت توسعه بورس کالا را تعیین می نماید. بقای یک بورس به دلیل نبود قوانین و مقررات (مثل آنانی که سرمایه گذاری در بورس را اداره می نمایند؛ به بورس توانایی تنظیم عملیاتش را می دهد؛ یا یک سیستم کارا مکانیزم حمل، که از الزامات سیستم رسید انبار می باشد، را فعال می کند) تضعیف خواهد شد.

به طور مثال، بورسهای سرتاسر منطقه برای ایجاد ارتباط کارا بین بخش فیزیکی غلات و مبادله کاغذی قراردادهای قابل تعویض غلات در حال تقلا بوده اند. ارتباط طبیعی از طریق سیستم رسید انبار، که به دارنده آن قبض، حق میزان خاصی از محصول یک درجه خاص در یک انبار خاص را می دهد بوجود می آید. هر چند برای اینگونه سیستم که بتواند به نحو مناسبی کار کند، یک سیستم عملیاتی قضایی و چارچوب مقرراتی، شامل مجوز دهی و نظارت بر انبار های عمومی و سیستم معتبر محافظت در برابر تقلب، لازم است. در کشورهایی که تلاشهای اولیه بخش خصوصی برای ایجاد بورسهای فیوچرز مثل قزاقستان و روسیه وجود داشته، اقدامات برای ایجاد این ارتباط به دلیل نبود مقررات قوی رسید انبار و سیستم درجه بندی مناسب، و چون سیستم مالکیت انبارها در دستان چند نفر متمرکز بود، تضعیف شده بود.

سیاستهای کشاورزی و بازرگانی عوامل مهمی برای محدوده توسعه بورس کالا می باشند. مثلاً مداخله در بازارهای کشاورزی همچون ممنوعیت صادرات و دیگر مداخلات برای تقلیل نوسانات قیمت، بورس کالا را، به خصوص اگر به صورت فرمان اجباری اجرا شود، تضعیف می نماید. همینطور می شود از واقعیات استنباط کرد که ابتکارات بورس کالا که روی کشاورزی اروپا تمرکز نماید هیچگاه در اجرا موفق نبوده، حال در فرانسه، آلمان، هلند، یا انگلستان، تور حفاظتی که توسط سیاست کشاورزی متحد (CAP) با ایده اینکه کشاورزان از خودشان در مدیریت ریسک قیمت که در مقابل آن قرار دارند دفاع بکنند، در تضاد می باشد. لذا، بورسهای جدید کالا در کشورهای تازه ملحق شده یا طرفدار الحاق به اتحادیه اروپا، حداقل در آینده نزدیک گزاره مشکلی خواهند داشت. برای مدت طولانی تر، اصلاح بیشتر CAP اتحادیه اروپا ممکن است محدوده بورسهای کالا را افزایش دهد. در نهایت، همینطور رفتارهای دولت در مورد بورس کالا مهم است: دولتی که قصد حفظ کنترل بورس کالا را داشته باشد، محتملاً رشد آن را خفه خواهد کرد.

## **۳,۲ سیستم های رسید انبار**

در اواخر قرن نوزدهم و اوایل قرن بیستم، سیستم مالی رسید انبار نقش مهمی در توسعه کشاورزی ایالات متحده ایفا نمود. دولت مرکزی اهمیت این ابزار مالی را تشخیص داده و توان بانکهای محلی را برای وام دهی به بخش کشاورزی توسط افتتاح یک پنجره مخصوص تخفیف برای وامها توسط رسید انبار تقویت نمود. در این دوره، سیستمهای مشابه مالی پشتیبانی دولتی در اروپا وجود داشت. ولی در دوره دهه های ۱۹۲۰ و ۱۹۳۰، گزارش دهی مالی با توسعه موسسات اعتباری نظیر Dun & Bradstreet و آژانسهایی رتبه بندی، با ایجاد سیستمهای بهتر سازماندهی شده حسابداری، حسابرسی، مالیاتی و سیستم قضایی بهینه گردید. لذا برای بانکها قضاوت در مورد شرکتهای بر اساس موازنه حسابهای دفاتر و سوابق عملیاتشان، و جذب اعتبار دهندگان بی میل، آسانتر شد.

می شود حدس زد که وضعیت کشاورزی در کشورهای در حال گذار بعد از سقوط حکومتهای کمونیستی مشابه بود، و سیستم مالی رسید انبار می توانست نقش مشابهی در احیا این بخش ایفا نماید. برآستی این تفکر برخی سازمانهای کمک رسان شامل آژانس بین المللی توسعه کانادا (CIDA)، صندوق عام برای کالاها (CFC)، بانک اروپایی بازسازی و توسعه و آژانس ایالات متحده برای توسعه بین المللی (USAID) بود. آنها چند پروژه را در کشورهای نظیر بلغارستان، لهستان،

رومانی، روسیه و اکراین، با تمرکز روی ایجاد محیط مناسب برای تسهیلات مالی رسید انبار راه اندازی نمودند. این پروژه ها شامل اجزاء قضایی و مقرراتی، بیشتر اوقات با هدف وضع قوانین ملی جدید در مجالس قانونگذاری، می شد. اینها در زمینه افزایش آگاهی برای بانکهای محلی و توسعه "هویجها" (سیاست تشویقی) برای آنان در حالت فرصتهای وام دهی مجدد (بابانک اروپایی بازسازی و توسعه)، به همراه اقدامات مختلف بدین معنی که برای شرکتهای محلی مالک انبارها امنیت بیشتر از طریق منابع مالی فیدلیتی عمل می نمایند.

این پروژه ها مقداری موفقیت داشته اند ولی هنوز جا برای پیشرفت وجود دارد. بانکهای محلی هنوز از بررسی احتمالات مربوط به تسهیلات مالی رسید انبار (در میان چیزهای دیگر ادامه نگرانی اغلب محق در باره قابل اعتماد بودن گردانندگان انبارهای محلی) آگاه دارند. اصلاح قوانین قضایی و مقررات اغلب اوقات باز می ماند. گردانندگان انبارها چندان رغبتی به کمک رسانی به صندوق فیدلٹی نداشتند. برخی پروژه ها سودای کپی نمودن سیستمهای غربی رسید انبار داشتند، به خصوص آنهایی که در ایالات متحده بودند، ولی تطابق لازم برای شرایط خاص در بخش کالای بازارهای در حال گذار را نداشتند. همینطور توجه بیش از حد روی ایجاد یک سیستم قضایی و چارچوب مقرراتی نموده، حال آنکه توجه کمی معطوف پشتیبانی واقعی از راه حلهای عملیاتی در محل اجرا شده است. آنها شامل وثیقه های حمایتی مدیریت/اعتبار که نقش وسیله حمل بیشتر تسهیلات مالی رسید انبار در اقتصادهای در حال گذار و تسهیلات مالی زنجیره ارزش می باشند. بانک اروپایی بازسازی و توسعه که در گذشته حامی اصلی برنامه های مالی رسید انبار با پروژه هایی در کشورهای بلغارستان، جمهوری چک، مجارستان، قزاقستان، لیتوانی، لهستان، رومانی و اسلواکی بوده پشتیبانی خود از این روند را ادامه می دهد. از سال ۲۰۰۸، کشورهای بوسنی، صربستان، تاجیکستان و اکراین نیز به لیست کشورهایی که بانک اروپایی بازسازی و توسعه در آنها فعالیت داشته و یا در آینده در زمینه تسهیلات رسید انبار کار خواهد کرد، اضافه شده است.

### ۳.۲.۱ وضعیت تسهیلات رسید انبار در کشورهای در حال گذار

بانک اروپایی بازسازی و توسعه و دیگر آژانس های کمک رسان حامی توسعه تسهیلات رسید انبار، در شماری از کشورها، با نمونه های ویژه بلغارستان، مجارستان، قزاقستان، جمهوری مولداوی، صربستان و اسلواکی، موفق بوده اند. در این کشورها، اجماع اولیه در بین ذینفعان ایجاد شد، اجزاء مهم سیستم رسید انبار کار گذاشته شد و تعداد زیادی از بانکهای بخش خصوص محلی شروع به ارائه تسهیلات برای سیستم رسید انبار نمودند. تسهیلات مالی بانکهای محلی در قزاقستان بالغ بر یک میلیارد دلار می شد. تعدادی از بانکها شروع به ایجاد گردانندگان انبار در محل نموده و از نمایندگان خود در محلهای بالابرهای غلات استفاده می نمایند. در بلغارستان، برخی بازرگانان محلی از تسهیلات مالی برای تمامی عملیات دادوستد غلات خود بر اساس رسید انبار و قراردادهای اف-تیک، بدون هیچگونه دارایی ثابت که الزام بانک به عنوان وثیقه می باشد، استفاده می نمایند.

دیگر کشورها چون کرواسی، رومانی، روسیه، ترکیه و اکراین، حداقل سیستمهای ابتدایی رسید انبار را تأسیس نموده اند. آنها این سیستمها را توسط حمایت کمک رسانان توسعه بیشتری داده اند، به غیر از لهستان که بیشتر کار انجام شد، ولی پیشرفت در اواخر دهه ۱۹۹۰ متوقف شد. برخی کشورها به صورت فعال تسهیلات مالی رسید انبار را در برخی بخشها مثلاً برای اخذ تسهیلات برای ذخیره محلی غلات، یا همچون ترکیه برای صادرات فندق و تنباکو، استفاده می نمایند. در دیگر کشورها تلاشهای اولیه برای ایجاد چارچوب قانونی و اجرای طرح پیلوت تسهیلات رسید انبار، قسمتی از آن به دلیل نبود حمایت ذینفعان محلی، به مرحله اجرای کامل توسعه نیافته است. در برخی موارد، اجزا مرکزی یک سیستم رسید

انبار مثل چارچوب سازمانی مناسب برای اعطای لیسانس و بازرسی انبارهای عمومی، یا تضمین مالی حسن انجام کار هنوز وجود ندارند. هر چند در روسیه، ترکیه و اکراین مقداری تسهیلات بر اساس توافقات میدانی انبار، به خصوص برای صادرات غلات و دانه های روغنی و برخی واردات وجود دارد. برخی از این کشورها هنوز در تلاش برای حرکت رو به جلو هستند. برای نمونه، پیشرفت روسیه در زمینه چارچوب قانونی برخی اوقات در مجلس آن کشور، دوما، بررسی می شود و نیاز به افزایش حوزه رسید انبارها در مواردی توسط رهبران آن کشور مطرح می گردد.

در تعداد قابل ملاحظه ای از کشورهای در حال گذار، هنوز قوانین مربوط به رسید انبار وجود ندارد. مضافاً، پتانسیل برای توسعه سیستم رسید انبار توسط آژانس های کمک رسان در تعدادی از کشورها شامل تاجیکستان و ازبکستان معرفی شده اند. در چند کشور چون ازبکستان، بانکهای بین المللی از قبل تسهیلات رسید انبار برای پنبه را فراهم می کنند. کار گسترش استفاده از رسید انبار توسط بانکهای محلی در برخی از این کشورها شروع شده است. برای مثال در گرجستان و آذربایجان در میان اقدامات موسسه توسعه بازارهای کشاورزی (AMDI) اکراین برای ایجاد تالار مشترک دادوستد غلات گنجانده شده است.

### ۳.۲.۲ موانع و محدودیتها

تعدادی از موانع و محدودیتها در کشورهای در حال گذار برای اجرای کامل عملیات سیستمهای رسید انبار وجود دارد. یک چارچوب قانونی مناسب، پشتیبانی محکمی برای یک سیستم عملیاتی رسید انبار می باشد. بدون یک چارچوب قانونی خوب، سیستم رسید انبار متکی به مناسبات قانونی بین طرفهای متفاوت که در بخش کشاورزی فعال بوده و دارای ریسک اعتباری مورد تصور عام می باشند. در چنین شرایطی، هزینه های تراکنش بالاتر و کمیته های اعتبار دهنده بانک در تأیید تراکنشها محتاط تر می باشند است. سیستمهای الکترونیک می توانند در اینجا کمک کنند، چون بانکها احساس راحتی بیشتری با دسترسی به مدارک و اطلاعات که برایشان ارائه می شود پیدا می کنند. هر چه چارچوب قانونی بهتر باشد، گستره تراکنش های احتمالی وسیع تر می شود. کنترل کنندگان ریسک در بانکها و کمیته های اعتباری آنان به خصوص در صورت وجود یک ماده قانونی که از تمامیت سیستم محافظت می نماید؛ وجود روال شفاف در صورت ورشکستگی و عدم پرداخت اقساط احساس راحتی بیشتری خواهند کرد. این امر اجازه به کمال رسیدن امنیت سود بانکی را می دهد.

علیرغم اهمیت فعال نمودن چارچوب قانونی، این نباید به عنوان پیش شرط قلمداد شود، چون اجرای سیستم مالی رسید انبار با یک وضعیت ضعیف یا غیر موجود محیط قانونی نیز امکان پذیر می باشد. در گذشته، برخی آژانس های کمک رسان اتکا بی موردی را روی وادار نمودن دولت و پارلمان که اعلان نماید از قوانین انبار پشتیبانی نماید داشتند. این پروسه ثابت شده که هزینه بر، کند، و برخی اوقات ناموفق بوده است. لهستان نمونه بارز می باشد که در مقایسه با تجربه جهانی، تسهیلات رسید انبار به گونه ای به مسیر اشتباه رفته است. هرچند قوانین مشخص تسهیلات رسید انبار در جمهوری آفریقای جنوبی وجود ندارد، این برنامه در کشور یاد شده به نحو احسن اجرا شده است. به طور مثال بیشتر غلات کشور که برای مبادله بین شرکتهای استفاده نمی شود، توسط سیستم رسید انبار کشور مدیریت و مبادله می شود. از طرف دیگر، کشورهای هستند مثل برزیل که در آن محیط جامع قضایی وجود دارد، ولی دولت قدرت نظارتی خود روی روی بخش به گونه ای سوءمدیریت کرد که برای مدت طولانی تسهیلات رسید انبار توسط بانکهای آن کشور استفاده نشد.



این ایده آل است که کسی بخواهد سیستم قوی مجوز دهی و انبارهای عمومی نظارت شده وجود داشته باشد. در نبود چنین سیستمی (چنانکه در حال حاضر در بیشتر کشورهای در حال گذار رخ می دهد)، موسسات مالی در معرض ریسکهای مرتبط با اداره انبارها، مثل نگهداری نامناسب، صدمه خوردن و یا گم شدن وثیقه ها و یا تقلب می باشند. این ریسکهای عملیاتی طبیعتاً از طریق انتخاب بسیار مدبرانه انبار و مونیتورینگ نزدیک توسط مدیران کارشناس وثیقه ها کاهش می یابد.

وقایع همیشه بر اساس برنامه پیش نمی روند. در سالهای اخیر، بانکها دهه میلیون دلار را در سرمایه گذاری در معاملات تسهیلات بخش کشاورزی از دست داده اند چرا که در کشورهایی مثل مجارستان، روسیه و اکراین، اجزا سیستم رسید انبار به صورت نامناسبی چیده شده بودند. تا جاهایی، این ضررها به دلیل عدم آگاهی بانک از تفاوت بین بازرسی، که به معنی کنترل در محل در مورد اینکه آیا کالا هنوز در انبار است، کنترل وثیقه ها، جایی که شخص سوم برای حضور مداوم کالاها در انبار مسئول است می باشد.

به طور مثال، در سال ۲۰۰۸ ضررهای هنگفتی در تسهیلات رسید انبار در مجارستان به دلیل اینکه بانکها به طور نامناسبی ساختار طرح خود را چیده بودند، رخ داد. بر اساس آن چیزی که از سیستم در ایالات متحده متوجه شدند، دولت و بانکها سیستم مالی رسید انبار را با استفاده از انبارهای عمومی ترویج داده اند. فشار سیاسی برای کمک به کشاورزان قوی بود، و ساختار فعلی انبارهای بزرگ عمومی نمی توانست با این روند همخوانی نماید. جهت افزایش قرض دهی، بانکها شروع به قبول انبارهای روستایی متعلق به گروههای کشاورزی تحت عنوان "انبار عمومی" نمودند، به عبارت ساده تر آنها را اجاره نموده و جهت محافظت از کالایی که در آنها بود رویشان قفل گذاشتند. آنها متوجه نشدند که این سیستم در عمل این انبارداری اجرایی در منطقه بود، و باید توسط مدیران اعتباری مسئول نظارت بر انبار مدیریت می شد. آنها می بایست خطرات را به مدیران اعتباری (وثیقه ها) واگذار می نمودند. به مرور زمان اینگونه سیستم سقوط کرد و این در سال ۲۰۰۸ رخ داد. پشت دربهای قفل شده انبارهای خالی بود.

به همین گونه، ضرر ۲۰۱۰ توسط بانکهای بین المللی به میزان ۱۶۰ میلیون دلار برای تسهیلات مالی غلات پیش صادراتی به گروه RIAS (که در آن زمان با ۱۱ الی ۱۳ درصد کل صادرات، دومین صادر کننده غلات در کشور روسیه بود)، که این وقایع به از دست دادن کنترل روی انبارهای غلات نسبت داده شد. در سال ۲۰۰۹، کل درآمد گروه RIAS بیش از ۷۰۰ میلیون دلار آمریکا بالغ می شد، که چهار پنجم آن از محل صادرات غلات به دست آمد. همانگونه که برای گروههای تجاری مرسوم است، RIAS بسیار بدهکار بود. در اواخر سال ۲۰۱۰ میلادی، این شرکت دارای بدهی بالغ بر ۳۶۰ میلیون دلار آمریکا بود.

بدهی داخلی از محل داراییهای ثابت RIAS پرداخت شد، ولی برای ۱۶۰ میلیون دلار بدهی خارجی، فقط غلات برای وثیقه استفاده شد. شرکتهای بازرسی کننده غربی، به خصوص شرکت سنترال یونیون بازرسی و بازرسی در محل را فراهم کرد. منع صادرات غلات ۲۰۱۰ روی توانایی شرکت RIAS برای پرداخت بدهی خود تأثیر گذاشت، و عدم پرداخت (default) اقساط وامهای داخلی و بین المللی آن آغاز شد. در دسامبر ۲۰۱۰، شرکت سنترال یونیون از دسترسی به بالابرها در منطقه کراسنودر (Krasnoder) جایی که قرار بود غلات انبار شده باشد با گواهی رسید انبارهای این بالابرها، منع شد. در ژانویه ۲۰۱۱، RIAS اعلان ورشکستگی کرد. هیچ غلاتی در بالابرها پیدا نشد. هر چند این امکان دارد که غلات از روز اول اصلاً خریداری نشده بودند و رسیدهها متقلبانه صادر شده بودند. قرار بود این غلات بین ژوئن تا اکتبر

۲۰۱۰ خریداری شده باشند. نبود هر گونه کنترل وام دهندگان روی بالابرها- به عبارت دیگر تکیه روی بازرسی نه روی مدیریت وثیقه- دلیل اصلی اندازه ورشکستگی (میزان بدهی ناشی از عدم بازپرداخت اقساط-م) بود.

اگر کشورهای در حال گذار سیستم رسید اکترونیک انبار را اتخاذ کنند، مدیریت تسهیلات رسید انبار بهبود زیادی خواهد یافت. تا به حال هیچ کشوری چنین نکرده است، هر چند در حال حاضر اکراین دارای سیستم الکترونیک ثبت اسناد می باشد.

### **۳,۳ اقدامات جدید احتمالی که شایستگی حمایت بین المللی را دارند**

در بسیاری کشورهای در حال گذار، بورسهای کالا و سیستمهای رسید انبار تحت پوشش رادار دولت، گروههای صنعتی و آژانسهای بین المللی بوده اند. در کشورهایی نظیر بلاروس و ازبکستان، دولت هدایت کننده اصلی توسعه بورس کالا می باشند، اگر چه در مفهوم کنترل جریانهای صادرات می باشد. آژانسهای دولتی فدراسیون روسیه در حال ترویج بسیار فعال بورسهای کالا بوده اند. قراردادهای کشاورزی و بورسها، در میان چیزهای دیگر، توسط MICEX پشتیبانی شده اند، که در آن بانک مرکزی بزرگترین سهامدار بوده است (دارای حدود ۳۶ درصد سهام). این کشور از تالار الکترونیک خود برای اتصال تعدادی از بورسهای کالای منطقه ای که بر اساس قراردادهای اسپات معامله می نمایند، استفاده نموده است. آژانسهای کمک رسان از توسعه بورسها و سیستمهای رسید انبار در بسیاری کشورها حمایت کرده اند. چگونه چنین علاقه ای برای ایجاد بورسهای حقیقتاً موفق و سیستمهای کاملاً عملیاتی رسید انبار به کار گرفته شود، و چگونه پشتیبانی دولت و کمک رسان به صورت موثرتری تحقق پذیرد؟

موفقیتهایی در این زمینه وجود داشته که شایستگی بازآوری را داشته باشند، ولی چالشهایی که پروژه های جدید مواجه می شوند قابل توجه می باشد. استفاده از عملکرد مشابه که در گذشته استفاده شده نمی تواند بسیار موثر باشد. احتمالاتی برای نوآوری وجود دارد و جدول شماره ۴ تعدادی از پیشنهادات را ارائه می نماید.

#### **۳,۳,۱ توازن مجدد تمرکز پروژه ها از مقررات به معاملات**

بیشتر توجه جامعه یاری رسان، چه برای بورسهای کالا یا رسید انبار، روی بهبود سیستم های قضایی و مقررات بوده است. کمک به شرکای محلی برای ایجاد ساختارهایی که در میان محدودیتهای موجود بتواند عمل نماید، در بالای لیست الویتهای نبوده است. در تعدادی از کشورها، شرایط قضایی و مقرراتی بهبود پیدا کرده، ولی بورسهای جدید کشاورزی ایجاد نشده و تسهیلات مالی رسید انبار محدود مانده است. در دیگر کشورها، تلاش برای تغییر قوانین و مقررات به سکون و مقاومت بوروکراسی برخورد نموده است. حرکت کردن رو به جلو باید تمرکز را به کار کردن با شرکای محلی برای توسعه اقدامات عملگراییه برای بهبود مدیریت ریسک قیمت و تسهیلات رسید انبار بوسیله تمرکز روی قراردادهای مشخص و ساختارهای تراکنش مشخص، به جای تلاش برای ابتدا تغییر کلی چارچوب سیاست گذاری، می بایست تغییر کند.

کار برای بهبود شرایطی که بورسها یا تسهیلات رسید انبار تحت آن عمل خواهند کرد بهتر است ادامه یابد. این کار شامل سیاست گفت و گو و افزایش آگاهی بین ذینفعان کلیدی دولت برای برداشتن ریسک مداخلات مستبدانه و غیر قابل پیش بینی دولت، و معرفی قوانین و مقررات مناسب می باشد. ولی این کار باید در عین حال که معاملات در حال ایجاد است ادامه پیدا کند.

## جدول شماره ۴

### اقدامات جدید پیشنهادی برای توسعه بورسهای کالا و سیستمهای رسید انبار

رویکرد سنتی	رویکرد پیشنهادی
ابتدا، ایجاد چارچوب قانونی برای تسهیلات رسید انبار، سپس ترویج معاملات	ابتدا نگاه به معاملات احتمالی و بنا نهادن آنها حول محدودیتهای قانونی
تسهیلات مجدد تسهیلات رسید انبار نشئط گرفته توسط بانکهای منتخب	ترویج نوآوری با هدف توسعه بازار ثانویه ابزار رسید انبار قابل معامله، با استفاده از گستره وسیع پیشنهادهای تسهیلات مجدد شامل معادل پنجره های تخفیف
نگاه به بورسهای کالا به عنوان تنها پروژه ها	مد نظر قرار دادن ابزارهای ماورای فیوچرهای کشاورزی و ایشن ها، که نیاز مبادلات فیزیکی را هدف قرار داده و/یا تسهیلاتی همچون قراردادهای رپو یا پروژه های اوراق قرضه. سپس، کار کردن با شرکای احتمالی برای معرفی ابزارها یکی پس از دیگری
بورسهای کالا باید مثل بورسهای کشورهای غربی باشند	استفاده کامل از تکنولوژی موجود برای توسعه اقدامات موثر در هزینه، با هدف قراردادن نیازهای خاص بر اساس کشور به کشور
ثبت الکترونیک اهمیت کمی دارد	تبدیل سیستمهای رسید انبار الکترونیک به زیر بنای پروژه های رسید انبار و استفاده از این تکنولوژی برای جذب شرکت کنندگان جدید به بخش کشاورزی

به طور مثال در آذربایجان، به جای انجام کار عمومی روی توسعه بورس، کمک کنندگان می توانند از توسعه یکپارچه اصلی بورس الکترونیکی اسپات، یک مورد برای میوه ها و سبزیجات، حمایت کنند. در میان چیزهای دیگر اینگونه بورس می تواند به طرز موثرتری تولید کنندگان کشور را به خریداران در فدراسیون روسیه وصل نماید. در قرقیزستان، یک برنامه کاری می تواند حول آوردن تسهیلات مالی موثرتر به بخش پنبه، مثلاً از طریق برنامه رسید انبار الکترونیکی، مرکزیت داشته باشد. در روسیه حمایت می تواند روی خصوصیات فیوچرهای گندم تمرکز نماید، در حالیکه "محیط خارج" را به دستان بورس همکار واگذار نماید. حتی با موفقیت جزئی، درگیر کردن مجدد دولت با یک دیدگاه برای بهینه نمودن شرایط قضایی و مقرراتی، آسانتر خواهد بود.

## ۳،۳،۲ بهینه سازی مشوقهای نوآوری در تسهیلات رسید انبار با وسیع نمودن حدود انتخابهای فاینانس مجدد

در حال حاضر سازمانهایی نظیر (بانک اروپایی بازسازی و توسعه (IFC, or, USAID's DCA programme) یا گارانتی و یا فاینانس مجدد قسمتی (تا میزان نصف) از سرمایه گذاری تسهیلات رسید انبار بانکهای منتخب در کشورهای در حال گذار را انجام می دهند. بانکها به تنهایی می بایست تأیید شوند. محدوده زیادی برای عمیق نمودن این برنامه ها وجود دارد. به خصوص، این رویکرد می تواند به بازکردن یک "پنجره تخفیف" (مشابه بانک انگلیس یا فدرال رزرو) بانک مرکزی ایالات متحده آمریکا) برای وامهای واجد شرایط رسید انبار و توسعه یک بازار ثانویه برای اسناد قابل معامله رسید انبار تغییر پیدا کند.

"واجد شرایط" را می شود بدین گونه تعریف کرد تا شامل نه فقط معاملاتی که توسط بانکها سازماندهی شده، بلکه همینطور معاملاتی که از بهینه سازی اعتبارات خاصی سود می برند (مثل تضمین توسط سازمانهای مشهور داخلی یا خارجی)؛ معاملات در کشورهای در حال گذار جایی که بانک مورد قبول خارجی ریسک را متعهد می شود؛ یا معاملاتی که با استفاده از شرکتهای انباردار یا مدیران تضمین سازماندهی شده اند. به عنوان جزء اصلی یک سرمایه گذاری امن، می توان تراکنش رسید انبار را تنزیل نمود. تراکنش ها در هر کشور در حال گذار در داخل یک چارچوب وسیع درجه های در معرض قرار گرفتن کشور واجد شرایط می باشند.

شرکتهایی که می توانند ترکنشهای تسهیلات رسید انبار را سازماندهی و بهینه نمایند، تا آنها را برای پنجره تخفیف واجد شرایط نمایند، مثل شرکتهای مدیریت وثیقه و اوراق قرضه کالا، خودشان می توانند برای سازمانهای بین المللی فاینانس، موضوع جذب سرمایه گذاری شوند.

مضافاً، با قرار دادن وابستگی بیشتر روی ساختار و وابستگی کمتر روی بانک منشأ، موانع فعلی به دلیل محدودیتهای بانک تکی رفع خواهد شد. به طور مثال، یک بانک در قرقیزستان که توسط بانک اروپایی بازسازی و توسعه یا موسسه مالی بین المللی برای صدور تأیید شده، یک تسهیلات مالی پیش-صادرات مدرن برای پنبه به ارزش ۱۵ میلیون دلار سازماندهی می نماید، با بذر و عرضه نهاده شروع می نماید، و از طریق فروش صادرات انتظار جایگزینی منابع را خواهد داشت. اگر بانک فاقد ۱۵ میلیون دلار یا معادل پول رایج محلی باشد، وی سعی خواهد کرد اعتبار از یک بانک بین المللی، در مقابل گارانتی خود و تخصیص اسناد فروش صادرات اخذ نماید. این تلاش مشکل خواهد بود، چرا که بسیاری بانکها ریسک اعتبار در قرقیزستان را قبول نمی نمایند. ریسک کشور توسط کمیته اعتبار بانک بسیار بالا تعیین شده است، حتی اگر آنها ریسک را تقبل نمایند، پروسه افتتاح خط اعتباری بین بانکی پیچیده و آهسته می باشد. اگر صلاحیت آن بانک برای گارانتی متقابل بانک اروپایی بازسازی و توسعه تأیید شود، بانک اروپایی بازسازی و توسعه اعلام خواهد کرد که با توجه به موازنه حسابهای بانک قرقیز، مبلغ بسیار بالا می باشد. در واقعیت، در معرض ریسک قرار گرفتن در این معامله کاملاً حداقل می باشد. تمام ریسکها را می شود سیستماتیک کاهش داد. در حالیکه واگذاری تمامی کاهش دهنده های ریسک به صورت تکی (همچون بیمه آب و هوا، رسید انبارها، قراردادهای صادرات و غیره) به بانک اروپایی بازسازی و توسعه غیرعملی می باشد، باید راههایی باشد که بوسیله آن ریسکها پارتیشن بندی شوند. به طور مثال، یک مدیر وثیقه بین المللی به بانک اروپایی بازسازی و توسعه گارانتی بر اساس سهام فیزیکی ارائه نماید. به عبارت دیگر، قسمتی از due diligence/risk assesement را می شود از بانکهای محلی به مهیا کنندگان بین المللی مدیریت ریسک، مثل آژانسهای پشتیبانی اعتبار یا شرکتهای بیمه انتقال داد. سپس محدودیتهای بانکی دیگر بازدارنده نیستند.

**Due Diligence:** پروسه تحقیق، که توسط سرمایه گذاران در مورد جزئیات سرمایه‌گذاری احتمالی، مثل بررسی عملیات و مدیریت، و آزمودن حقایق موارد انجام می‌شود (مترجم).

**Risk Assessment:** پروسه تعیین هزینه یک رخداد یا خطر که می‌تواند باعث تهدید به سازمان شود، و تعیین یک سطح احتمال که این به واقعیت منجر خواهد شد. بر اساس ریسک اسسمنت، مدیریت سپس یک روند یا کنترل‌هایی که می‌تواند ریسک را کاهش یا از بین ببرد توسعه خواهد داد (مترجم).

### ۳,۳,۳ در نظر گرفتن روشهای جایگزین برای اجرایی نمودن قراردادهای مدیریت ریسک قیمت

بورسهای فیوچرز محلی الزاماً به معنی بهترین راهکار نیستند. مقیاس ممکن برای اقدام در بهترین حالت توسط گروه بندی کشورهای در حال گذار در سه دسته توصیف نمود: کشورهای عضو یا خواهان عضویت در اتحادیه اروپا؛ اقتصادهای بزرگ کشورهای عضو اتحاد شوروی سابق؛ و اقتصادهای کوچک، نسبتاً فقیر با بخش بزرگ کالا.

در کشورهای در حال گذار که از قبل به عضویت اتحادیه اروپا در آمده یا خواهان عضویت هستند، آژانس های کمک کننده باید با احتیاط برخورد نمایند که: آیا ارزش ایجاد بورس جدید یا پشتیبانی کردن بورسهای نوپایی که از قبل وجود دارد است. سطح پیشرفته توسعه بخش کالا از شرکتهای و ساختار در منطقه، مثل بانکها، شرکتهای کنترل کیفیت، شرکتهای حمل و نقل، فروشندگان اطلاعات، بدنه صنعتی و پانل داوری بازرگانی پشتیبانی می‌نماید و برای یک بورس کالا رقابت با استانداردهای موجود برای ارائه سرویس که باعث ایجاد تفاوت شود را مشکل می‌کند.

کار مرتبط با مدیریت ریسک قیمت در این کشورها میتواند با دقت حول فعالیتهای ذیل باشد:

- مد نظر قرار دادن دوام بورسها به عنوان ابزار فیزیکی مبادله. چند کشور اروپای غربی حراجهای بزرگ کشاورزی برگزار می‌کنند که استفاده زیاد از رسانه های الکترونیکی برده و دارای سیستمهای بسیار پیشرفته حمل و نقل می‌باشد. این حراجها به عنوان سکوی دادوستد فیزیکی چنان جذاب می‌باشند که حتی استفاده کنندگان بین المللی را جلب کرده است. تجربه آنان در کشورهای تازه پذیرفته شده یا علاقه مند به عضویت در اتحادیه اروپا تکرار شود و بورسهایی که روی اینگونه فعالیتهای تمرکز می‌نمایند، مثل آنان در مقدونیه و لهستان، را می‌شود پشتیبانی نمود.
- در مورد بورسهای فیوچرها، این بازارها دیگر نمی‌توانند پشت محدودیتهای ملی پنهان شوند و باید قادر باشند تا با همتایان با قدمت خود در اروپای غربی رقابت نمایند. این شاید دیگر برای آنان خیلی دیر باشد تا به یک حجم حاد دست یابند تا قادر به رقابت بر اساس روی پای خود بودن دست بیابند. بهتری چیزی که می‌توانند برایش امیدوار شوند این است که، در صورت دسترسی شرکای بازار محلی به قراردادهای بین المللی، بخشی از شبکه بورس تمام اروپایی شود. حتی آن موقع، با توجه به ضعف کنونی آنان، آنها نیاز به منابع مالی برای تغییر شکلشان دارند. به خصوص آژانسهای کمک کننده که وابسته به اتحادیه اروپا و کشورهای عضو هستند، کمک به ادغام بورسها در کشورهای ملحق شده به اتحادیه اروپا به شبکه های تمام اروپایی را مفید بیابند.
- ترکیه جایگاه استثنایی در بین گروه کشورهای در حال گذار دارد. سایز بزرگ اقتصاد ترکیه، ساختارهای خاص اقتصادش به عنوان پل بین اروپا و آسیا و تعداد زیاد شرکتهای پیچیده بخش مالی آن می‌تواند یک یا چند بورس فیوچرز را قادر سازد تا به اندازه کافی بزرگ و پر جنب و جوش شوند تا از الحاق به اتحادیه اروپا جان

سالم به در برند. به خصوص مقیاسی برای ایجاد یک بورس کالای منطقه ای برای جذب استفاده کنندگان جدید از سرتاسر منطقه، شامل کشورهای آسیای مرکزی می شود. در حالیکه بورسها در ترکیه قدم جدی در این مسیر برداشته اند، اگر این حرکت رخ دهد، جامعه بین المللی می تواند حمایت کند.

در گروه دوم کشورها، اقتصادهای بزرگ نظیر آذربایجان، بلاروس، قزاقستان، روسیه و اکراین، اقدامات اولیه بورس کالا با چالشهای متفاوت مواجه شده اند. ادامه بی اعتمادی بازارهای رقابتی توسط هر دو بخش خصوصی و تصمیم گیرندگان دولتی یک مانع مهم است. به خاطر این بی اعتمادی، پروژه ای برای ترویج بورسهای کالا می بایست اجزایی داشته باشد که بتواند "تسخیر کند افکار" تصمیم گیرندگان بخش خصوصی و دولتی را. پشتیبانی از توسعه قوانین و مقررات مناسب و ساختار تنظیمی، که در سالهای گذشته به صورت کم و زیاد در سه کشور آخر مهیا شده به صورت مفید باقی خواهد ماند.

هر چند در این کشورها مشکل اصلی توسعه فیوچرهای کشاورزی بادوام نه در بستر دولت بلکه در بخش خصوصی می باشد. کنسورتیا (consortia) بزرگ خصوصی که از بورس مالی قزاقستان، روسیه و اکراین حمایت می کند، نیازی به حمایت بین المللی مالی ندارد، بلکه آنها از دسترسی بهتر به تخصص بین المللی نیز بهره مند می شوند. در آذربایجان و بلاروس، همینطور کار مشاوره ای روی توسعه بورس کشاورزی می تواند مفید باشد. شاید با تلاش برای نمونه سازی اقدامات بورس شیکاگو، که در محیطی عمل می نماید که تمامی سرویس برای مبادله کارآمد کالا از قبل مهیا می باشد، و مبادله توسط چارچوب قضایی و مقرراتی پشتیبانی شده، تلاش در این کشورها برای ساختن قراردادهای فیوچرز کشاورزی با دوام را موفق نموده است. در مقایسه، اگر یک بورس قرار است موفق باشد، می تواند روی مهیا نمودن بهترین گزاره با ارزش ممکن، برای بازیگران اصلی بازار تمرکز کند. نوع گزاره بستگی به قید و بندهایی دارد که این بازیگران در معرض آن قرار می گیرند. لذا، قراردادهای کشاورزی بهترین شانس موفقیت را خواهند داشت اگر تمرکز بزرگتر روی زمینه هایی که بورسها بتوانند مزیت های رقابتی، مثل سکیوریتی های داد و ستد (مدیریت ریسک مقابل: counterparty risk management)، کنترل کیفیت و تسهیلات مالی کالا در سرتاسر گستره کالاها ایجاد نمایند.

در بسیاری از کشورهای کوچک، وابسته به کشاورزی اتحاد شوروی سابق، بورسهای کالا در اوایل دهه ۱۹۹۰ میلادی برای مقابله با گسیختن مکانیزمهای سنتی دادوستد بعد از سقوط اقتصاد قدیمی دستوری ایجاد شدند. با استثنا از بکستان، بورسها در این کشورها قادر به توسعه نشده اند. آنها به راستی با موانع زیادی روبرو شده و بورسهای مستقل حتی در ازبکستان بقای خود را با استفاده از روشهای سنتی بورس مشکل می یابند. این کشورها بازارهایی نیاز دارند که قراردادهای مدیریت ریسک مناسب را مهیا نماید، ولی یک روش جدید برای ایجاد چنین بازارهایی مورد نیاز می باشد. این چالشها در بخش بعدی مورد بحث قرار خواهند گرفت.

### ۳,۳,۴ تکنولوژی با قدرت نفوذ کامل برای ایجاد بورسهایی که در اقتصادهای کشورهای در حال گذار جا بیفتند

تکنولوژی بورس و تکنولوژی که حول بورس می باشد (سیستم های حق العمل کاری، سیستم های اطلاعات، سیستم های پرداخت) در یک دهه گذشته به طرز چشمگیری پیشرفت نموده است. با عنایت به تکنولوژی پیشرفته، کشورها می توانند از مواهب بورس، حتی اگر خارج از قلمرو آنان باشند، بهره مند شوند.

این دسترسی فرصتهای جدید برای کشورهای در حال گذار فقیر و کوچک فراهم می نماید. شرایط در این کشورها بورسهای میکرو کوچک، کم هزینه، متمرکز (از نظر موضوع-م) و با کارآمدی بالا طلب می نماید که از سکوی دادوستد الکترونیکی استفاده

می کند (که می تواند در یک کشور دیگر باشد) و گستره وسیعی از کالاها را مبادله نماید. سکوی مبادله برای اینگونه بورسها در پروسه کسب و کار حالت برون سپاری توسط ریسک منطقه ای را مهیا می نماید. حراجهای قدیمی بورسها، جایی که آنها در آنجا دوام آورده اند، شاید بهترین تکیه گاه برای اینگونه سرمایه گذاریهای مخاطره انگیز جدید باشد. پشتیبانی بیرونی برای آگاهی عمومی، مشاوره و آموزش می تواند محرک باشد. منابع سرمایه مانند سرمایه گذاری برای پایه گذاری بورس و پروژه های نهاد سازی مرتبط با بازار می تواند موثرترین راه برای تقویت اقدامات جدید جهت بخش خصوصی شود.

در کشورهای بزرگتر جایی که محدوده برای یک بورس کشاورزی قوی وجود دارد، همینطور جا برای استفاده بهتر از تکنولوژی وجود دارد. به طور مثال امکان دارد مهیا نمودن تکنولوژی کارگزاری (دفاتر مدیریتی، دفاتر پشتیبانی و دفاتر سرویس به مشتری) از طریق رویکرد \*پردازش ابری (cloud computing)، که بدین معنی است کارگزاران احتمالی نیاز به سرمایه گذاری روی سخت افزار و نرم افزار گران قیمت نمی باشند، ولی به جای آن می توانند کسب و کار کارگزاری خود را بر اساس پرداخت ضمن-انجام-کار دریافت نمایند. بهبود سیستمهای مدیریت ریسک می تواند هر دو بورس و کارگزارانش را در مقابل خطر عدم پرداخت محافظت نموده و آن را قادر سازد گستره وسیعتری از مشتریان را جذب نماید. با عنایت به زمینه های امنیتی جدید و اینترنت، ایجاد یک شبکه سرتاسری که برای دادوستد و پرداخت جزئی استفاده شود، آسانتر شده است.

### ۳,۳,۵ افزایش استفاده از سیستم های رسید انبار الکترونیکی، و استفاده از این سکو برای جذب جامعه مالی

تا به حال، استفاده خیلی کمی از تکنولوژی مدرن برای ارتقا رسید انبار و برنامه های بورس کالا شده است. به خصوص نبود سیستم های رسید انبار الکترونیکی در کشورهای در حال گذار باعث تعجب است. این سیستم ها گران نیستند و احتمالاً هزینه های صرف شده را حتی در کشورهای کوچک سریع بازگشت خواهند داد. آنها در هزینه چاپ ایمن نمودن رسیدهای فیزیکی، کاهش هزینه تقلب و تهیه اطلاعات در مورد عملیات انبارداری آماده شده برای ارائه دهندگان تسهیلات، دادن آسایش زیاد به کمیته های اعتبار بانک و سپرده گذاران صرفه جویی خواهند کرد. آنها در شبکه اینترنت به صورت امن در دسترس هستند، دارای استانداردهای امنیتی بانکها هستند، به سیستمهای دیگر، مثل سیستمهای دفتر ستادی و دفتر مشتریان بازرگانان یا بانکها، به سادگی متصل می شوند. الحاقیه شماره ۶ توضیحات را مهیا می نماید.

مهمتر اینکه آنها به عنوان بورس-نمونه (proto-exchange) تلقی شده و به شرکت کنندگان در بازار فرصت دادوستد رسید انبارها نه به صورت ابزارهایی برای مبادله فیزیکی، بلکه همینطور وسیله ای برای فاینانس کالا خواهند داد. این سرویس هر دو بانکها و سرمایه گذاران را جذب می نماید و هزینه های تسهیلات مالی سپرده گذاران کالا را کاهش می دهد. این سرویس رسید انبارها را به ابزارهای بازار سرمایه تبدیل می نماید. یک سیستم الکترونیکی رسید انبار می تواند و باید برای گستره وسیعی از محصولات استفاده شود: نه فقط برای کالاهای کشاورزی بلکه فلزات، محصولات نفتی و پتروشیمیها، کالاهای ساخته شده و حتی اعتبارات کربن (مجوز آلودگی هوا در برابر اقدامات زیست محیطی) و دیگر ابزارهای محیط زیست.

همانگونه که تجربه آفریقای جنوبی نشان می دهد، سیستم الکترونیکی رسید انبار نیاز به چارچوب کامل قضایی و مقرراتی برای تسهیلات رسید انبار ندارد. کشورهای در حال گذار باید به صورت جدی معرفی اینگونه سیستمهایی را مد نظر قرار دهند.

\* (cloud computing): عملکرد استفاده از یک شبکه از سرورهای مجزا که در اینترنت میزبان {hosted} بوده برای ذخیره سازی، مدیریت و فرآوری اطلاعات، به جای یک سرور محلی یا یک کامپیوتر شخصی)

## فصل چهارم: تقویت فاینانس برای تولید غذا، فرآوری و دادوستد

این فصل روی دیدگاههای نوآورانه برای بالا بردن تسهیلات مالی برای تولید کشاورزی، فرآوری و دادوستد تمرکز می نماید. بخش اول به صورت خلاصه برخی از برنامه های فعلی برای فراهم نمودن امکانات به بانکهای محلی شامل بانک های میکروفاینانس را مورد بررسی قرار خواهد داد. دو بخش بعدی نگاه نزدیکتری روی گستره وسیعی از ساختار تسهیلات مالی که در حال حاضر در منطقه استفاده می شود و به دو بخش تسهیلات مالی قبل و بعد از برداشت محصول، و چگونه با استفاده از اقدامات نوآورانه می شود اینها را تقویت نمود پرداخته است. پس از بحث در مورد اینکه چگونه بانکها در اقتصادهای در حال گذار ساختار تسهیلات مالی کشاورزی را با عنایت به مخاطراتی که در بخش وجود دارد، درسهای گرفته شده از تجربیات آنان و دیگر مناطق را مورد بررسی قرار خواهد گرفت. این فصل با بررسی ارتباط بین دادوستد کالا و تسهیلات مالی کشاورزی به کار خود پایان خواهد داد.

### ۴.۱ مهیا نمودن امکانات افزایش ظرفیت به بانکهای محلی

شرکت بین المللی فاینانس، بانک اروپایی بازسازی و توسعه و دیگر آژانسهای توسعه با راههای مختلف ظرفیت مالی بانکهای محلی و موسسات مالی غیر بانکی را برای وام دهی به موجودیتهایی در بخش کشاورزی برای هر دو منظور کوتاه و بلند مدت پشتیبانی نموده اند. در بسیاری کشورها، برنامه های چندگانه وجود دارد، هر چند وسعت کلی آنان می تواند محدود باشد. ضمیمه ۱۴ نمونه ارمنستان را توصیف می نماید. پشتیبانی می تواند برای منظور عمومی یا برای یک گونه خاص مثل لیزینگ و یا تسهیلات مالی رسید انبار باشد. قرض دهی، تسهیلات مالی مجدد یا برنامه های تضمین عموماً به همراه فعالیتهای ایجاد ظرفیت می باشد. ایجاد ظرفیت می تواند روی موسسات موجود مثل بانکها یا سازمانهای تازه تأسیس مثل سازمانهای میکروفاینانس (MFI: microfinance institutions) یا اتحادیه های اعتباری متمرکز شود. این برنامه ها بدون شک مفید هستند. آنها روی ایجاد و تقویت ظرفیت بانکهای محلی برای ارائه تسهیلات مالی به پروژه های کوچکتر، احتمالاً با یک تأثیر تقویتی روی بخش های هدف فعالیت می نمایند. ولی جا برای وسعت حدود آنان و بالا بردن تأثیر آنان وجود دارد.

اول، ایجاد ظرفیت می تواند ساده باشد. جهت ساده نمودن، دو راه اصلی وجود دارد که قرض دهی به بخش کشاورزی را ایمن نماید: بهبود روشهای نمره دهی اعتباری متقاضیان شخصی اخذ وام، و توسعه طرح برنامه های امن و ساختاری تسهیلات مالی. در خصوص مورد اول، بانک متکی به وام گیرنده می باشد، ولی توانایی خود برای قضاوت در مورد اینکه آیا وام گیرنده قادر است یا تمایل دارد تعهدات وی در مورد وام را اجرا کند افزایش می دهد. در خصوص مورد دوم، بانک ریسک را از وام گیرنده به دیگران بوسیله یک ساختار تراکنش وام دهی منتقل می نماید.

روشهای امتیازات اعتباری را می شود کدبندی نموده و به مقررات بانک الحاق گردد، و به پرسنل آموزش برای اجرای مناسب آنها داده شود. این تخصص بهتر است یک بخش استاندارد کمکهای فنی باشد که بانک اروپایی بازسازی و توسعه و شرکت بین المللی فاینانس به بانکهای تجاری شریک خود ارائه می دهند. در بسیاری از کشورهای در حال گذار، بانکها دارای تخصص کم و یا فاقد آن در قرض دهی کشاورزی بوده و با بخش با احتیاط برخورد می نمایند. در حالیکه کمک به بانکها برای اجرای ابتدایی ارزیابی ریسک اعتباری و مدیریت وام در کشاورزی بهبود قطعی می باشد، در بسیاری از شرکتهایی که بانک اروپایی بازسازی و توسعه و شرکت بین المللی فاینانس وارد شده اند، بانکها کمی فراتر از این می روند. آنها یاد می گیرند چگونه وام گیرندگان را در بخشهای مختلف قطعه بندی کنند، مثل آنهایی که کوچک هستند و متقاضی مقداری "حمایت اجتماعی" هستند، و بزرگترها



که می شود آنها را در گروههای با مسئولیت الحاقی و دیگر وام گیرندگان بزرگ که موظف هستند تضامین ارائه و می بایست برنامه های کاری مناسب تقدیم نمایند. آنها در باره قرض دهی گروهی و استفاده از تضامین یاد گرفته، و به آنان کمک می شود ضوابط رصد عملکرد وام و اعمال تضامین را اجرا نمایند.

ولی امتیازدهی اعتبار مخاطرات را از تولید و دادوستد کشاورزی، به دلیل فاکتورهای برونی مثل توسعه قیمت یا وقایع آب و هوایی، با احتساب مخاطرات مرتبط با سیاستهای دولتی یا شرکای تجاری، حذف نمی نماید. دادن اختیارات به بانکها نه فقط برای تعیین کمیت، ولی مهمتر، برای مدیریت این مخاطرات برای افزایش ظرفیت وام دهی به بخش کشاورزی حساس می باشد. میزان کاری که در این مورد می شود انجام داد بستگی به بانک خاص دارد، ولی حداقل، بانکها نیاز به یادگیری این دارند که چگونه در مدیریت ابتدایی ترین ریسکهای تولید فعال باشند. به طور مثال آنها نیاز دارند تا اطمینان حاصل نمایند که وام گیرندگان از مواد شیمیایی مناسب برای سم پاشی محصولشان استفاده می نمایند، یا اگر برای دامهای خود تسهیلات مالی دریافت می کنند، سرویسهای دامپزشکی خوب برای دامهایی که برایشان تسهیلات اخذ نموده اند مهیا می باشد. این غیر عاقلانه است که دامهای واکسینه نشده را فاینانس نمود. اگر مهیا کنندگان سرویس در کشور موجود نباشد، باید برای ایجاد آن بانک یک الویت حائز شود. یک اقدام دیگر نسبتاً ساده مدیریت ریسک کنترل مصرف حداقل بخشی از وام می باشد. برای مثال، جهت پرداخت وجه عرضه کنندگان نهاده، بانکها می توانند پرداخت را مستقیماً در مقابل فاکتور فروشندگان، به جای دادن پول به وام گیرندگان، انجام دهند.

ولی هم توصیه می شود و هم حرکت به سوی ورای ابتدایی ترین مدیریت ریسک قابل تحقق می باشد. خوشبختانه، ایجاد یک تراکنش مالی در این روش که مخاطرات به صورت مناسبی کاهش می یابد، یک پروسه سیستماتیک است. ضمیمه شماره ۷ دیدگاه قدم به قدم و یک یادآوری از این فصل برخی احتمالات را ارائه می نماید. زمانیکه برخی بخشهای خاص یا برخی روشهای خاص وام دهی اعمال شوند، طرحهایی نیز عرضه خواهد نمود. دستورالعملهایی در مورد اینکه چگونه برنامه فاکتورینگ را مدیریت نمود که به خصوص برای شرکتهای اندازه کوچک و متوسط مفید باشند؛ چگونه لیزینگ ماشین آلات کشاورزی را شروع نمود؛ یا چگونه تسهیلات مالی برای زنجیره ارزش پنبه یا فرآوری دانه های روغنی عرضه نمود. همانگونه که انتظار دارد تا بانکهای محلی معاملات مربوط به تسهیلات مالی کشاورزی را ایجاد و سازماندهی نمایند، تمرکز مجدد روی آموزش و حرکت از فلسفه امتیازدهی اعتباری به سوی تقویت تعقیب فرهنگ قوی فاینانس سازماندهی شده، که در آن فهم در باره ریسک و ابزار برای کاهش آن است. نیاز است که بانکها تسهیلات مالی را حول قدرت ساختار تراکنش به جای قدرت وام گیرندگان متقاضی ایجاد نمایند. آموزش بهتر است از نوع آموزش کلاس درس به توسعه در دست ساختار تراکنش شامل اجرای مکانیزم عملیات برای مدیریت تراکنشهای در حال انجام گسترش یابد.

دوم، محل بزرگتری برای استفاده گسترده تر ابزار ثابت شده وجود دارد. به سازمانهای شریک مالی باید دسترسی به جعبه ابزار بزرگ داده شود. کسی ممکن است دنبال میکروفاینانس کشاورزی باشد. برنامه های میکروفاینانس در سرتاسر منطقه در حال گذار وجود دارد و عموماً توسط نهادهای غیر دولتی اداره می شود. آنان تمایل به تکیه به تلفیقی از امتیازدهی اعتباری، تضمین گروهی و بررسی نقشه های کسب و کار می باشند. به نظر می رسد محدوده بزرگی برای مدیریت مستقیم ریسک در این برنامه های میکروفاینانس وجود داشته باشد. برخی ایده های جالب برای این استراتژی در هندوستان یافت می شود. ضمیمه شماره ۱۲ چگونه BASIX که یک بانک میکروفاینانس هندی می باشد، در برنامه ارزیابی خود دریافت که زیر توان خود عمل می نماید زیرا وام گیرندگان آن با سه دسته مشکلات مواجه می شوند: مخاطرات مدیریت نشده، تولید کم و شرایط نامساعد در تراکنش

های ورودی و خروجی بازار. آن بانک سپس تصمیم گرفت که به این برنامه ها مستقیماً، توسط معرفی عرضه بسته های جدید که به صورت سیستماتیک این مشکلات را کاهش دهند، مقابله نماید.

نتیجه این اقدامات منجر به ریسکهای کمتر وام دهی و منابع جدید درآمد برای بانک، و تأثیر بهبود یافته عملیات بانک روی وام گیرندگان بود. جدای از وام های همیشگی میکروفاینانس، BASIX در حال حاضر انواع مختلف بیمه شامل بیمه شاخص آب و هوا، حیوانات و سرویسهای تکمیلی، برنامه های ایجاد ظرفیت برای گروه کشاورزان، پشتیبانی طرح های قراردادهای کشاورزی و اطلاعات مربوط به قیمت را عرضه می نماید. تجربه هایی نیز با فاینانس رسید انبار و مدیریت مخاطرات قیمت داشته است. اقدامات وسیعی که توسط این بانک و موفقیتش در بهبود زندگی از طریق عرضه گستره ای از سرویسهای یکپارچه مربوط به بخش کشاورزی می تواند الهام بخش دیدگاه بانکهای میکروفاینانس در منطقه در حال گذار باشد.

سوم، موسسات پشتیبانی اعتباری بهتر است تقویت شوند. ساختارهای تراکنش زیادی وجود دارد که یک بانک با تکیه بر شخص ثالث وضعیت خوبی دارد و عبارتند از: توانایی های درخواست شده تخصصی می باشد، و یک سطح اضافه تر کنترل و توازن ایجاد شده است. مثلاً شامل سرویس دامپزشکی برای دامها، یا مدیریت تضامین می باشد. مدیران تضامین کلاً در کشورهای در حال گذار غایب می باشند. سیستمهای رسید انبار وجود ندارد. بیمه تخصصی از بیمه شاخص آب و هوا تا بیمه انبارداری شرکتها توسعه نیافته می باشد، و آژانسهای بازرسی فقط گستره محدودی از سرویسها را ارائه می نمایند. سازمانهای بین المللی ممکن است در نظر بگیرند که قسمتی از منابع را به بانکهای محلی برای توسعه موسسات پشتیبانی اعتبار مهیا نمایند. همانگونه که قبلاً عنوان گردید، حداقل قسمتی از این منابع پشتیبانی، ارزان هستند. ایجاد یک سیستم رسید انبار (با محدوده وسیع عملیاتی همانگونه که در ضمیمه ۶ نشان داده شده است)، برای مثال هزینه کمتری در مقایسه با یک درصد خط اعتباری معمول بانک اروپایی بازسازی و توسعه به یک بانک محلی خواهد داشت. در حالیکه مدلی که توسط برخی کشورهای آمریکای لاتین و ترکیه برای بانکها که موسسات مدیریت تضامین را برای خود ایجاد نمایند، ممکن است بهترین راه حل برای کشورهای در حال گذار نباشد، بانکهای شریک بانک اروپایی بازسازی و توسعه و شرکت بین المللی فاینانس می توانند تشویق شوند تا با هم ایجاد موسسه محلی مدیریت تضامین را حمایت مالی کنند.

چهارم، بانکها اگر بخشی از یک محیط مالی کامل باشند بهترین عملکرد را خواهند داشت. ایده آل کار کردن در کنار منابع مالی سرمایه گذاری چند مسیره و بورس چند منبع، جایی که خود را فاینانس مجدد نموده و در معرض مخاطره قرار گرفتشان را تعیین معیار مجدد نمایند. منابع مالی سرمایه گذاری می تواند روی سرمایه گذاری ریسک پذیر (Venture Capital) \* تمرکز

---

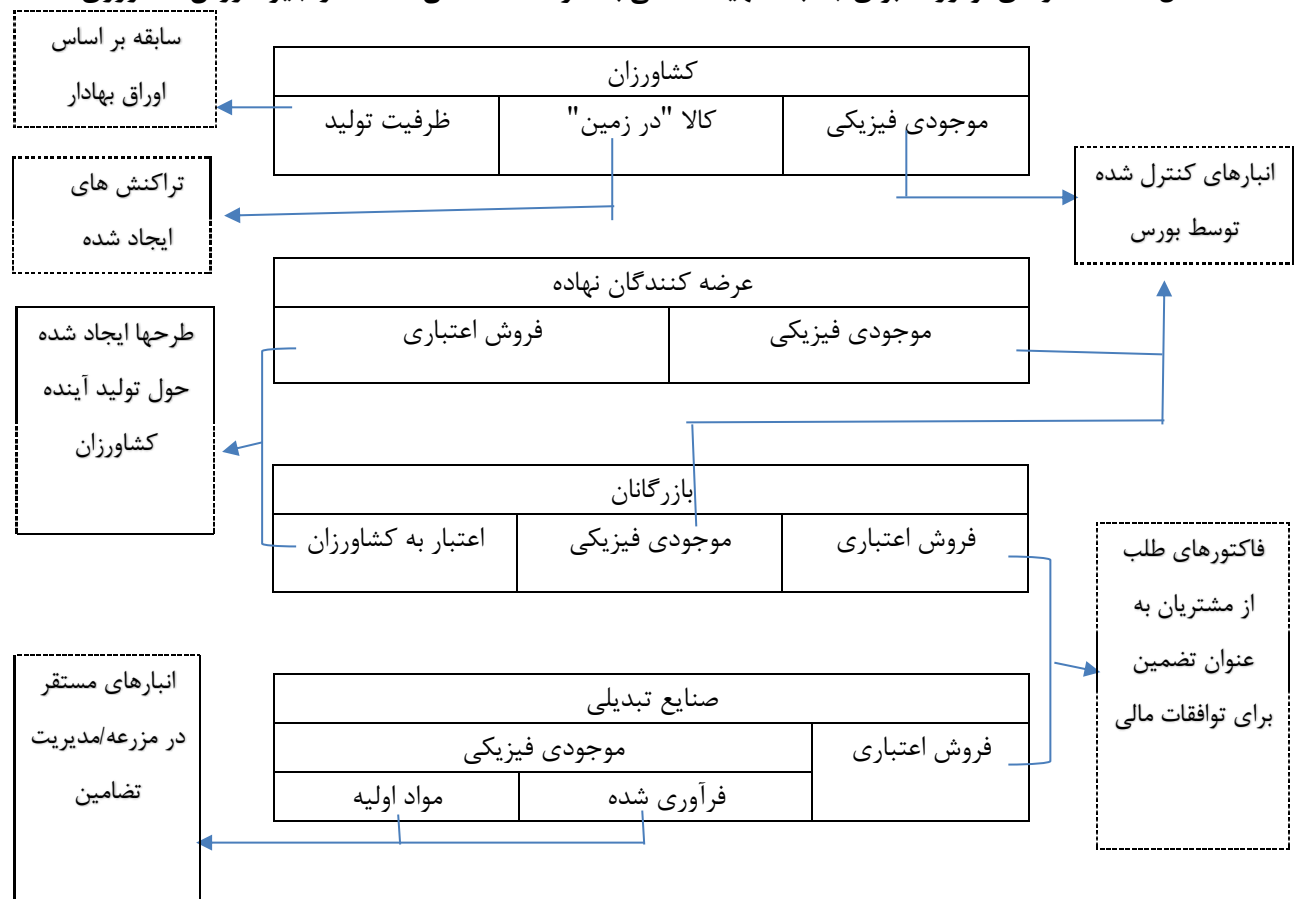
\* سرمایه گذاری ریسک پذیر (Venture Capital): مبدأ واژه سرمایه گذار خطرپذیر فردی به نام جین وایتر بوده است که در سال ۱۹۳۹ برای اولین بار این واژه را در همایش عمومی انجمن بانکداران آمریکایی بکار برده است. در ابتدای شکل گرفتن [سرمایه گذاری](#) خطرپذیر غالباً این سرمایه گذاری توسط افراد ثروتمند صورت می گرفت. این افراد غالباً صاحبان شغل های پر درآمدی بودند که در کنار آن به این گونه سرمایه گذاریها نیز می پرداختند. امروزه به این افراد فرشتگان کسب و کار گفته می شود. اما با مدرن شدن سرمایه گذاری پر خطر، این روش سرمایه گذاری خود به تجارتی مستقل تبدیل شد و شرکت های تخصصی در این زمینه به وجود آمدند. این شرکتها، فعالیتشان همان فعالیت سرمایه گذاران خطرپذیر است و کمبود کانال های سنتی تأمین مالی را پوشش می دهند و منابع مالی کافی را برای سرمایه گذاری پرخطر و بلند مدت در تکنولوژی های نوین فراهم می آورند. اما در شریان های مختلف این صنعت به صورت علمی و تخصصی حضور پیدا می کنند. برای انتخاب طرحها الگویی بهینه دارد، تأمین منابع مالی خطر پذیر به شکل سیستمی پویا درآمده است. تأثیر مدیریت و مشارکت آن ها بسیار تأثیر گذار است، مدیریت ریسک و خطر را به صورت حرفه ای در نظر می گیرند، همچنین زمان و راه های خروج از سرمایه گذاری را از همان ابتدا در برنامه های خود جای می دهند.

نماید و شرکتها را به سطح بالاتری برده یا روی تسهیلات مالی داد ستد سوق دهد. چیزی که اینجا مهم است این است که فعالیتهای آنان از/و تغذیه به کسب و کار بانک استفاده می برد. برای مثال، سرمایه گذاری خطر پذیر می تواند باعث تبدیل یک شرکت به مشتری بانک شود. منابع مالی سرمایه گذاری در فاینانس بازرگانی می تواند یک سندیکای شریک برای یک بانک باشد: در بازارهای در حال ظهور، بانکهای محلی اغلب مخالف ایجاد اتحادیه بین خودشان هستند. سرمایه گذاری ریسک پذیر می تواند همینطور تسهیلات مالی برای ساختار تراکنش های نوآورانه تا زمانیکه آنها دارای سوابق عمل که باعث تشویق بانکها برای ورود به این عرص باشد، فراهم نماید. با عنایت به بورسها و سکوهای مبادلاتی مشابه (برای مثال سیستمهای جایگزین دادوستد)، بهبود در تکنولوژی ارتباطات و اطلاعات معرفی سکوی مبادلات مالی و دارایی کالا را بسیار آسانتر و ارزانتر کرده و کاملاً در محدوده قابل استطاعت برای بیشتر کشورهای در حال گذار نموده است. سازمانهای بین المللی بهتر است اینکه چگونه می توانند پیشنهادات از گروههای بخش خصوصی برای ایجاد منابع سرمایه گذاری کشاورزی و سکوهای دادوستد برای اجرای تعهدات فعلی به بانکهای محلی را مد نظر قرار دهند.

## ۴,۲ نگاه نزدیکتر به ابزارها و ساختارها

هر وام گیرنده متفاوت است و خطرات همانگونه که کالا از طریق زنجیره ارزش حرکت می کند تغییر می یابند. هر وام دهنده یک مشوق قوی برای انتخاب ساختار تسهیلات مالی دارد که وفق نیازهای وی و یک وام گیرنده خاص می باشد. این یک خروجی منطقی این پروسه است که یکی می تواند گستره وسیعی از ساختارها را بیابد. شکل شماره ۸ دید کلی از ساختار نوگرایانه که می شود برای دسترسی به بازیگران مختلف در زنجیره ارزش کشاورزی استفاده نمود را نشان می دهد.

شکل ۸: ساختارهای نوآورانه برای جلب تسهیلات مالی به شرکت کنندگان مختلف زنجیره ارزش کشاورزی



شکل شماره ۸ نشان می دهد اگر بورسهای کالا و بانکها قادر شوند به طرز مناسبی بین بازارهای کشاورزی و مالی ارتباط برقرار نمایند، چه چیزی ممکن خواهد شد. کشاورزان، عرضه کنندگان نهاده و بازرگانان می توانند داشته های خود را در انبارهای کنترل شده توسط بورس، جایی که می شود ارزیابی شان کرده و حق فاینانس نمودنشان برای حراج در میان علاقه مندان ارائه کنندگان تسهیلات، انتقال دهند. کالاها در انبارهای صنایع تبدیلی را می شود توسط آژانسهای مدیریت تضامین گارانتی نموده، و همینطور تبدیل به زیر بنا برای صدور وثیقه باشد. برای مثال، در ایالات متحده امریکا، یک تعاونی وثیقه با غلات در بالابراهایش در سیلو را به عنوان تضمین اساسی صادر نموده است. محصولات کشاورزی در مزرعه که باید برداشت شوند، می توانند همچون پرداخت بدهی کشاورزان با عرضه کنندگان نهاده و بازرگانان، قسمتی از ساختار طرح فاینانس شود. نهایتاً این طرحها متکی به فروش آینده کشاورزان از طریق یک مکانیزم سازماندهی شده مثل حراج یا به یک خریدار خاص یا صنایع تبدیلی می باشد. دوباره، این می تواند ایمن شود. حتی ساختار تدارک برای کشاورزان، مثل آنانی که برای آبیاری، سردخانه یا صنایع تبدیلی هستند، اگر تبدیل به بخشی از این طرح شوند، می توانند ایمن شوند. این شروط در بخش زیر صحرای افریقا نائل شده، لذا دلیلی برای این باور که برای کشورهای در حال گذار قابل دسترسی نیست، وجود ندارد.

مضافاً اگر موجودی و فروش کشاورزان از طریق یک سیستم مرکزی ثبت شوند (مثل آن چیزی که در بورسهای کالا وجود دارد) بانک اطلاعات آرشیو سوابق شخصی مربوط به کشاورزان را می شود ایجاد نمود. این بانک اطلاعاتی می تواند زیر بنای طرح میان مدت تا دراز مدت که، مجدداً، میشود ایمن شود، باشد. و زمانیکه بازرگانان و صنایع تبدیلی فروش اعتباری انجام دهند، آنها می توانند بازگشتی طلبها را به یک حامل اوراق بهادار، که به آنها اجازه می دهد قسط را بلافاصله در مقابل صدور فاکتور دریافت کنند. البته این یک تصویر مطلوب است ولی بانکها و دیگران نهایتاً می توانند به این مسیر کار خود را انجام دهند.

جایی که چارچوب قانون و مقررات هنوز در حالت پیشرفته فاینانس کشاورزی نافذ نیستند، و آژانسهای کمک کننده وجود ندارند، وام دهندگان هنوز می توانند سیستم وام دهی نسبتاً مناسبی توسط شناسایی سیستماتیک و کاهش خطرات ایجاد نمایند. ضمیمه شماره ۷ دید خلاصه قدم به قدم این طریق را ارائه می نماید. ریسکهایی که وام دهندگان در زمان قبل و بعد از برداشت محصول کشاورزی در معرضشان قرار می گیرند تفاوت فاحش دارند. در فاینانس قبل از برداشت محصول، ابهامات شامل:

- آیا کشاورز به اندازه مورد انتظار تولید خواهد نمود؟
- آیا او به قیمت مورد انتظار پی خواهد برد؟
- آیا او از درآمد بدست آمده برای بازپرداخت وام استفاده خواهد نمود؟

در وامهای پس از برداشت محصول:

- ارزش کالایی که فاینانس شده چه می باشد؟
- ریسک محصولی که از بین رفته، دزدیده شده و تغیر یافته چه می باشد؟
- زمانیکه وجه از محل فروش محصول دریافت شود، آیا وام گیرنده از آن برای بازپرداخت وام استفاده خواهد کرد؟

## ۴,۳ تسهیلات مالی پیش از برداشت محصول

### ۴,۳,۱ اعتماد به تمایل کشاورز به بازپرداخت وام

در کشورهای در حال گذار که وارد اتحادیه اروپا شده اند، اغلب بانکها خود را با شیوه های عملی فاینانس اروپای غربی تطبیق داده اند، آنها فاینانس سرمایه کار به کشاورزان با تضمین رهن، یا تعهد روی زمین یا املاک ارائه نموده اند. آنها اقدامهایی برای در اختیار گرفتن درآمد کشاورزان، یا ادعای ایجاد الویت در پرداخت از محل این درآمد، را انجام نمی دهند. این نوع فاینانس برای هر دو بانک و کشاورزان آسان است ولی تکرار آن در جاهای دیگر مشکل است. در واقع این نوع فاینانس امکان پذیر است فقط به خاطر اینکه شرایطی در این کشورها پیش می رود مبنی بر:

- اتحادیه اروپا یک تور حفاظتی برای بسیاری از قیمتهای کشاورزی فراهم می کند؛
- انتقال رسمی اقساط برای ایمن نمودن بیشتر درآمد کشاورزان وجود دارد؛
- هویت کشاورز، سابقه گذشته اعتبارش و مالکیت او روی مزرعه اش را می شود به آسانی تشخیص داد؛
- اگر لازم باشد، حق بانک به صورت مطمئن و سریع در دادگاهها را می شود به اجرا درآورد؛
- عنوان شخص روی زمین و ملک شفاف و تعهدات ثبت شده می باشند، با احتمال کم اختلاف و در صورت عدم اجرای تعهد کشاورز، بانک می تواند زمین را تصاحب و به فروش برساند؛ و
- بازار باز برای زمین وجود دارد، لذا بانک می تواند قیمت عادلانه ای در زمان فروش کسب نماید.

در این حالت اعتبار کشاورزی، بانک با پیش بینی کسب و کار کشاورز، و از رهن یک زمین/ملک به عنوان تنها تضمین خود استفاده می نماید. به هر حال تمایل بانک به انجام این امر بستگی به، نه فقط به فهم وی از کسب و کار کشاورز یا قانونی بودن تعهد زمین/ملک کشاورز، بلکه روی مجموعه ای از شرایط دیگر بستگی دارد. تلاش دولتها، که توسط جامعه بین المللی حمایت می شود، برای آموزش بانکداران در فهم نقشه های کسب و کار کشاورزان یا برای ایجاد حق شفاف روی زمین مطمئناً برای حقوق آنان مفید است، ولی کسی نمی تواند انتظار داشته باشد این برای توسعه یک بازار کشاورزی اعتباری کافی باشد. لذا مکانیزمهای فاینانس کشاورزی کشورهای در حال گذار که وارد اتحادیه اروپا شده اند دارای درسهای اندک قابل تکرار برای دیگر کشورهای در حال گذار می باشند.

### ۴,۳,۲ به جای پول، تجهیزات را مهیا نمایید

بعد از متلاشی شدن اتحاد شوروی، بسیاری از کشاورزان نیاز به تجهیزات جدید مزرعه داشتند. موجودی تجهیزات مزارع قدیمی دولتی و تعاونی یا برای مزارع جدید مهیا نبودند، یا نیاز به جایگزینی داشتند. ایجاد طرح لیزینگ (اجاره به شرط تملیک) یک راه حل مشهود بود، اگرچه مواجهه با موانع واضح شامل موارد قانونی مثل آیا تفاوت شفافی بین مالکیت و استفاده، موارد مالیاتی با اقساط لیزینگ، مشکلات اعمال پرداختهای معمولی لیزینگ، مشکلات عملی و قانونی در بازیابی تجهیزات لیزینگ و یک بازار ضعیف ثانویه برای ماشین آلات پس گرفته شده، شد. معهذاً، طرحهای لیزینگ را حال می توان در سرتاسر منطقه یافت.

در چند کشور در حال گذار، مثل بلاروس، قزاقستان، فدراسیون روسیه، اکراین و ازبکستان، لیزینگ ماشین آلات کشاورزی توسط موسسات دولتی اداره می شد. در سالهای دهه ۱۹۹۰، شرکت دولتی لیزینگ در قزاقستان سقوط کرد، همگونه که

برای آژانس خصوصی برای تأمین ماشین آلات کشاورزی در فدراسیون روسیه رخ داد، ولی دولت اقدامات را حفظ نمود. شرکتهای لیزینگ دولتی عموماً لیزینگ طولانی مدت ۵ تا ۷ سال با نرخهای پایین یا سوبسید دار فراهم می کنند. آنها معمولاً مزارع بزرگ را هدف قرار می دهند. به طور مثال شرکت "روزاگرولیزینگ" فدراسیون روسیه قراردادهایی در محدوده ۳۰۰ هزار تا ۵۰ میلیون یورو ارائه می نماید. در برخی از این کشورها، موسسات خصوصی لیزینگ ظهور نموده اند که اغلب متصل به بانکهای تجاری یا تولید کنندگان ماشین آلات کشاورزی و نمایندگیهای فروش می باشند. شرکتهای مستقل لیزینگ و شعبه های موسسات بین المللی لیزینگ نیز توسعه یافته اند. هرچند چون آنان عموماً متکی به بانکهای محلی می باشند، تأمین منابع مالی شرایطشان جذبه کمتری نسبت به آنهايي که توسط آژانسهای دولتی لیزینگ ارائه می شوند، دارند.

آژانسهای بین المللی از توسعه لیزینگ کشاورزی در چند کشور حمایت نموده اند. برنامه USAID و دیگر آژانسهای دولت ایالات متحده به ایجاد شرکتهای لیزینگ در ارمنستان کمک کرد و همینطور از لیزینگ کشاورزی در گرجستان حمایت نموده اند. بانک اروپایی بازسازی و توسعه امکانات برای شرکتهای لیزینگ که موسسات متوسط و کوچک را در بسیاری از کشورها هدف قرار داده است. در برخی از این موارد، شرکتهای لیزینگ تجهیزات کشاورزی را نیز در میان محصولاتشان آورده اند. در دیگر کشورها مثل رومانی و فدراسیون روسیه، بانک اروپایی بازسازی و توسعه از برنامه های لیزینگ به خصوص آنانی که کشاورزی را هدف قرار دادند حمایت کرده است. در آسیای مرکزی و آذربایجان، مجارستان و مغولستان، کمکهای فنی و امکانات مالی که توسط شرکت بین المللی فاینانس (IFC) شامل سرمایه گذاری در شرکتهای لیزینگ، توسعه توانایی های لیزینگ شرکتهای و یک سیستم مناسب قانون و مقررات را پرورش داده است. اینها شامل معافیت اقساط بهره لیزینگ از مالیات بر ارزش افزوده می باشد. برنامه ها عموماً موفق بوده اند و لیزینگ در این کشورها از آن موقع سریعاً توسعه یافته است. لیزینگ تجهیزات کشاورزی به عنوان قسمتی از گستره طرحها ایجاد شده، و شرکت بین المللی فاینانس تلاش می کند تا پایین آوردن اینگونه لیزینگها را ترویج نماید. به طور مثال در تاجیکستان به بانک میکروفاینانس مرتبط شده است. این مشی آوردن لیزینگ کشاورزی به عنوان یک کار جدید به موسسات میکروفاینانس (MFI)، یا "میکرو-لیزینگ"، کاملاً ارزش تکرار کردن در اقتصادهای در حال گذار را دارد.

### ۴,۳,۳ معین کردن تولید محتمل کشاورزان

بانکها ممکن است تمایل به ارائه اعتبارات فاقد وثیقه داشته باشند، اگر آنان دارای سوابق قابل اعتماد در مورد اعتبار شخص کشاورز و تاریخچه تولید داشته باشند. دولتها می توانند در اینجا کمک کنند همانگونه که در مورد فدراسیون روسیه رخ داد. آنجا، دفاتر منطقه ای وزارت کشاورزی گواهی در مورد اینکه کشاورز چه مقدار بذر کاشته است صادر می نمایند. این گواهی ها به بانک میزان خاصی اعتماد در مورد تولید محتمل آینده کشاورز داده، به اندازه کافی که تا میزان ۳۰ درصد ارزش محصول محتمل آینده آنان را تسهیلات مالی بدهند. چند کشور سیستمهایی برای ثبت وامها سازماندهی کرده اند. در قزاقستان اینگونه ثبت کردن می تواند حتی در مورد اینکه به چه منظور اینگونه وامها استفاده شده (مثلاً برای پرداخت به فروشندگان گازوئیل) نیز اطلاعات ارائه نماید. اقداماتی با این ماهیت ارزش تکرار کردن را دارد.

احتمال دیگر برای یک بانک ایجاد تخصص کشاورزی می باشد. یک بانک در فیلیپین یک ویتترین موفق در نوآوری تسهیلات مالی کشاورزی بوده، بدینگونه که تعداد مهندسان کشاورزی اش از تعداد پرسنل اعتباراتش بیشتر است. واضحاً تمایل این بانک به ادامه تسهیلات دهی، عملیات مزرعه را به اهداف تولید وصل می نماید. در روش امتیاز دهی اعتباری، میزان تولید یک کشاورز یک فاکتور کلیدی می باشد، و حفظ میزان محصول دهی یک شرط برای تجدید اعتبارات اعطایی می باشد.

مفید است که این مفهوم را به یاد داشته باشیم. چند چیز هستند که پشتیبانی بیشتری برای نوآوری موفق در بخش کشاورزی در مقایسه با کشاورزی سود آور ایجاد می کنند.

#### ۴,۳,۴ اتکا به تعهد تولید آینده

چارچوب قانونی برخی اقتصادهای در حال گذار به کشاورزان اجازه می دهد از حق برداشت آینده از محصول به عنوان تضمین وام استفاده نماید. در اکراین، به طور مثال، قانون در مورد تعهد روالی را تعیین می کند که عموماً تصریح می نماید که توافقات ضمانت به صورت محضری با دفتر ثبت اسناد دولتی مربوطه ثبت می شوند. دیگر کشورها نیز قوانین تضمین دارند. اینها باید برای اطمینان از اینکه الزامات ثبت مشکل و گران نیستند و مایملک آینده را می شود به عنوان تضمین استفاده نمود، مد نظر قرار گیرند. در برخی موارد، فقط مایملکی که به آسانی قابل دسترس باشد اجازه استفاده به عنوان تضمین را دارد، که شامل محصول کشاورزی آینده نمی شود. ولی حتی زمانی که قوانین تضمین کاملاً فرموله شده اند، بانکها فقط در صورتیکه کشاورز دارای سابقه مثبت تثبیت شده در آرشیو ها باشد، تعهد برای محصولات آینده را به عنوان تضمین قبول می نمایند.

تعهد برای محصولات آینده زیر بنای تسهیلات مالی قبل از برداشت محصول در برزیل، و به عنوان سنگ بنای کلیدی برای یک سری از ابزار پیچیده تر که کشاورزی و فاینانس را به صورت محکم به هم پرچ می کند، ایجاد می نماید. این رابطه با جزئیات بیشتر در ضمیمه شماره ۱۰ مورد بحث قرار گرفته است. بخش ۴,۳,۲ موارد پتانسیل در رابطه با معرفی ابزار مشابه در اقتصادهای در حال گذار را مورد بحث قرار می دهد.

#### ۴,۳,۵ اتکا به تضمین وام توسط شخص سوم

در بسیاری از کشورهای در حال گذار، آژانسهای یاری رسان طرحهای تضمینی برای بانکهایی که به مناطق روستایی قرض می دهند ایجاد نموده اند. برای مثال برنامه کمک ایالات متحده نمایندگیهای محلی خود را تشویق می نماید از برنامه های پایدار قرض دهی به کسب و کارهای میکرو، کوچک و متوسط از طریق تهیه DCA "مقام توسعه اعتبار" \* تضمین منابع وام استفاده کند. در این گارانتی ها، DCA ها نصف خطرات اعتبار اعطایی را تقبل می کنند. این طرح تضمین گردشی که گارانتی تراکنش های شخصی، تا زمانی که منابع تخصیص نیافته کافی وجود دارد، ادامه خواهد داشت، به صورت مستمر در دنیا، و شامل ۱۷ اقتصاد در حال گذار استفاده شده است. این اغلب با کمکهای فنی برای بالا بردن فهم بانکهای شریک در مورد ابزار جدید فاینانس مثل فاکتورینگ و فاینانس رسید انبار، همراه شده است.

تضمین وام کشاورزی در بهترین حالت نتایج مختلفی داشته است. DCA نوعاً در طرح تضمین خود ضرر نموده ولی ضرر را به عنوان یک عنصر امتیازی دانسته و عنوان می دارد تا به حال در رابطه با تأثیر مثبت روی توسعه، این یک استفاده موثر از منابع تشویقی بوده است. ضرر ها از قسمت عملکرد کشاورزی بالاتر از متوسط ضرر DCA می باشد (بدین معنی که ۳٪ در مقابل ۱٪). همانگونه که بانک اروپایی بازسازی و توسعه، شرکت بین المللی فاینانس و تعدادی از آژانسهای دوطرفه برنامه های تضمین وام خود را برای بانکها را توسعه داده اند، می بایست مراقبت لازم از ساختار اینگونه برنامه ها برای به حداکثر رساندن تأثیرشان

و کاهش احتمالی ضرر به عمل آید. همراه نمودن تضامین وام با یک بسته کمک فنی قوی واجب است. برنامه های گارانتی باید در محدوده زمانی باشند. آن زمان باید طولانی باشد، در برخی کشورهای توسعه یافته طرحهای گارانتی برای مدت زمان تا بیست سال برقرار بوده است، تا قبل از اینکه تصمیم گرفته شد که بانکهای تجاری به اندازه کافی با وام دهی کشاورزی آشنا شده و دیگر نیازی به آنان نبود. همینطور حیاتی است تا آغاز خروجی مورد انتظار برنامه های تضمین، نه فقط برای در مورد اعتبارات جدید، بلکه همینطور در خصوص تغییرات رفتاری بانک مشتری و دیگر بانکهای کشور، فرمولدهی شود. سپس نیاز برای نظارت عملکرد واقعی با احتمال دخالت اگر نتایج مورد انتظار حاصل نشوند.

### ۴,۳,۶ اتکا روی تضامین گروهی

در یک نوع عمومی میکروفاینانس، کشاورزان گروه ایجاد می نمایند. هر کشاورز مستقلاً قرض می کند، ولی عملکرد وام وی توسط تمام کشاورزان عضو گروه تضمین می شود. موسسات بسیاری تسهیلات میکروفاینانس در کشورهای در حال گذار ارائه می نمایند، و آنان به صورت فعال در قرض دهی روستایی فعال می باشند. برخی تبدیل به وام دهندگان موفق کشاورزی شده اند. برای مثال، علیرغم موانع قابل توجه قانونی، موسسه مالی "بای تاشوم" قرقیزستان و موسسه فاینانس کشاورزی قرقیز، برنامه های وام کشاورزی موفق را توسعه داده که شامل آنانی که برای تسهیلات مالی پیش از برداشت محصول کشاورزی هستند نیز می شوند. همانگونه که صنعت میکروفاینانس تحت انتقادات در مورد عدم ایجاد ارزش واقعی کافی با فاینانس سنتی شعب با حجم کم فعالیت، یا فعالیتهای کم صنایع تبدیلی، بوده است، گسترش در میان میکروفاینانس کشاورزی یک پاسخ مشهود می باشد. خصوصیات میکروفاینانس کشاورزی حال کاملاً شناخته شده می باشند، و سازمانهایی نظیر بانک اروپایی بازسازی و توسعه میتوانند بررسی نمایند که چگونه قرض دهی یا فعالیتهای مربوط به تضمین برای موارد مربوط به وثیقه توسط بانکهای میکروفاینانس (نه برای وضعیت وام دهی خود بانک) می تواند فعالیت، شامل ابزار جدید مثل میکرو لیزینگ، را تقویت نماید، بررسی نمایند.

### ۴,۳,۷ تسخیر درآمدهای کشاورزان از طریق خریداران

زمانیکه کشاورزان انتخاب محدودی به جز تحویل از طریق یک کانال بازاریابی تکی، مثلاً از طریق صنایع تبدیلی (به طور مثال پنبه، صنایع شیر، دامداری، شکر) سیستم حراج یا یک انحصار دادوستد دولتی نداشته باشند، بانکها می توانند از این به عنوان یک مکانیزم بازپرداخت استفاده نمایند. یک احتمال مشابه زمانیکه کشاورزان مشوقهای فاینانس قوی برای تحویل به یک خریدار خاص مثل یک سوپرمارکت که پول بالایی برای میوه و سبزیجات با کیفیت پرداخت می نماید، یا یک کارخانه تولید غذای بچه حاضر باشد پول بالایی برای دانه های سویا با پروتئین بالا پرداخت نماید وجود دارد. به محض دریافت وام، کشاورز حقوق اولویت را در مورد درآمد خود را به بانک تعیین می نماید، و منطبق با همین به کانال آژانس بازاریابی اعلام می نماید؛ در فروشهای بعدی کالا، این آژانس/شرکت قسط مورد نظر بانک را قبل از پرداخت وجه باقیمانده به کشاورز از مبلغ کسر می نماید. این سیستم که در بخش پنبه تاجیکستان استفاده می شود، کشاورزان را قادر می سازد تا خودشان عرضه کنندگان نهاده را تعیین نمایند؛ ولی ریسک اینکه اعتبار برای منظور غیر از مزرعه استفاده شود وجود دارد.

### ۴,۳,۸ انتقال ریسک اعتبار به صنایع تبدیلی و بازرگانان

به جای قرض دهی به کشاورزان، بانکها می توانند به صنایع تبدیلی و بازرگانانی که سپس نهاده ها را به صورت اعتباری در اختیارشان قرار می دهند تسهیلات مالی بدهند. قدرت چانه زنی کشاورزان تحت این مکانیزم ضعیف می باشد. تجربه در



اقتصادهای در حال گذار اغلب اوقات این بوده که نرخ بهره بسیار بالا تحت این حالت فاینانس پیش از برداشت محصول (بدین صورت که پرداخت قیمت‌های بالا برای نهاده‌ها و دریافت قیمت پایین برای محصول) مطالبه شده است. به غیر از آن، تا زمانیکه تمهیدات برای ایجاد ایمنی منافع کشاورزان را می‌شود ایجاد کرد، این نوع تسهیلات دارای پتانسیل بالایی می‌باشد. از دید بانک، در مقایسه با داشتن تعداد زیاد شخص کشاورزان به عنوان مشتری‌ها، فقط یک وام‌گیرنده بزرگ وجود دارد، که باعث می‌شود سختی‌های اداری کاهش می‌یابد. صنایع تبدیلی یا بازرگانان تمایل دارند که قسمت زیادی از اعتبارشان را به صورت کالا دریافت نمایند و از مزایای قیمت‌های پایین‌تر به دلیل خرید عمده استفاده نمایند. صنایع تبدیلی/بازرگان بهترین جا برای اختصاص مناسب اعتبار، بستگی به توانایی تولید شخص کشاورز، می‌باشد. کشاورزان ممکن است نه فقط از اعتبارات، بلکه از سرویس‌های تکمیلی، قراردادهای بازاریابی به تضمین حداقل قیمت و دیگر ترتیبات قرارداد کشاورزی بهره‌مند شوند. لذا آنها احتمالاً از طریق صنایع تبدیلی/بازرگانان کالای خود را می‌فروشند تا اطمینان حاصل شود طلب بانک بازپرداخت شود.

ترتیبات این ماهیت به صورت گسترده در کشورهای در حال گذار، شامل منابع مالی از بازرگانان بین‌المللی، بانکها و موسسات، استفاده می‌شود.

### ۴,۳,۹ یک مورد مطالعاتی: سازماندهی تسهیلات مالی پنبه از طریق سازمانهای جدید کشاورزان - تجربه شرکت شوگد اگروسرو (SugdAgroServ) تاجیکستان

تاجیکستان دوره طولانی ناآرامیهای مدنی را بین سالهای ۱۹۹۲ تا ۱۹۹۷ طی نمود. لذا نهادها می‌بایست مجدداً ایجاد تا محرک رشد اقتصادی شوند. بخش پنبه یکی از الویتهای بود. در آن زمان، پنبه یک چهارم تولید ناخالص داخلی را شامل و اشتغال برای دو سوم نیروی کار ایجاد می‌کرد. این محصول پس از آلومینیوم دومین محصول صادراتی کشور بوده و می‌باشد.

تولید پنبه در مقایسه با بسیاری از محصولات کشاورزی نیاز به نهاده‌های بسیاری دارد، قبل از برداشت محصول مستلزم تسهیلات مالی در خور توجهی می‌باشد. در نتیجه ناآرامیهای مدنی، عرضه دولتی نهاده‌ها و سازمانهای ارائه‌کننده تسهیلات مالی سقوط نمودند، و این بخش متکی به تأمین کنندگان بخش خصوصی تسهیلات، به نام فیوچرپرست‌ها شدند (همانگونه که در ۱,۳ توصیف گردید). برای ایجاد مکانیزم جایگزین، شرکت بین‌المللی فاینانس و وزارت امور اقتصادی سوئیس (SECO: Swiss Secretariat for Economic Affairs) تصمیم گرفتند از ایجاد یک موسسه با مالکیت کشاورزان حمایت نمایند.

در آوریل ۲۰۰۲، در استان شمالی سوگد تاجیکستان، ۳۶۵ کشاورز شرکت سهامی تضامنی بسته به نام SugdAgroServ (SAS) به همراه شرکت بین‌المللی فاینانس و وزارت امور اقتصادی سوئیس ایجاد نمودند. کشاورزان با همدیگر مبلغ ۱,۴۷۲ دلار آمریکا کمک کردند و دو سازمان یاد شده هر کدام ۲۵۰,۰۰۰ دلار سرمایه‌گذاری کردند. SAS در چهار زمینه فعالیت می‌نماید:

- **ترتیبات سرمایه در حال فعالیت و وامهای سرمایه‌گذاری:** وامهای سرمایه در حال فعالیت به مدت ۱۴ ماه عرضه می‌شوند. وامها برای خرید مایملک بادوام مثل ماشین آلات کشاورزی یا لوله‌های آبیاری، یا برای گاوهای تولید مثل برای مدت تا سه سال. نرخ بهره بین دو تا چهار درصد زیر نرخ که بانکهای تاجیک مطالبه می‌کردند (بدین صورت که ساختار آن به عنوان یک سازمان میکرو فاینانس نبود).
- **سرویسهای بازاریابی:** SAS پنبه را از طرف اعضایش بازاریابی می‌نماید که شامل بازرگانان مستقر در قزاقستان، فدراسیون روسیه و دیگر کشورها می‌شود.

- **مبادی و فروش نهاده: SAS** کودهای شیمیایی، سموم، سوخت گازوئیل و بنزین، و، تا میزان کمتری، بذور را تدارک می کند. این اقلام به اعضا عرضه می گردد و از طریق فروشگاهها به دیگر کشاورزان فروخته می شود.
- **کمکهای فنی:** به کشاورزان عضو برای بهبود کمیت و کیفیت محصولات کشاورزیشان.

در دو سال اول فعالیتهای SAS بسیار موفقیت آمیز بود. بازگشت خوبی روی سهام و عملکرد وام به میزان ۸۰۰,۰۰۰ هزار دلار آمریکا با تعداد ۱۱۰ مشتری داشت. این نهاد بازاریابی ۱,۵۰۰ تن پنبه را انجام داد. در سال ۲۰۰۴، شرکت بین المللی فاینانس و وزارت اقتصاد سویس منابع جدید را تزریق که اجازه گسترش SAS به ۱,۰۰۰ عضو را میداد: سهامداران جدید ۱۹,۰۰۰ دلار آمریکا به عنوان سهم خود وارد نمودند. ولی بعد مشکل شروع شد. در سال ۲۰۰۴، قیمت جهانی پنبه به میزان ۴۵ درصد سقوط کرد، و مضافاً شمال تاجیکستان با خشکسالی مواجه شد که باعث کاهش محصول شد. در پایان سال ۲۰۰۴، SAS متوجه شد ۴۰ درصد عملیات وام به میزان یک میلیون دلار با عدم وصول مواجه می باشد. در سال ۲۰۰۵، SAS به سقوط مالی نزدیک شد. آنالیز وضعیت نشان از مشکلات عمیق می داد. شاید با الهام گرفتن از تجربه برنامه های اعتباری در اتحاد شوروی سابق که هر پنج تا هفت سال وامها بخشوده می شدند، "کشاورزان کاملاً تفاوت بین 'وام' و 'کمک بلاعوض' را درک نکردند." اغلب اعضا هیئت مدیره SAS از مقام خود برای گرفتن وام سوء استفاده و بیشتر اوقات در انجام تعهدات خود تخلف نمودند. این ثابت کرد که لازم است اعضا متخلف را پالایش و در دادگاه مورد پیگرد قانونی قرار داد.

این اقدام باعث شد وضعیت برعکس شود. سیاستها تغییر کرد، و قوانین جدید الزام نمود وثیقه دفترخانه ای برای وامهای بیش از ۲,۰۰۰ دلار اخذ شود. یک پروسه مخصوص تأیید برای وامها به اعضا هیئت مدیره معرفی شد؛ و تصمیم گرفته شد به وام دهی غیر-پنبه تنوع پیدا کند. شرکت بین المللی فاینانس و وزارت امور اقتصادی سویس فعالیتهای خود برای فعالیتهای آموزش مدیریت کسب و کار به کشاورزان را تشدید نمودند. و تجربه حاصله منجر به الهام دهی به شرکت بین المللی فاینانس برای آغاز دومین پروژه وام دهی پنبه در آوریل ۲۰۰۷ میلادی (پروژه وام دهی پنبه تاجیکستان جنوبی) با دو بانک محلی به نامهای بانک صادرات تاجیک و بانک میکروفاینانس اول شد. این بر اساس روش ریز امتیازدهی اعتباری، که ارزیابی کشاورزان به سود آوری و وضعیت فعلی بدهی آنان را امکان پذیر می کرد.

### ۴,۳,۱۰ به چه میزان سیستم سهام روستایی برزیل آمادگی کپی شدن در اقتصادهای در حال گذار را دارد؟

برزیل شیوه ای در بکارگیری تسهیلات مالی بخش کشاورزی مهیا می کند که با هر کشور دیگری متفاوت می باشد، ولی می تواند الهام بخش شیوه های جدید در کشورهای در حال گذار باشد. بیشتر تسهیلات مالی کشاورزان که در برزیل عرضه می شود خارج از سیستم سوپسید دولتی اعتبار کشاورزی بوده و از طریق سیستم خرید اوراق بازرگانی صادره توسط کشاورز می باشد. به عبارت دیگر بانکها وام ارائه نمی دهند بلکه اوراق بازرگانی صادر شده توسط کشاورزان را خریداری می نمایند. در حالیکه این به صورت گسترده در فاینانس شرکتها استفاده می شود، ولی تجربه در مقیاس بالای برزیل در حیطه برنامه اوراق بازرگانی به کشاورزان منحصر به فرد می باشد. چارچوب مقررات برای این اوراق بازرگانی، به نام

Cédula de Produto Rural (CPR literally "rural product note")

یا برگه محصول روستایی، در سال ۱۹۹۴ معرفی شد و در طی سالها گسترش یافته تا شامل حالتیهای جدید CPR و مضافاً محصولات دیگر بر همان اساس می باشد. ضمیمه شماره ۱۰ بحث گسترده این سیستم را ارائه می نماید.

CPR ها اوراق قرضه ای هستند که فقط توسط کشاورزان و اتحادیه کشاورزان (شامل تعاونی ها) بر اساس تعهد یک میزان توافق شده محصول کشاورزی (شامل حالت نیمه تبدیل شده) یا گله گاو در مقابل تسهیلات مالی صادر می شود. اساساً CPR یک قول توسط یک کشاورز به خریدار CPR که میزان معینی محصول/گله گاو تحویل دهد یا مبلغ معینی را در زمان خاصی در آینده پرداخت نماید. خریدار آماده است پرداخت آنی برای دریافت مفاد این قول را انجام دهد.

این آمادگی خریدار CPR برای اینگونه پرداخت آنی است که حیاتی می باشد. اگر عزم سیاسی وجود داشته باشد، این نسبتاً سر راست است تا چارچوب قوانین و مقررات برای CPR ایجاد نمود. ولی اگر شرایط جانبی برای ایجاد اعتماد همزمان ایجاد نشود، ابزار تازه ایجاد شده به سختی قابل استفاده خواهد بود. تجربه برزیل همینطور نشان می دهد که تعدادی فاکتور، که هر چند الزاماً حیاتی نمی باشند، به میزان قابل توجهی به توسعه CPR ها کمک می کنند.

همانگونه که در مورد تجربه برزیل می شود عنوان نمود، تعدادی از شرایط برای ایجاد اعتماد در قولهایی که در CPR ها التزامی می باشند، حیاتی هستند. لذا، هر گونه تلاش برای معرفی ابزارهایی مثل CPR در اقتصادهای در حال گذار، باید شامل اقداماتی برای تکرار آن شرایط باشند:

- ثبت متعدد کمک می کند مانع از "قولهای مازاد" کشاورزان شود. خریداران CPR می توانند کنترل نمایند که آیا کشاورزان به اندازه کافی صاحب زمین هستند، آیا آنها تعهدات دیگری ایجاد نموده اند، آیا تملک کشاورزان مورد نظر در رهن موسسه های مالی می باشد. معرفی یک (ترجیحاً الکترونیکی) ثبت پوشش دهنده مالکیت زمین، رهن های کشاورز و گروه های وی روی محصولات کشاورزی اش برای معرفی ابزاری چون CPR حیاتی می باشد.
- یک سیستم الکترونیک برای دادوستد CPR ها و ابزار مرتبط با آنان، مشابه سیستم رسید انبار که در جای دیگری در این مقاله به آن اشاره شد، باعث حذف بسیاری از ریسکهای احتمالی، و لذا اعتماد را در سیستم CPR ایجاد می نماید. مضافاً، هزینه های تراکنش را کاهش می دهد.
- سیستم قضایی سطح بالای امنیتی فراهم می نماید: شکایتهای مرتبط با CPR به دیگر شکایات الویت دارند (حتی در مورد پرونده های ورشکستگی). فورس ماژور بهانه معتبری برای عدم اجرای تعهدات مرتبط با CPR نمی باشد، و در صورت بروز اختلاف، یک پروسه حل اختلاف سریع خارج از دادگاه وجود دارد. مضافاً، دادگاههای برزیل که عموماً با وثیقه ها آشنایی دارند، دخالت منفی در پروسه خارج از دادگاه نمی نمایند. ایجاد محافظت قضایی مشابه، در عین حال که مشکل ترین جنبه معرفی ابزار CPR گونه در کشورهای در حال گذار می باشد، حیاتی ترین می باشد. نیاز خواهد بود که نه فقط معرفی یک چارچوب قانون و مقررات برای خود CPR ها انجام شود، بلکه تلاش برای کار با سیستم قضایی جهت اطمینان از اینکه قضات CPR ها را درک می کنند و فعالیت آنها را نقض نمی کنند، می بایست صورت پذیرد.

همانگونه که تجربه برزیل نشان می دهد، فاکتورهای ذیل از معرفی CPR ها حمایت می کنند:

- بیشتر حرکت برای استفاده از CPR ها در بانکها انجام نمی شود، بلکه از سوی کانال شرکای کشاورزان که دلایل بازرگانی قوی برای ساخت ارتباطات اعتباری با کشاورزان مثل عرضه کنندگان نهاده ها، که برای آنها این بهترین راه برای فروش نهاده ها، و صنایع تبدیلی/بازرگانان که این راه خوبی برای تضمین عرضه کالا در آینده خواهد بود، می باشد. درغیاب CPR ها، در بیشتر مواقع این شرکتها مجبورند به هر حال تسهیلات مالی فراهم نمایند (به طور مثال

فروش نهاده ها به صورت اعتباری، یا پیش فاینانس قراردادهای آتی). ولی به هر حال، CPR ها محافظت قضایی بسیار بالایی مهیا کرده اند. این واقعیت نشان می دهد که اگر CPR ها معرفی شوند، بهتر است در زنجیره ارزش از قبل ایجاد شده استفاده شوند. توصیه می شود تلاشهای اولیه برای ایجاد CPR ها روی اینگونه زنجیره ها و کانال شرکای مرتبط تمرکز نماید.

- این برای خریداران CPR ها مهم بوده که چارچوب مقرراتی برزیل به آنان گزینه های آسان برای فاینانس مجدد CPR ها از طریق بانکها و بازار سرمایه بدهد. چند ابزار برای این منظور ایجاد شده است. اینها از هر دو بخش کشاورزی و سرمایه گذاران بهره برده اند، و اطمینان حاصل کرده اند نبود ظرفیت اعتبار/تسهیلات مالی مانعی برای توسعه CPR ها نبوده است. توصیه می شود زمانیکه CPR ها معرفی می شوند، ابزار برای ارتباط بین CPR های بر اساس تسهیلات مالی و بازار سرمایه پیش بینی شده است. به همراه آژانسهای مرتبط ناظر بر تسهیلات مالی، تلاش برای ایجاد مفهوم و توسعه مکانیزمهایی برای دادوستد این ابزارها روی پیشخوان یا، ترجیحاً، بورسهای سازماندهی شده انجام شود.
- وجود آژانسهای نظارتی که می توانند رفتار کشاورزان (و اینکه صنایع تبدیلی ضمانت مشابه CPR ها صادر نمایند) را تأیید نمایند، باعث ایجاد اعتماد بیشتر در سیستم می شود. این به خریدار ضمانت اطمینان خاطر مبنی بر اینکه فروشنده واقعاً ضمانت را از منابع برای فعالیت برنامه ریزی شده استفاده می کند، و کنترل لازم در زمان و دوره حساس را می دهد. برای مثال، در زمان برداشت محصول آژانس ناظر می تواند اطمینان ایجاد کند که هر روز محصول کشاورزی مشمول تضمین واقعاً به خریدار مورد توافق حمل می گردد. ایجاد و تقویت اینگونه آژانسها باعث ایجاد حمایت از شایستگی شده، زیرا این موضوع به عنوان یکی از اجزاء یک برنامه معرفی ابزار CPR گونه می باشد.
- CPR ها و ابزارهای مشابه از شرایط مشوقهای مالیاتی بهره مند شده اند.

در حالیکه CPR ها ابزار با ارزشی هستند، این واقعیت که آنها بقایشان بر اساس اعتماد در قول کشاورز است، دلالت دارد. همانگونه که در مورد برزیل بوده، آنها از مزایای کشاورزان کاملاً سازماندهی شده سایز متوسط و بزرگ بهره مند می شوند، نه کشاورزان کوچک و سازماندهی نشده. آنها شاید ابزار خوبی برای توسعه کشاورزی باشند، ولی آنان به صورت حصولی (پیشینی) عموماً مناسب هدف قرار دادن کشاورزان فقیر یا کاهش فقر نمی باشند.

## ۴,۴ تسهیلات مالی پس از برداشت محصول کشاورزی

تسهیلات مالی به لحاظ هزینه موثر پس از برداشت محصول لازم است برای هر دو: تقویت توان چانه زنی کشاورزان در مقابل خریداران، و برای اطمینان از جریان مناسب کالا از مزرعه تا سر سفره غذا (Farm to Fork) به کار گرفته شوند. تسهیلات مالی را می شود به تولید کنندگان، صنایع تبدیلی یا بازرگانان عرضه نمود. بانکها می توانند تسهیلات مالی ناامن به سازمانهای با نام "خوب" عرضه نمایند، ولی در غیر اینصورت به دنبال امنیت در زنجیره تأمین کالا خواهند بود. آنها چند ابزار در اختیار دارند.

### ۴,۴,۱ کنترل کالا

وام دهندگان، شامل بانکها، سرمایه گذاران منابع مالی یا شرکتهای بازرگانی، می توانند کنترل روی محصول کشاورزی زمانیکه برداشت شد به دست آورند، و تسهیلات مالی را در مقابل این تضمین ارائه نمایند. برنامه های بسیاری در دو دهه اخیر برای ترویج اینگونه تسهیلات مالی بوده است؛ این روش با برخی جزئیات در بخش مربوط به تسهیلات مالی رسید انبار مورد بررسی

قرار گرفته است. همانگونه که در بالا مورد بررسی قرار گرفت، بسیاری از بانکها در تسهیلات مالی با استفاده از روش رسید انبار با پیشقدمی خود یا تحت برنامه های رسید انبار بانک اروپایی بازسازی و توسعه که در بسیاری از اقتصادهای در حال گذار عملیاتی می باشد مشارکت نموده اند. بانکهای بزرگ برای ارائه تسهیلات مالی در مقابل رسیدهای انبار عمدتاً از منابع مالی خود استفاده نمودند. تسهیلات مالی رسید انبار خالی از ریسک نیست. مواردی بوده که بانک متوجه شد بالابردن غلات (سیلو) خالی است. پس از اینکه بانک تلاش کرد مالکیت غلات که ضمانت سیستم رسید انبار بود، را بعد از اینکه وام گیرنده اقساط بدهی خود را پرداخت نکرد، به دست بگیرد، که متوجه شد بالابردن (سیلو) خالی است. در حالیکه بانک در آن زمان به شرکت بالابردن (سیلو) متوسل شد، این یک جبران ناچیز خواهد بود، چون بالابردن دارای منابع مالی کم و دارای تضامین کافی هم نیست (بدین صورت که توسط یک شرکت بیمه اختصاصی بیمه و تضمین نشده است).

در مواردی خاص، بانکها ممکن است درخواست کنترل کامل روی محصول نکنند چون این پایین در مسیر زنجیره تأمین حرکت می کند، ولی، به جای آن، فقط نیاز به اطلاعات به روز دارد. به طور مثال، شرکت بازرسی اس جی اس ( Societe Generale de Surveillance) یک ابزار با زیر بنای اینترنت دارد که به بانکهایی که فاینانس دادوستد غلات انجام می دهد اجازه می دهد تا مانیتورینگ واقعی اینکه چگونه غلات به بیرون از سیلو، واگن قطار و کشتی در زمانهای حاد حرکت می کند را انجام دهد، را معرفی کرده است. در حالیکه بانک کنترل وثیقه روی غلات را دارا نمی باشد، می تواند سریعاً تفاوتها را شناسایی، و در صورت نیاز، برای حفاظت از منافع خود مداخله نماید.

## ۴,۴,۲ کنترل قابل وصولهای محلی کشاورزان

خریداران می توانند اصرار نمایند عرضه کننده کالای آنان، اقلام را بر اساس شرایط اعتباری ۳۰-۹۰ روزه حمل نماید. این توافق، برای مثال، حالت مرسوم خرید از سوپرمارکتها می باشد. همینطور صنایع تبدیلی هستند که پرداختهای معوق را می پردازند. فروشهای محموله ای، که برای میوه و سبزیجات (صیفی جات) معمول است، به صورت مشابه به پرداختهای معوق منتهی می شود. در صورت بروز پرداختهای معوق، عملیات فکتورینگ\* می تواند فروشندگان را قادر سازد (منظور کشاورزان و تعاونی ها) تا پول نقد آماده را به دست آورند.

---

\***فکتورینگ** (به **انگلیسی Factoring**): رسمی ترین و متداول ترین روش سازمان داده شده **شُرخری** جهت «روان سازی» صندوق مالی شرکتها و تسریع داد و ستد در بازار تجارت است.

روش این عملیات مالی بدین منوال است که بانک یا هر سازمان دیگری که خدمات فکتورینگ عرضه می کند، طلبهای جاری روزانه یا هر واحد زمانی دیگر مورد قرارداد شرکتها را فروشنده (تولیدی یا بازرگانی و غیره) را در مدت زمان بسیار کوتاهی به ایشان مسترد داشته و خود بجای طلبکار اولیه می ایستد. این نوع پرداختها می توانند طی چند ساعت و در همان روز ایجاد وجه طلب (فروش) انجام بگیرند. در اغلب موارد شرکت فروشنده وظیفه دارد قبل از بستن قرارداد فروش از شرکت فکتورینگ از طریق تلفن یا روشهای جاری رایج مجوز فروش بگیرد (شرکت فکتورینگ در اینجا توانایی مالی خریدار/بدهکار آتی را از طریق بانکهای اطلاعاتی ارزیابی و کنترل می کند). شرکت فکتورینگ پس از اجرای قرارداد فروش دو وجه مستقل را از مبلغ کل کسر کرده و طلب فروشنده را می پردازد. کسری اول درصدی از کل مبلغ فروش است که به عنوان **حق العمل** محسوب می گردد و کسری دوم مبلغی است که به عنوان گرو نگهداشته می شود تا معلوم گردد که فروشنده وظایف وعده ای و قانونی خود را (از جمله رساندن خدمات یا اجناس مورد قرارداد بدست خریدار، رعایت قوانین و اصول رایج بازار و غیره) به نحو احسن انجام داده است (توضیحات مترجم).

فکتورینگ و اقدامات مرتبط جریمه در اقتصادهای بازارهای توسعه یافته، به اضافه بازرگانی بین المللی، شامل فروش به اقتصادهای در حال گذار، استاندارد می باشند. برآستی آنها رشد سریعی در برخی اقتصادهای در حال گذار داشته اند. در کشورهایی نظیر فدراسیون روسیه، چارجوب قضایی کاملاً فکتورینگ را، تحت عنوان "خرید سیاهه"، حمایت می کند و در نتیجه چند شرکت بزرگ فکتورینگ به وجود آمده اند. از سال ۲۰۰۷، بانک اروپایی بازسازی و توسعه از فکتورینگ در گرجستان، جمهوری مولدای، رومانی، فدراسیون روسیه و اکراین از طریق برنامه های تسهیل دادوستد حمایت نموده است. شاید بد نباشد بانک اروپایی بازسازی و توسعه بررسی نماید چگونه، در میان چارجوب فاینانس زنجیره ارزش برای بخش کشاورزی، فکتورینگ می تواند به بهبود گردش سرمایه کمک کند. این بانک همینطور می تواند با شرکتهای شرکای فکتورینگ خود خطوط تولید مربوطه را قویتر نماید، و جایی که مرتبط است، برنامه های جدید فکتورینگ مختص کشاورزی را معرفی نماید (برای مثال با سوپرمارکتها کار کند).

### ۴,۴,۳ به کار گیری قابل وصولهای صادرات

اگر یک قرارداد صادرات وجود داشته باشد، یک بانک می تواند یک وام پیش صادرات بر اساس تعیین آورده صادرات مهیا نماید (این است که زمانی کالای فاینانس شده صادر شد، خریدار پرداخت به بانک را انجام می دهد، که سپس وجه باقیمانده، بعد از پرداخت مبلغ بدهی وام، به صادر کننده منتقل می نماید). این مکانیزم به صورت گسترده برای صادرات گسترده غلات از کشورهای قزاقستان، فدراسیون روسیه و اکراین استفاده شده است. یک بخش جداگانه تجربه قزاقستان را بررسی نمود. در اقتصادهای در حال گذار، این حالت تسهیلات مالی اغلب در بخشهای معدن و انرژی رواج یافته شده است. در کشاورزی بیشتر برای معاملات بزرگ غلات، دانه های روغنی و پنبه استفاده شده است (بیش از ۲۰ میلیون دلار آمریکا). لذا مقیاس نسبتاً بزرگی برای توسعه در کشاورزی، شامل دادوستدهای جنوب-جنوب و برای کالاهای فاسد شوند مثل میوه ها، گلها و سبزیجات وجود دارد. هر چند، یک معامله ۵ میلیون دلاری، اگر بیشتر نه، به اندازه معامله ۱۰۰ میلیون دلار کار طلب می کند. لذا، معاملات کوچکتر جذابیت بیشتری برای بانکهای محلی و منطقه ای با اساس هزینه کمتر در مقایسه با بانکهای بین المللی دارد. به هر حال، برای ورود به این بازار بانکهای محلی نیاز به ایجاد اشتیاق لازم و تخصص دارند.

### ۴,۴,۴ ساختار تسهیلات مالی بر اساس مالکیت

ابزار اصلی تسهیلات مالی بر اساس مالکیت، قراردادهای خرید مجدد یا ریپو (REPO) می باشد. در یک ریپو، به جای گرفتن تعهد برای کالایی که انبار شده یا حمل شده، بانک در حقیقت کالا را می خرد. وی همزمان یک قرارداد برای فروش مجدد در یک دوره زمانی تعیین شده با قیمتی که نشانگر هزینه منابع از زمان اصلی فروش به فروش مجدد می باشد امضا می کند. این سازماندهی، محافظت قضایی بسیار بیشتری برای تأمین کننده تسهیلات مالی در مقایسه با استفاده از تعهد مهیا می کند. هرچند، تأمین کنندگان تسهیلات مالی در معرض ریسکهای مرتبط با شرکتهای انبارداری و حمل و نقل که در موضوع تراکنش مرتبط می باشند باقی خواهند ماند، و همینطور یا ریسکهای جدید مرتبط با مالکیت مثل مسئولیت در صورت بروز خسارتهای زیست محیطی مواجه خواهند شد. قراردادهای ریپو در کشورهای لهستان، فدراسیون روسیه و ترکیه استفاده شده اند. به طور مثال، رابوبانک از ریپو ها عمدتاً در بخش شکر استفاده نموده، ولی مجبور شد با ضرر قابل توجهی در حداقل یک مورد در فدراسیون روسیه به دلیل غیب شدن شکر مواجه شود. به غیر از آن، احتمالاتی برای تکرار در دیگر اقتصادهای در حال گذار، به خصوص در آسیای مرکزی، وجود دارد، چون این مکانیزم به صورت عالی حالت "مراجه" استاندارد اسلامی تسهیلات مالی را

تکرار می کند. برآستی در سال ۲۰۱۰ یکی از شاخه های بانک توسعه اسلامی یک وام ۴۰ میلیون دلاری بر اساس سنت اسلامی برای یک صادر کننده گندم قزاق، با استفاده از سیستم رسید انبار به عنوان پشتیبانی، اعطا نمود.

مضافاً در بسیاری کشورهای در حال گذار، یک ظرفیت برای معرفی قراردادهای ریو، بستگی به شرایط خاص مثل سیستم مالیاتی و قابل اعتماد بودن انبارها وجود دارد.

قانوناً قراردادهای ریو وام نیستند، بلکه خرید و فروش می باشند. لذا آنها موضوع مالیات بر ارزش افزوده هستند (VAT:value added tax). مالیات بر ارزش افزوده باعث بروز مشکل در استفاده از تسهیلات مالی ریو در فدراسیون روسیه شده است. بانکهایی از قبیل "رابونک" مجبور شدند وسایل مخصوصی شامل پیش فاینانس پرداخت مالیات بر ارزش افزوده برای مواجه با این موضوع اتخاذ نمایند. بازپرداخت مالیات بر ارزش افزوده در فدراسیون روسیه به میزان مناسبی برای انجام این کار مطمئن است، و پتانسیل فاینانس ارزش کافی برای تبدیل پروسه به یک روند با ارزش را دارد، ولی این الزاماً در دیگر کشورها موضوعیت ندارد. مشکل دیگر این است که چون بانک مالک کالا می باشد، لذا کاملاً در معرض همه خطراتی که با مالکیت همراه می باشد، شامل: کالا صدمه دیده یا دزدیده شود، یا درگیر نوعی حادثه شود (مثل نشط روغن نباتی منجر به صدمات زیست محیطی شود). مضافاً، ساختار قیمت در قراردادهای ریو می تواند پیچیده باشد. در صورت بروز اختلاف، اگر قیمت خیلی پایین تعیین شده، دادگاه ممکن است تصمیم بگیرد که "فروش واقعی" رخ نداده است، و بانک را از حق اولویت روی کالا محروم نماید. اگر قیمت خیلی بالا تعیین شده، طرف متقابل ممکن است از تعهدات خود در خرید مجدد خودداری نماید. برای مقابله با این خطر، قرارداد اف تیک شرایطی معمولاً با خریدار خوشنام بین المللی امضا می شود.

در کل، آژانسهای بین المللی، زمانی که می خواهند از تکرار یک تسهیلات مالی ریو حمایت کنند، ترجیح می دهند با احتیاط عمل کنند. تعداد کمی از بانکهای محلی دارای پیچیدگیهای لازم برای مدیریت آنان میباشند. از طرف دیگر، ریوها همینطور در بورس کالا قابل دادوستد می باشند، که مشمول بررسیهای بیشتر می باشد. یک مثال از این گزینه مربوط به کلمبیا است که در ذیل مورد بحث قرار می گیرد.

#### ۴,۴,۵ اتکا روی تضمین شخص سوم

برای فاینانس صادرات، شخص می تواند از اعتبارات رسمی صادرات یا بیمه اعتبار بهره مند شود. ولی در اقتصادهای در حال گذار، انتخاب هنوز محدود می باشد. در کل، آژانسهای اعتبار صادرات در کشورهای در حال گذار در نیمه دوم دهه ۱۹۹۰ میلادی پا به عرصه وجود گذاشتند. کشورهای شرقی و مرکزی اروپا موجدیتهای جدیدی را ایجاد نمودند، و کشورهای بزرگتر اتحاد شوروی سابق (قزاقستان، فدراسیون روسیه و اکراین) بانکهای موجود را به آژانسهای اعتباری صادرات تبدیل نمودند. هر چند ابزاری که در اختیار این آژانسها گذاشته شده، محدود باقی ماند و بیشتر آنها عمدتاً برای صادرات کالاهای کارخانه ای منظور شده اند. آژانسهای چند جانبه مثل صندوق توسعه اروپا و شرکت بین المللی فاینانس تا مقداری این فاصله را پر کرده اند، و برخی مرادات جنوب-جنوب در محصولات کشاورزی توسط این حمایت ممکن شده اند. ولی به هر حال، صادرکنندگان محصولات کشاورزی کشورهای در حال گذار عموماً نمی توانند روی مهیا بودن سریع تضامین یا بیمه اعتبار صادرات حساب باز کنند. شاید مفید باشد تا این آژانسهای ملی صادرات فعال شده و پنجره ها را جهت فاینانس دادوستد کشاورزی باز کنند.

## ۴,۴,۶ فاینانس صنایع تبدیلی

چند ساختار برای فاینانس صنایع تبدیلی در دوره سخت بعد از متلاشی شدن اتحاد شوروی سابق استفاده شده است. یکی از آنها تمهیدات مربوط به خرید مجدد بوده است. یک حالت از دادوستد کالا برای نوسازی صنایع تبدیلی استفاده شده بدین صورت است که پرداخت به تأمین کننده تجهیزات در مقطع چند ساله یا با کالای تولید شده توسط تجهیزات وی، یا از محل قسمتی از منابع کسب شده حاصل از صادرات این کالاها انجام می شود. این تمهیدات یک حالت ریسک فاینانس بود و فقط زمانی استفاده شد که یک موسسه بین المللی وارد یک شراکت سرمایه گذاری به یک شریک محلی شده باشد. یک حالت دیگر عوارضی می باشد. در این حالت، مبلغی را به صنایع تبدیلی برای تبدیل مواد اولیه که توسط شخص سوم نظیر بازرگان بین المللی خریداری شده، نگهداری شده و فاینس شده پرداخت می شود. این حالت یک راه حل جذاب برای صنایع تبدیلی است که فاقد منابع مالی کافی برای خرید مواد اولیه لازم برای یکسال کامل عملیات می باشند. در کشورهای در حال گذار، عوارض نه تنها در صنایع روغن نباتی و شکر مهم بوده است، بلکه همینطور در تولید آرد بسیار مهم بوده است. اینها به خصوص در وضعیتهای بحرانی پاسخهای فاینانسی مفیدی بوده اند. ولی در حال که ساختار فاینانس با این ماهیت و تحت شرایط خاص هنوز مفید می باشد، ارزش کمی نزد سازمانهای بین المللی که استفاده از آنان را ترویج می نمایند دارد.

## ۴,۴,۷ تجربه درهم فاینانس در بخش پنبه آسیای مرکزی

صادرات پنبه برای سالهای زیاد از فاینانس سازماندهی شده بهره مند شده است، ولی سوابق با تجربه های منفی در قرقیزستان، ترکمنستان و تاجیکستان و یک تجربه مثبت در ازبکستان درهم می باشد.

در ترکمنستان، صادرات در دست دولت باقی ماند. شرکت دولتی در حالیکه پیش پرداخت را دریافت می نماید، معمولاً در حمل تعهدات خود به بازرگانان بین المللی پنبه قصور نموده است. در سال ۱۹۹۶، بانک مرکزی مجبور به پرداخت ۸۰ میلیون دلار آمریکا به خاطر اینکه ضمانت حسن انجام کار داشته و وزارت کشاورزی در بورس پنبه لیورپول در لیست سیاه قرار گرفته بود شد. در قرقیزستان، در نیمه دوم دهه ۱۹۹۰ میلادی، صنایع تبدیلی پنبه تسهیلات مالی برای کشاورزان فراهم کردند، و خود آنها نیز از طریق پیش پرداختهای بازرگانان بین المللی فاینانس شدند. ولی در سال ۲۰۰۰، صنایع تبدیلی پنبه هدف فعالیت‌های مربوط به پولشویی شدند، که نتیجه آن قصور در تعهدات بین المللی بود و لذا پیش پرداختها قطع شدند.

در تاجیکستان، یک شرکت عمده دادوستد پنبه (پال رینهارت: Paul Reinhart A.G.) از طریق کنسرسیوم بانکها با رهبری بانک کردیت سویس فرست بوستون، اعتبار به میزان ۷۷ میلیون دلار آمریکا به بانک اگرواینوست تاجیکستان، که زمانی رینهارت دارای بیشتر سهامش بود، اعطا نمود. اگرواینوستبانک سپس پول را به بازرگانان/صنایع تبدیلی پنبه، به نام "اینوسترز (investors)" در قالب وام اعطا نمود. منابع اعداد متفاوت ۱۱ تا ۱۰۰ به عنوان تعداد اعلام نمودند. به هر اینوستر از طریق وسایل غیر رسمی یک منطقه انحصاری تخصیص داده شد. در این منطقه، اینوستر اعتبار برای کشاورزان محلی، بیشتر در قالب کالا مثل سوخت، کود سموم شیمیایی و دیگر نهاده های کشاورزی، با مقداری پیش پرداخت برای پرداخت حقوق کارگران و تعمیر ماشین آلات عرضه نمودند.

این منابع مالی سوء مدیریت شدند، بطوریکه اینوسترها رانت های هنگفتی به دلیل انحصار آنان در منطقه تصاحب کردند، در حالیکه کشاورزان فقط یک چهارم قیمت صادرات را دریافت نمودند. کشاورزان توسط دولت تحت فشار قرار گرفتند تا به کشت پنبه تحت "برنامه سهمیه تولید" ادامه دهند، و اجتناب از این کار منجر به ابطال حق کشاورز از استفاده از زمین کشاورزی می



شد. مدیریت ضعیف منابع مالی، و با ترکیب کاهش قیمت‌های بازارهای جهانی سریعاً منجر به عدم بازپرداخت وامها شد. طرح سال ۱۹۹۹ دچار کمبود عمده فاینانس شد، که منجر به کمبود عمده نهاده‌ها گردید. این واقعیت، به همراه آب و هوای بد، باعث کاهش عمده در کاشت پنبه شد. وامها برای سال بعد تمدید شدند ولی وضعیت بهبود نیافت. فشار بدهی تا نیمه سال ۲۰۰۲ به میزان ۱۵۰ میلیون دلار آمریکا افزایش یافت. بخش پنبه نتوانست فرار از مشکلاتش را مدیریت نماید، و علیرغم برنامه ریزی مجدد بازپرداخت وامها، وامها دچار مشکل عدم بازپرداخت شدند. تحت برنامه صندوق بین‌المللی پول در سال ۲۰۰۴، بدهی پنبه از سوابق هیئت تصفیه "اگرواینوستبانک" بیرون آورده شده، و به میزان ۲۶۰ میلیون دلار آمریکا، به یک موسسه مالی غیر بانکی به نام "کردیت اینوست" منتقل گردید.

درحالی‌که این فاینانس پنبه تاجیک خصوصیات یک ساختار فاینانس پیش-صادرات را داشت، ساختار وام آماتوروار (ناشیانه) بود. در یک معامله با ساختار مناسب، بانکدار یک سیکل تبدیل اموال، از بانکدار به کالا و سپس بازگشت برای فاینانس مجدد را ایجاد می‌نماید. وی اطمینان حاصل می‌کند منابع مالی براستی برای تولید و تبدیل کالا استفاده شده، و اینکه کالا سپس حمل و به یک خریدار که پرداخت وی منجر به بازپرداخت وام می‌شود، فروخته می‌شود، و اینکه وی یک سری تمهیدات کاهش دهنده خطرات را برای اجتناب از (تا آنجایی که ممکن است) اختلال در سیکل تبدیل اموال را اتخاذ خواهد نمود. وی سپس از بیمه برای پوشش ضررهای احتمالی استفاده خواهد کرد.

در مقایسه، در این تراکنش، این در اختیار "اینوسترها" بود که تصمیم بگیرند منابع مالی چگونه استفاده شوند. اقدام بسیار کمی توسط بانکداران برای اطمینان از اینکه منابع مالی به صورت مناسبی هزینه خواهند شد انجام گردید. نتیجتاً منابع مالی تغییر مسیر یافته، کودهای شیمیایی دیر توزیع شدند، وامهایی که به منظور پرداخت دستمزد اختصاص یافته بودند دیر مهیا شدند، هزینه‌های نهاده‌ها و سرویس‌ها متورم شدند، و ... مضافاً پوششی برای خطرات مرتبط با تولید وجود نداشت. همانگونه که اینوسترها قیمت‌های پایین را پرداخت می‌کردند، بسیاری از کشاورزان نهاده‌ها را برای دیگر محصولات کشاورزی می‌توانستند مستقلاً بفروشند، تغییر استفاده دادند، و خطرات قیمتی به صورت مناسب مدیریت نشد. یک حصار قیمتی به وجود آمد، ولی این باعث ایجاد حاشیه سود کشاورزان نشد. فاینانسرهای محتملاً روی تضمینهای دولتی متکی بودند ولی در عمل، در کشوری با قید و بندهای جدی دسترسی به ارز، اگر یک وام منتهی به درآمدهای ارزی نشود (بدین صورت که اگر درآمدهای صادرات پنبه خیلی پایین باشد) این خیلی مشکل است که اینگونه تضمین‌ها را اعمال نمود.

با ایجاد ساختار مناسب، تمامی خطرات را می‌شد مدیریت نمود، و اگر تاجیکستان از بهترین تجربیات بین‌المللی یاد بگیرد، دلیلی وجود ندارد که تجربه قبلی تکرار شود.

ازبکستان تجربیات مثبت تری با ایجاد ساختار فاینانس داشته است. در حالیکه پنبه توسط تعداد زیادی از تولیدکنندگان کوچک تولید می‌شود، این محصول به صورت موثری توسط دولت کنترل می‌شود. هر سال، یک نهاد دولتی، اتحادیه صنعت پنبه ازبکستان، وارد قراردادهای تدارک با کشاورزان می‌شود، و دولت پیش‌پرداخت به میزان تا ۵۰ درصد قیمت قرارداد را به آنان پرداخت می‌نماید، که به نظر می‌رسد در مقایسه با قیمت‌های جهانی خیلی پایین باشد. اتحادیه سپس پنبه را فرآوری نموده و به سازمانهای بزرگ بازرگانی دولتی تحویل می‌دهد. چند موسسه فاینانس تراکنش، دور و بر جریان صادرات پنبه ایجاد شده‌اند. برای مثال، در سال ۱۹۹۷، یک بانک آلمانی یک ساختار برای پیش‌پرداخت را ایجاد که بر این اساس خریدار خارجی، شرکت صادرکننده را یک درصدی برای قرارداد پیش‌بینی شده به ارزش پنبه که قرار بود خریداری نماید تحت قرارداد سالیانه صادراتی پیش‌فاینانس می‌نمود. بانک ملی ازبکستان، عملکرد شرکت صادراتی را تضمین نمود. در سالهای بعد، ساختار تراکنش

با ترکیب نمودن فاینانس پیش-صادرات پنبه با فاینانس انبار پیچیده تر شد. فاینانس زنجیره تدارک دوره از پیش پرداخت ها به صادرکننده از یک، که توسط بانک ملی ازبکستان تضمین می شد، حمل به/و نگهداری انبار شخص سوم در لاتویا و ایران (بر اساس سیستم رسید انبار) تا فروش محصول صادر شده به/و دریافتی از خریدار نهایی ادامه داشت. خطرات قیمت از طریق بیمه اعتبار توسط خریداران پوشش داده شد. بانک به صورت فعال حرکت کالا از چین (ماشین پنبه پاک کن) در ازبکستان (کشوری که دارای قوانین موثر وثیقه می باشد) تا ورود به شرکتهای بافنده را رصد می نمود.

## ۴,۵ احتمالات برای تکرار و نوآوری – ابزارها برای و درسهای گرفته شده از منطقه

در حالیکه کپی نمودن یک ساختار از یک بخش کالا به دیگری، یا از یک کشور به کشور دیگر، ممکن است عملی نباشد، ساختارهایی که در یک مورد خوب کار می کنند می توانند برای دیگران مایه انگیزه شوند. در دنیا، و همینطور کشورهای در حال گذار، می شود نمونه های زیادی از ساختارهای معاملات که اگر درست اجرا شوند، عملکرد خوبی در برخی از کشورهای در حال گذار داشته و می تواند راه حل عملی برای نیازهای تسهیلاتی تولید کنندگان، صنایع تبدیلی و بازرگانان کالا باشد، مشاهده نمود. نظر به اینکه بانکهای بین المللی تمایل به تمرکز روی تراکنشهای با سایز بزرگ دارند، و اینکه بسیاری از نیازهای مالی در بخش کشاورزی پایین آستانه معمول آنان می باشد، این عمدتاً به عهده بانکهای محلی و منطقه ای در کشورهای در حال گذار بوده تا از تجربیات بین المللی آموخته و ساختار راه حلهای مالی برای مناطق خود بیابند.

کالای سازماندهی شده و فاینانس بازرگانی در مقایسه با دیگر شکلهای وام دهی بانکی، توسط بانکداران یک حوزه کم ریسک تلقی شده است. لذا این شکل از تسهیلات مالی به خصوص مناسب وام گیرندگان در محیطهای با خطرات بالا است، که از منظر بانکداری شامل حال اکثریت قریب به اتفاق کشورهای غیرعضو سازمان همکاری اقتصادی و توسعه (OECD) می باشد. مضافاً بخشهای کشاورزی در این کشورها نیاز به میزان مناسب تسهیلات مالی دارند، لذا هدف تسهیلات مالی سازماندهی شده این است که فعال سازی اعتبارات به حرکت یکسان در وضعیتهای چالش انگیز می باشد. یک راه حل واقعیت گرا این است که برخورد دو چنگکه اعمال شود. از یک سو، آنها باید میوه هایی که در پایینترین سطح شاخه های درخت قرار گرفته اند را هدف قرار دهند، که منظور ایجاد ساختار برای کالاهایی که زنجیره تدارک مناسب دارند، مثل آنهایی که مناسب فروش صادراتی یا برای حمل به سوپرمارکتها مناسبند، شامل محصولات پروژه های نمایشگاهی، است. از طرف دیگر آنها باید برخی از ضعفهای سازمانی و مقرراتی، شامل کاهش دخالت مستقیم دولت در زمان سرمایه گذاری در ساختار بازار، را درمان نمایند.

احتمالاً محدودیتها برای تسهیلات مالی بیشتر سازماندهی شده را به میزان کمترین در کشورهای در حال گذار که به عضویت اتحادیه اروپا درآمده اند، جایی که خطرات وام دهی، در هر دو زمینه وقعت و تصورات، کاهش یافته است، و نیاز برای ساختارهای سخت فاینانس کاهش یافته است می توان مشاهده نمود. کشورهای مشتاق به عضویت نیز روند مشابهی را طی می نمایند. لذا، در کل در این کشورها در حال حاضر نیاز محدودیتی برای تسهیلات مالی سازماندهی شده، و حتی نیاز کمتر برای حمایتهای بین المللی در این زمینه، وجود دارد. در حال حاضر بانکها در این کشورها به میزان زیادی تحت مالکیت اروپایی های غربی، و به میزان کمتری تحت مالکیت بانکهای آمریکایی می باشند، و نمی توانند هدف اصلی حمایتهای بین المللی باشند. شرایط قضایی و مقرراتی بسیار بهبود یافته که شامل بخشی از روند آمادگی این کشورها برای الحاق به اتحادیه اروپا می باشد. شرکتهای اصلی، آرشو سوابق را ایجاد نموده که حال به آنها اجازه می دهد به برگ موازنه فاینانس دسترسی داشته باشند. تعداد زیادی از سرمایه گذارهای اروپای غربی در این کشورها بوده است (از کشاورزانی که به شرق مهاجرت کرده تا خرید های

مالکیتی بزرگ در بخش کشاورزی و صنایع تبدیلی کشاورزی). در کل کشاورزی بسیار سازماندهی شده است. البته هنوز زمینه برای بهبود فهم بانکهای محلی از فاینانس کالا و ریسکهای مرتبط، به اضافه عملی بودن فاینانس سازماندهی شده وجود دارد.

اقتصادهای بزرگ کشورهای مشترک المنافع اتحاد شوروی سابق شامل قزاقستان، فدراسیون روسیه و اکراین چند معامله فاینانس سازماندهی شده را دیده اند، که بیشتر روی گرده جریان اصلی صادرات بوده است. چارچوب قضایی و مقرراتی مطلوب بوده، هر چند هنوز تمام عیار نیست. در نتیجه همکاری با بانکهای غربی، چند بانک منطقه دارای تجربه معقولی با شکلهای مختلف فاینانس سازماندهی شده برای کالاهای کشاورزی می باشند. به انضمام مهیا کردن فاینانس رسید انبار و تخفیف روی صادراتی های قابل وصول (منظور بعد-حمل)، آنها در تسهیلات مالی پیش-صادرات برای صادرات غلات، دانه های روغنی و پنبه، با استفاده از قابل وصولهای مورد انتظار از صادرات آینده به عنوان وثیقه، مشارکت نمودند. تا اوایل دهه ۲۰۰۰، برخی از بانکها ظرفیت قابل قبول داخلی را توسعه داده که به آنها اجازه داد تراکنش های خود را پایه ریزی نمایند. با مزارع تجاری به عنوان مشتریانشان، بانکهای محلی هر دو ارز و وامهای با پول رایج را برای فاینانس سیکل تولید از شخم زدن تا رشد و برداشت محصول فراهم نمودند. آنها همینطور عموماً نیازهای مالی عملیات کارخانجات آرد را با استفاده از سیستم رسید انبار و مدیریت وثیقه ها برای ضمانت وامهایشان، تعیین نماینده خود در محل کارخانه آرد به جای برون سپاری به آژانسهای تخصصی انجام دادند. برنامه های بانک اروپایی بازسازی و توسعه برای ترویج تسهیلات مالی رسید انبار، و به میزان کمتری، برنامه تسهیل در داد و ستد (TFP: Trade Facilitation Program) در ترویج اینگونه تسهیلات مالی سازماندهی شده موثر بوده است.

ولی به هر حال، اخیراً با معرفی مفهوم تسهیلات مالی سازماندهی شده و مهیا بودن بخشهای جذاب بزرگ (نفت، فلزات، و غلات) که بیشتر بانکهای کشور را جذب خود نموده است، بطوریکه آنان دارای دانش تسهیلات مالی سازماندهی شده گردیده اند، لذا تلاشهای کمی برای هدف قرار دادن بخشهای کمتر سنتی صورت پذیرفته است. هدفهای مورد پشتیبانی می تواند این روال را تغییر دهد. به خصوص، هزینه های یادگیری ابتدایی بانکها برای فاینانس یک بخش "جدید" از طریق حمایتی بین المللی کاهش باید. یک نقطه شروع خوب این است که روی زنجیره به هم تنیده شده کالا و بخشهای غیر سنتی تمرکز نماید. همینطور بهتر است امکان افزایش فاینسهای فعلی مثلاً برای تدارک ساختارهای پیش از صادرات مالی جهت بهره مند شدن کشاورزان خرده پا فراهم شود. در دسته بندی نهایی، اقتصادهای ارمنستان، گرجستان، قرقیزستان، جمهوری مولداوی، تاجیکستان، ترکمنستان و ازبکستان کوچک و آسیب پذیر هستند. آنها در معرض تهدید درجه بندی خطر سرمایه گذاری کمتر برای قرض دهندگان بین المللی قرار دارند. بخش فاینانس این کشورها کمتر توسعه یافته می باشد، و دارای تعداد کمی بانک محلی بزرگ و در حقیقت بدون بانکهای بین المللی می باشند. نرخ بهره محلی بالا می باشد. در ارمنستان، قرقیزستان، جمهوری مولداوی و تاجیکستان، حساب وجوه ارسالی مهاجر (migrant remittances account) برای یک درصد بزرگی از درآمدهای ارزی و تولید ناخالص ملی، این کشورها را در مقابل اختلال در این جریانها آسیب پذیر نمود. یک تعداد زیاد از مهاجران در فدراسیون روسیه کار می کنند، که بسیاری از آنان در بخشهای نفت و گاز فعالیت می نمایند. تولید کشاورزی به صورت تکه تکه و تعداد مزارع بزرگ انگشت شمار می باشد. دولتها اغلب اوقات کنترل محکمی روی بخشهای کشاورزی (که به عنوان استراتژیک دیده شده و تعداد زیادی قوانین و مقررات، مثل آنانی که در خصوص صادرات هستند) دارند که توسعه مناسب این کشورها را مانع شده اند. بنیادهای دادوستد فیزیکی، شامل انبارها و آزمایشگاههای رتبه بندی، نا کافی می باشند. رژیم قضایی و مقرراتی ضعیف و مملو از فساد می باشد. عملیات دادوستد کالا راضی کننده نمی باشند، با تخطی از قراردادهای یک امر رایج می باشد. نبود اعتماد در بین بازیگران مختلف بخش کالا وجود دارد. تمامی این فاکتورها تسهیلات مالی کالا را پیچیده می کند. روشهای بنیاد سازی می توانند به کاهش خطرات کمک کنند، ولی اندازه های معاملات احتمالی عموماً بسیار کوچکتر از آنند که باعث جذب علاقه بانکهای بین المللی شوند، در حالیکه بانکهای محلی فاقد تخصص کافی می باشند.

## جدول ۵: تأثیر گذاری وضعیت کشورها روی فاینانس کشاورزی

کشور	اهمیت کشاورزی	خرد بودن کشاورزی	خطرات محصول دهی	خطر آب و هوا	توسعه فاینانس و بیمه	محیط قضایی	S&P حاکمیت رتبه خطر
<b>گروه A</b>							
آلبانی	بالا	بسیار خرد	پایین	پایین	متوسط	معتدل	B+
بلغارستان	متوسط	بشدت دوگانه	معتدل	معتدل	بالا/متوسط	خوب/معتدل	BBB
کرواسی	متوسط	بسیار خرد	پایین/معتدل	معتدل	بالا/متوسط	خوب/معتدل	BBB-
مجارستان	متوسط	بشدت دوگانه	معتدل	معتدل	بالا/متوسط	خوب	BBB-
کوزوو	بالا	بسیار خرد	معتدل	معتدل	متوسط	معتدل	-
مقدونیه	بالا	بسیار خرد	معتدل	معتدل	متوسط	معتدل	BB
رومانی	متوسط	طبیعی	معتدل	معتدل	متوسط	معتدل	BB+
صربستان	بالا	بسیار خرد	معتدل	معتدل	متوسط	معتدل	BB
ترکیه	بالا	طبیعی	معتدل	معتدل	بالا/متوسط	معتدل	BB
<b>گروه B</b>							
آذربایجان	متوسط	بسیار خرد	بالا	بالا	متوسط	معتدل	BB+
جمهوری بلاروس	متوسط	جمعی	معتدل	معتدل	متوسط	بد	B
قزاقستان	متوسط	بشدت دوگانه	بالا	بالا	متوسط	معتدل	BBB
فدراسیون روسیه	متوسط	بشدت دوگانه	بالا	بالا	متوسط	معتدل	BBB
اکراین	متوسط	بشدت دوگانه	بالا	بالا	متوسط	معتدل	B+
<b>گروه C</b>							
ارمنستان	بالا	بسیار خرد	معتدل	بالا	متوسط/پایین	معتدل	BB تا B
گرجستان	بالا	بسیار خرد	معتدل/بالا	پایین	متوسط/پایین	معتدل	B+
قرقیزستان	خیلی بالا	طبیعی	معتدل	بالا	متوسط/پایین	معتدل	-
جمهوری مولداوی	بالا	بشدت دوگانه	بالا	بالا	متوسط/پایین	معتدل	BB+ تا B+
تاجیکستان	بالا	بشدت دوگانه	بالا	بالا	متوسط/پایین	معتدل	-
ترکمنستان	بالا	بسیار خرد	بالا	بالا	متوسط/پایین	معتدل	B تا CCC+
ازبکستان	بالا	بشدت دوگانه	بالا	بالا	متوسط/پایین	معتدل	-

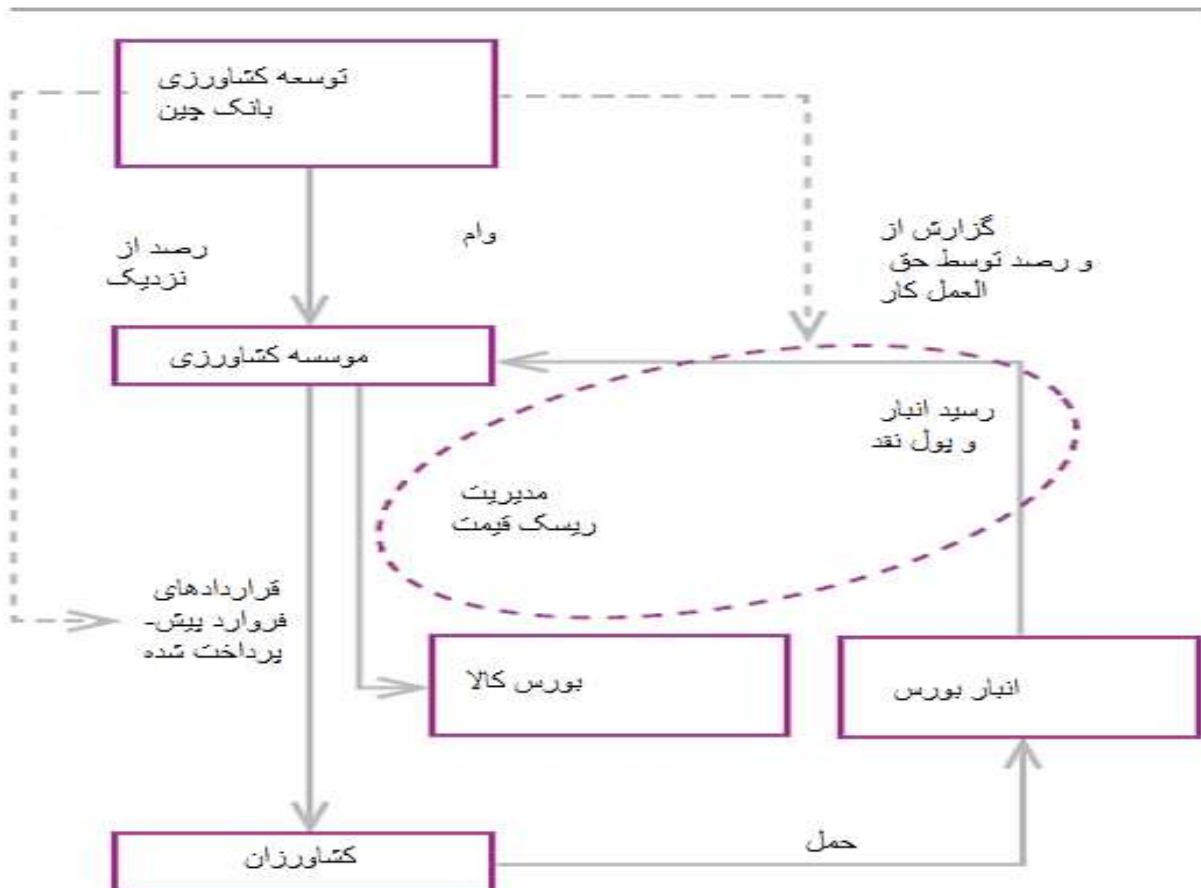
## ۴,۶ ارتباط دادن بورس کالا و فاینانس کشاورزی

وجود بورس کالا به بانکها کمک می کند تا فعالیتهای مربوط به فاینانس کشاورزی را گسترش دهند. قیمت‌های شفاف که در این بورسها ایجاد می شوند بدین معنی است که بانکها می توانند به نحو ساده تری ارزش وثیقه ها را تعیین و رصد نمایند. مضافاً، احتمال حمل به سکوی یک بورس با اخذ فیزیک کالا به عنوان وثیقه، خیال بانکها را راحتتر می نماید. در صورتی که کالاها دادوستدشان در بورس انجام شود، درصد ارزش کالاهایی که توسط یک بانک فاینانس شده تا حد ۸۰-۹۰ درصد است، در مقایسه با ۵۰-۶۰ درصد در صورتیکه در بورس دادوستد نشوند.

یک بانک می تواند از اینکه وام گیرنده از وام دهی وی محافظت می نماید اطمینان حاصل نماید. شکل شماره ۹ یک نقشه که توسط بانک توسعه کشاورزی چین اتخاذ شده را توصیف می نماید.

### شکل ۹

#### خط اعتباری محافظت شده بانک توسعه کشاورزی چین



Source: Based on Gross and Santana-Boado, 2009

بانک به موسسه کشاورزی قرض می دهد تا وی را قادر سازد وارد قراردادهای فروارد پیش-پرداختی با کشاورزان شود. این قراردادهای کشاورزان را ملزم به تحویل کالا به انبار تأیید شده توسط بورس کالای دالیان می نماید. موسسه کشاورزی مجبور است خود را در برابر مخاطرات قیمتی، با استفاده از یک دلال مورد تأیید بانک، محافظت نماید. بانک روی قراردادهای فروارد و همچنین اقدامات حفاظتی، با دریافت گزارشهای مستمر از دلال، نظارت می نماید. زمانیکه کالا حمل شد، رسیدهای انبار، جهت اطمینان از اینکه بانک وجه خود را دریافت می نماید، نزد دلال می ماند.

بورسها همینطور اجازه عملیات "پول و اقدام" را می دهند که به سرمایه گذاران اجازه می دهد، اگر هزینه های وام دهی به اضافه هزینه های انبار نمودن کالا کمتر از تفاوت بین قیمت‌های زمان نزدیک و زمان دورتر باشد، سود آوری نمایند. سرمایه گذار قراردادهای فیوچرز را که نزدیک انقضا هستند خریداری می نماید و همزمان قراردادهای فیوچرز را برای ماه آینده بفروش می رساند. وی سپس حمل فیزیکی کالا را در تاریخ انقضا قراردادهای نزدیک انجام می دهد، و کالا را در انبار بورس نگه می دارد. در زمان مناسب، وی کالا را در مقابل قراردادهای فیوچرز بیشتر حمل می نماید. در دنیا، مقدار قابل ملاحظه ای از سهام کالا به این صورت فاینانس می شوند، که به میزان زیادی هزینه های فاینانس نگهداری برای تولید کنندگان کالا، صنایع تبدیلی و استفاده کنندگان را کاهش می دهد.

ولی راههایی وجود دارد تا با بورس کالا مستقیماً بین بازار سرمایه (نه فقط بانکها) و تولید کنندگان کالا، صنایع تبدیلی و بازرگانان توسط عرضه بسته های نوآورانه مرتبط با کالا واسطه ایجاد نموده و یک ارتباط محکمتر را خلق کند. در دنیا چند نمونه موفق این تمهیدات وجود دارد که هیچکدام در اقتصادهای در حال گذار استفاده نشده اند. این ارزشش را دارد که احتمالات معرفی این ابزار را کاوش نماییم، چون آنها هیچ سرمایه گذاری بزرگی به خصوص در ساختار بورس نیاز ندارند. آنها را می شود به لیست محصولات سرمایه گذاری اضافه نمود، یا جایگزیناً، در سکوی مشابه که برای دادوستد رسیدهای انبار در حال حاضر استفاده می شوند مبادله نمود.

یک مثال توسط "رپو" های کشاورزی معرفی شده که توسط بورس کالا کلمبیا سازماندهی شده است. بخش ۴,۶,۱ ذیل و ضمیمه شماره ۱۵ با ذکر جزئیات این را توصیف می نماید. نمونه دیگر محافظت پروژه های کالا برای استفاده از بازارهای سرمایه گذاری شعب و موسسات از طریق درج در بورس می باشد. مثال دیگر اوراق بهادار پروژه های کالا برای استفاده در بازار سرمایه گذاری شعب و موسسات از طریق درج در بورس می باشد. این سرمایه گذاری شناور آزاد گسترده ای در بسیاری از کشورهای در حال گذار می باشد، که بیشتر آن، شامل املاک، به کشورهای غربی منتهی می شود. تا میزان خاص، این فرار سرمایه مرتبط با تمایل به مالکیت منابع با شفافیت کمتر، ولی تا یک درجه مهم، این همینطور نتیجه نبود احتمالات در "خانه" خود کشورها برای سرمایه گذاری متنوع، ایمن در برابر مداخلات قضایی و مقرراتی می باشد. اگر کسی بتواند وسایل جدید سرمایه گذاری قابل دوام ایجاد نماید، سپس اینها می توانند بسیاری سرمایه گذاران را جذب نمایند. احتمالات زیادی در این قلمرو وجود دارد.

برای نمونه، در دو دهه گذشته، این احتمال برای سرمایه گذاران شخصی در استرالیا ایجاد شده که اوراق بهادار خریداری نمایند و بازگشت درآمد خالص در یک قسمت خاص کشاورزی، پرورش ماهی یا پروژه سرمایه گذاری جنگلداری (برای مثال ۰,۱ هکتار از زمین جنگل) را عرضه نموده اند. دارایی کالا توسط شرکتهای تخصصی مدیریتی کنترل می شوند، درحالیکه عملیات آنان تحت ضوابط مدیریت منابع مالی سرمایه گذاری است. سهام در این روش در بورس اوراق بهادار مبادله می شوند، لذا برای سرمایه گذاران آسان است تا جایگاههای خود را ببندند.

تحت این روش، اپراتور منابع مالی را تهیه تا سرمایه گذاری روی عملیات سرمایه گذاران توسط فروش حق رسمی آنان در تولید آینده را انجام دهد. به طور نمونه در خصوص پوند (۴۵۳ گرم-م) ماهی، اینها حقی هستند که میزان خاصی از ماهی در یک پوند را شامل؛ یا، در خصوص یک قطعه چوب، یک سهم از عایدات فروش الوار که در یک قطعه زمین تولید شده؛ و نهایتاً عایدات فروش حق خروجی (آلودگی-م) کربن می باشد. سرمایه گذاری می تواند برای مدت کوتاه باشد، مثل سه ماه برای پوند ماهی. سرمایه گذاری می تواند برای مدت طولانی تری باشد همچون ۲۰ سال یا بیشتر که برای سرمایه گذاری روی چوب، جایی که سرمایه گذار باید چند سال صبر کند تا قبل از اینکه هرگونه "سود سهام" را دریافت نماید، معمول است. اپراتور، که می تواند یک شرکت بزرگ که صدها پرورش ماهی و میگو را مدیریت می نماید، یا دهها هزار هکتار زمین درختان برای مصرف صنعتی چوب دارد، از محل عایدات فروش "اوراق سهام" و معمولاً یک سهم از سود حاصله پرداخت می شود. عموماً وی ریسک قابل توجهی را متحمل نمی شود. خطرات خاص از طریق بیمه پوشش داده می شوند، دیگر خطرات نیز توسط سرمایه گذاران متحمل می شود که آنان اغلب اوقات از طریق تنوع سرمایه گذاریهای انجام شده مدیریت می نمایند. این ساختار مضافاً توسط تمهیدات بازاریابی متوسط-مدت، با "اف تکر" های بزرگ مثل سوپرمارکتهای زنجیره ای، یا چوب و الوار، یا کارخانه های تولید تخته سه لا، تقویت می شود.

طرحها شامل مزارع تولید شترمرغ، شترمرغ استرالیایی، خرچنگ خاردار و گوسفند، و همچنین گل و تولیدات باغبانی علمی (\*horticulture) می باشد. برای مثال، در طرحهای سرمایه گذاری روی احشام، سرمایه گذار حیوانات را می خرد و سپس هزینه عادی را به یک مدیر برای نگهداری از حیوانات و فروش آنان در زمان مناسب می پردازد. در طرحهای سرمایه گذاری روی باغبانی علمی و جنگلداری، سرمایه گذار زمین را که برای کاشت محصول کشاورزی استفاده می شود را اجاره می نماید. مدیر نیز مسئول کاشت، نگهداری، برداشت و فروش محصول است.

ولی بیشتر طرحها در بخش جنگلداری بوده است. سرمایه گذاران در این طرحها می توانند بازگشت سرمایه نه تنها بر اساس ارزش چوب محصولات درخت که انتظار فروششان می رود را داشته باشند، بلکه همینطور، روی اعتبار کربن و دیگر پرداختهای زیست محیطی مثل حق تنوع زیستی و اعتبارات شوری (شور بودن) نیز انتظار داشته باشند.

بیشتر شرکتهای این بخش اوراق بهادار منتشر می کنند که در بورس اوراق بهادار کشور دادوستد می شود. در کل موضوعات مرتبط با کالا مثل این، محدوده کاملی از فرصتهای سرمایه گذاری، از کوتاه تا دراز مدت، را ارائه می نماید.

#### ۴,۶,۱ ارتباط دادن بازارهای کالا و فاینانس-تجربه بورس بازرگانی کلمبیا

یک مثال جالب در مورد اینکه چگونه بورسهای کالا می توانند بخشهای کالا و فاینانس را مرتبط نمایند توسط بورس بازرگانی کلمبیا (Mercantile Exchange of Colombia {BMC})، که در سال ۱۹۷۹ میلادی توسط دولت آن کشور به عنوان

بورس ملی کشاورزی ایجاد شد، ارائه شده است. بورس بازرگانی کلمبیا امکانات دادوستد اسپات و فروارد را مهیا می کند؛

\*Horticulture: شاخه‌ای از کشاورزی است که با هنر، علم، تکنولوژی و تجارت پرورش سبزی و گیاه در باغ سروکار دارد، و شامل کاشت گیاهان دارویی، میوه، سبزیجات، مغزدانه‌ها، دانه‌ها، علف‌ها، جوانه‌ها، قارچ‌ها، جلبک، گل‌ها، جلبک‌های دریایی، و محصولات غیرغذایی مانند علف و درختان و گیاهان معطر است. باغبانی علمی همچنین به حفاظت گیاهان، ترمیم چشم‌انداز، طراحی باغ و چشم‌انداز، ساخت‌وساز، تعمیر و نگهداری و درختکاری هم می‌پردازد (مترجم).

یک ابزار تدارک برای "محصولات همجنس" خریداری شده توسط تعداد زیادی از آژانسهای دولتی، از نیروهای مسلح تا خدمات رفاهی شهرداریها؛ عملیات ثبت برای قراردادهای بخش کشاورزی را مهیا می نماید؛ قادر ساختن صادر کنندگان به خرید گزینه های سوبسیددار پول برای محافظت از آنان در برابر خطر کاهش ارزش پول رایج محلی؛ و اقدام به عنوان مباشر وزارت کشاورزی برای عرضه سوبسیدها یا قیمتهای حداقل. ولی جالبترین فرآورده، تمرکز روی آوردن فاینانس به بخش کالا بوده است (ضمیمه ۱۵ برای توصیف کامل تجربه بورس بازرگانی کلمبیا را ببینید).

به خصوص، بورس بازرگانی کلمبیا استفاده بسیار نوآورانه ای از قراردادهای "رپو" به عمل آورد. در این قراردادها، آنهایی که به دنبال فاینانس برای فروش "مایملک" خود هستند، مثل کالاهای موجود در انبار، یا ظرفیت تولید منجر به درآمد در آینده، با تعهدشان مبنی بر خرید مجدد در آینده اقدام می نمودند. در میان دیگران، بورس بازرگانی کلمبیا قراردادهای "رپو" برای کالاهای موجود در انبار، "رپو" های پشتیبانی شده توسط قابل وصولها از حمل کالا در آینده، و تخفیف در فاکتور خرید برای تراکنش های کالا را عرضه نموده است. همانگونه که اسناد دریافتی شخصی و فرصتهای سرمایه گذاری عمداً کوچک نگه داشته شده (در محدوده ۱۰۰۰ تا ۷۵۰۰ دلار امریکا) آنها به صورت گسترده توسط فروشگاهها، سازمانها و موسسات شرکت کننده دادوستد می شوند. در کشورهایی که فاصله بزرگی بین نرخ سود سپرده گذاری "اصلی" و نرخ بهره وام گیری "اصلی" وجود دارد، این نوع قراردادها می تواند برای هم وام گیرندگان و هم سرمایه گذاران جذاب باشد.

برای اینکه نمونه ای ارائه نماییم، یک "رپو" در موجودی فیزیکی به طریق ذیل عمل می نماید. کالاها توسط یک تولید کننده کالا، صنایع تبدیلی یا بازرگان، تحت کنترل اپراتور انبار که اعتبار وی توسط بورس تأیید شده نگهداری می شود. این محل نگهداری می تواند یک انبار عمومی یا انبار موقت صحرائی تحت کنترل یک مدیر وثیقه ها باشد. اپراتور انبار یک گواهی سپرده برای مالک کالا صادر می کند. مالک گواهی را به یک کارگزار بورس انتقال و از وی می خواهد که آن را بفروشد، و همزمان یک رپو را امضا می نماید که وی را متعهد می نماید تا آن را با قیمت تعیین شده و پس از یک دوره خاص مجدداً خریداری نماید. این گواهی سپس آماده حراج در بورس می باشد. بعد از حراج، یک بازار دوم وجود دارد که خریدار می تواند گواهی را مجدداً بفروش برساند. قابل توجه است که خود فیزیک گواهی تحت حفاظت موسسه تهاتر بورس باقی می ماند. در پایان دوره انقضاء، مالک مبلغ مورد لزوم را که توسط کارگزار وی و همینطور در بسیاری موارد، موسسه تهاتر پذیره شده را پرداخت می نماید، و گواهی سپرده را مجدداً دریافت می نماید.

"رپو" ها در مطالبات "فیوچرز" نیز به صورت مشابهی عمل کرده، هر چند در اینجا وثیقه اساس پروسه تولید می باشد. کشاورز حق خود از درآمد فروش ماکیان، خوک یا گاوهای کشتار شده را به صورت فروار می فروشد، و در مقابل برای فاینانس، موافقت می نماید که به عنوان نماینده ارائه کننده تسهیلات برای پروار نمودن حیوانات در یک دوره خاص اقدام نماید.

در کل، "رپو" ها در کلمبیا بسیار خوب عمل کرده اند. ولی چند مشکل وجود داشته است، به خصوص در وضعیتهایی که اقدامات و ضوابط کلمبیایی ها از بهترین اقدامات بین المللی متفاوت بوده است. به طور مثال، در خصوص "رپو" ها روی سهام فیزیکی، بورس گواهی سپرده گذاری کالایی که سپرده گذاری نشده، ولی هنوز در مسیر به طرف انبار است، را قبول می نماید. این قبولی به عنوان کالای اساسی که دارای بازارهای روان نمی باشند یا به میزان زیادی فاسد شدنی می باشند صورت می پذیرد. در خصوص "رپو" ها برای مطالبات فیوچرز، بورس حد مناسب استقلال را، به دلیل سخت کوشی قبل از/و در زمان تراکنش، حفظ نکرد که منجر به انحراف منابع مالی شد. در هر حال، در کل عدم پرداخت دیون به صورت اعداد بالای تک رقمی بوده، و بهبود روند که می تواند به کاهش به سطوح مورد قبول باشد قابل تصور می باشد. تغییر ساختار محکمتر که با ابزار مدیریت خطر و



رصد فعال تراکنش‌ها همخوانی داشته باشد می‌توانست بیشتر مشکلات بورس را اجتناب کرده، و می‌توانست به تولید کنندگان فرصتی برای افزایش منابع، مستقیماً به بازار سرمایه بدهد. توان بورس بازرگانی کلمبیا در نوآوری قراردادهای قابل دادوستد در بورس فوق‌العاده بوده است. در یادگیری از تجربه، می‌بایست روند اجرایی بی‌عیب و نقص را اضافه نمود. مزیت مهم طرح‌های "رپو" کلمبیایی، در مقایسه با مثلاً با CPR های برزیل، این است که آنها متکی به چارچوب سازمانی پیچیده‌ای نیستند. "رپو" ها بر اساس تراکنش هستند و با خطرات عمدتاً در داخل قوانین، ضوابط و مکانیزم‌های عملیاتی خود بورس مواجه می‌شوند. بر اساس تجربه بورس بازرگانی کلمبیا، حتی یک کشور با موسسات ضعیف، یک بورس می‌تواند یک "بندرگاه امن" برای وام دهندگان برای سرمایه‌گذاری روی هر دو پیش از برداشت/تولید و فاز بعد از برداشت کشاورزی ایجاد نماید.

## نتیجه

یک شرایط گسترده برای قادر ساختن فاینانس نوآورانه بخش کشاورزی و مدیریت ریسک این است که کشاورزی - زنجیره تأمین که در صدد هدف قراردادن آن است - از مزرعه تا سر سفره، از تولید کننده تا خریدار نهایی سودآور باشد. اگر کشاورز نتواند هزینه های خود را پوشش دهد، محتملاً وی دچار عدم اجرای تعهدات وامی خود خواهد شد، لذا بعید است که روی مدیریت ریسک سرمایه گذاری نماید. اگر صنایع تبدیلی سودآور نباشد، تجهیزات وی به صورت مناسبی نگهداری نمی شود، و وی در تأمین به هنگام نهاده کشاورزان دچار مشکل شده و این خطر وجود دارد که جریان حرکت کالا مختل گردد. اگر خریدار بتواند معاملات بهتری از دیگر تأمین کنندگان کالا بیابد، این خطر وجود دارد که در تعهدات خرید قصور نماید و سعی کند که شرایط خرید را مجدداً مذاکره نماید. ریسکهای بسیار دیگری در زنجیره های بی سود عرضه کالا وجود دارد.

گستره وسیعی از فاینانس نوآورانه کشاورزی و روشها و مکانیزمهای مدیریت ریسک از قبل در در اقتصادهای در حال گذار در حال استفاده بوده است، و سازمانهایی که از اجرا و توسعه بیشتر برنامه ها حمایت می نمایند، تحت برنامه های در حال اجرا آژانسهای توسعه در حال تقویت شدن می باشند. دولتها و آژانسهای بین المللی می توانند رویکردهایی که تا به حال توسعه یافته را گسترش و عمق بخشند. رویکردهایی که پیشرفت را در برخی بخشها و کشورهای در حال گذار به نمایش گذاشته اند، را می شود به دیگر کشورها و بخشها گسترش داد. در مقابل امکان پذیر است که مدل‌های موفق را از دیگر قسمتهای دنیا وفق داد. اقدامات ممکن را می شود به سه قسمت تقسیم نمود: نهاد-سازی، توسعه ابزار و توسعه قضایی و مقرراتی.

مقیاس وسیعی برای نهادسازی در کشورهای در حال گذار وجود دارد که تمرکز می کند روی، سکوی دادوستد سازماندهی شده که می تواند دادوستد بازرگانی، تسهیلات مالی و مدیریت خطر را به هم وصل کند؛ "زنجیره انضمام" که قادر می سازد کالا به طور موثر در زنجیره ارزش کشاورزی جریان یابد؛ و توانمندی بانکها برای سر چشمه بودن و مدیریت تراکنشهای نوآورانه فاینانس کشاورزی. بانک اروپایی بازسازی و توسعه و دیگر سازمانهای بین المللی فاینانس می تواند از هر مکانیزم نهاد سازی در شکل خاصی حمایت نماید.

سکوهای دادوستد، چه بورسهای کالا یا سیستم های رسید انبار، بهتر است به عنوان وسایل حمل نوآوری طراحی شوند. آنها می توانند سیستم غیرمنصفانه و ناکارآمد ساختار دادوستد و فاینانس را تضعیف و به گروههای مختلف دسترسی اولیه به ابزار نوآورانه اعطا نمایند. این پتانسیل نوآورانه که قواعد بازی را تغییر خواهد داد می بایست به عنوان نیروی پشتیبان ابتکارات در این مناطق باشد. یک سکوی دادوستد که نتواند نوآوریهای مخربانه را در مدل‌های توزیع خود عرضه نماید، غیرمحمول است که بتواند بر مقاومت برای تغییر در بخش کشاورزی کشورهای در حال گذار فائق آید. در کشورهای در حال گذار، اینگونه نوآوریها محتملاً نه فقط، نه حتی در درجه اول، در مدیریت ریسک قیمت، بلکه در فاینانس شامل "رپو" ها، برنامه های بر اساس CPRها و اوراق قرضه برای پروژه های کالا (ضمیمه ۱۰ را ببینید)، و مدیریت ریسک مقابل خواهد بود. بورسها همینطور می بایست وسیله نفوذ تکنولوژی موجود، شامل آنانی که برای کارگزاران است، مثل راه حل های استفاده از شبکه ای از سرورهای مجزا، ( Cloud Computing) تا قادر به پایین نگه داشتن هزینه ها و ایجاد شبکه های وسیع شد. احتمالات مختلفی در کشورهای مختلف وجود دارد. جدول ۶ دیدگاههایی که می تواند توجه خاصی را برای بانک اروپایی بازسازی و توسعه ایجاد نماید خلاصه نموده، ولی توجه داشته باشید مالکیت محلی برای موفقیت یک پروژه بورس، قطعی می باشد.

کُتور	سکوی دادوستد	فاینانس سازماندهی شده	ابزار
<b>A گروه</b>			
Albania	-	<p>یشتیبانی از ظرفیت بانکهای محلی برای توسعه ساختار فاینانس زنجیره ارزش، با مرکزیت حول "اف تکر" ها (مثل سویرمارکت های زنجیره ای) و تمهیدات قراردادی کتاورزی (کاشت محصول بر اساس قرارداد-م)؛ تقویت سیستم انبارهای عمومی/قرائین و مقررات</p>	<p>قراردادهای فرورده؛ مناطق حمل منطقه ای برای قراردادهای فیوچرز؛ فیوچرزها و گزینه های قابل دادوستد شاخص آب و هوا در بورس</p>
Bosnia and Herzegovina	-		
Bulgaria	اتضمام بورس در شبکه اروپایی جدید		
Croatia	-		
Estonia	-		
Hungary	-		
Latvia	-		
Lithuania	-		
FYR Macedonia	حراج الکترونیک		
Montenegro	-		
Poland	حراج الکترونیک		
Romania	اتضمام بورس در شبکه اروپایی جدید		
Serbia	-		
Slovakia	-		
Slovenia	-		
Turkey	استراتژی بورس منطقه ای؛ سیستم رسید انبار به عنوان لنگر بورس	ایجاد فاینانس حول سیستم رسید انبار؛ کار با بانکها برای توسعه پیلوتهای جدید	برنامه های خرده فروشی رسید انبار؛ اوراق بهادار
<b>B گروه</b>			
Azerbaijan	حراج الکترونیک	<p>آموزش بانکداران؛ یشتیبانی از ظهور مدیران وثیقه و شرکت های یشتیبانی اعتبار با سیستم کامل رسید انبار، ایجاد ارتباط با بازار سرمایه</p>	<p>قراردادهای فرورده؛ برنامه های جدید خرده فروشی در بورسها؛ تسهیلات مالی بر اساس قابل وصول بودن محلی؛ "ریو" ها</p>
Belarus	خصوصی سازی سکو		
Kazakhstan	توسعه بورس؛ سیستم رسید انبار		
Russian Federation	توسعه قراردادهای خاص؛ سیستم رسید انبار		
Ukraine	توسعه بورس؛ سیستم رسید انبار		
<b>C گروه</b>			
Armenia	<p>دیدگاههای منطقه ای برای توسعه بورسهای کالا و سیستمهای رسید انبار با استفاده از پیروسه کسب و کار مدل بیرون سیاری</p>	<p>کار با بانکها روی زنجیره ارزش خاص (مثل پنبه)؛ یشتیبانی از ظهور مدیران وثیقه؛ معرفی ارتباطات با بازار سرمایه مثل استفاده از بورس برای ایجاد "ریو" ها و اوراق قرضه پیروزه</p>	<p>رسیدهای انبار؛ فاینانسهای زنجیره ارزش؛ اوراق قرضه پیروزه</p>
Georgia			
Kyrgyzstan			
Mongolia			
Republic of Moldova			
Tajikistan			
Turkmenistan			
Uzbekistan			

Source: Author

وقتی به سکوهای دادوستد مربوط می شود، محدوده بزرگی برای دیدگاههای منطقه ای وجود دارد. یک احتمال مقررات تکنولوژی مشترک می باشد. روند کسب و کار شرکت های برون سپار یک گزینه تخصصی تر می باشد که می تواند سیستم دادوستد برای گستره ای از کشورها را مهیا و حفظ نماید. متصل شده از طریق خط اجاره شده یا اینترنت، این سیستم می تواند توسط تعدادی از بورسهای مستقل استفاده شود. این گزینه نه تنها هزینه منفتهای بزرگی دارد، همینطور هر بورسی را قادر می سازد تا دسترسی به جامعه بازرگانی بین المللی را بهبود بخشد. در میان چیزهای دیگر، این سیستم دادوستد بین مناطق را بسیار آسانتر می نماید. احتمال دیگر ایجاد بورسهای محلی واقعی می باشد. پشتیبانی سیاسی برای اینگونه پیروزه های منطقه ای تا به حال اجازه لفاظیهای سیاستمداران را نداده ولی این ممکن است تغییر یابد.

سازمانهایی نظیر صندوق توسعه اروپا و شرکت بین المللی فاینانس می توانند سرمایه گذاری خود در "ضمیمه کنندگان زنجیره ای" مثل شرکت های انبارداری، مدیران وثیقه، شرکت های بازاریابی، وسایل به منظور خاص (SPVها) که به بخشها/شرکتهای خاص (مثل FMC) و غیره سرویس می دهند، را گسترش دهند. برای مثال، برای اینکه سرویسهای مدیریت وثیقه ها برای گروه

بیشتری از بازیگران قابل دسترسی باشد، موسسات فاینانس بین المللی و همینطور بانکهای محلی می توانند در اینگونه شرکتها سرمایه گذاری نمایند، و با یک مدیر با تجربه وثیقه برای تخصصهای لازم تکنیکی مرتبط شود.

ترویج FMC های محلی شایستگی توجه بیشتر را دارد. FMC ها در حال حاضر در اقتصادهای در حال گذار فعال می باشد، ولی آنها عمدتاً متعلق به گروههای غربی می باشند. همانگونه که FMC ها به عنوان حاملان با منظور خاص ایجاد شده اند و دارای هدف واضح مدیریت سرمایه گذاری یا فاینانس می باشند؛ لذا، آنها مدیران حرفه ای را منصوب می نمایند. آنها از حمایت مناسب بازیگران در زنجیره تأمین، بازار یابی محصولات، التزام به شرایط وام، و اخذ بیمه های مرتبط اطمینان حاصل می نمایند. آژانسهای دولتی و اهداکنندگان به صورت سنتی سعی در تقویت تعاونی های کشاورزان به عنوان وسایل اجرای فاینانس داشته، ولی همانگونه که تجربه نشان داده، فاکتورهای زیادی این تلاشها را ممنعت می نماید. FMC ها می توانند جایگزینهای خوبی باشند، و آنها الزاماً سیاستهای دراز مدت که هدفشان قوی نمودن کشاورزان است را تضعیف نمی کنند: یک FMC را می شود با مدیریت حرفه ای ایجاد نمود، ولی به صورتی سازماندهی نمود که کنترل به تدریج به کشاورزان منتقل خواهد شد.

بانک اروپایی بازسازی و توسعه مثل شرکت بین المللی فاینانس در حال حاضر ابتدا متکی به بانکهای محلی برای ایجاد معاملاتی که متعاقباً بخشی از آن فاینانس مجدد خواهد شد، می باشند. از آن طرف، کارهای بیشتری برای تقویت فهم بانکهای محلی از بخش کالا و ابزار سازماندهی شده فاینانس، و حتی ابزار ساده مثل "فاکتورینگ" و لیزینگ می شود انجام داد. یک شروع خوب می تواند "ممیزی زنجیره ارزش" باشد، که می تواند موجودیتهای حمایتی را، که نقاط انقباضی را در زنجیره ایجاد نماید (مثل کالاهایی که می توانند از طریق این موجودیتهای عبور نمایند)، شناسایی نماید، و زمانی که به صورت مناسبی سازماندهی شود، می تواند لنگری برای فاینانس سازماندهی شده ایجاد نماید. این ممیزی ها می تواند توسط توسعه برنامه کاری برای فاینانس بخشهای مختلف و آموزش گسترده دنبال شود تا بانکداران بتوانند این طرحها را بررسی و اعمال نمایند. در کشورهایی که بانکها دارای درک پیچیده ای از ابزار فاینانس هستند، مثل ترکیه، این امکان پذیر است که روی اوراق بهادار مایملک کشاورزی و قابل وصول های آینده کار کرد. در حالیکه تکنیکهای فاینانس سازماندهی شده در منطقه استفاده می شوند، کاربرد آنان در زمانهای مختلف کمی ضعیف است. با تأثیر گذاری، به دلیل کنترل محکم و ساختار رصد نمودن و مثل آن، فاینانس سازماندهی شده درجه بالایی از امنیت را برای بانکها مهیا می نماید. روند بیش از حد سست، بیشتر مزایای ابزار ساختاری را منفی نموده است. برای مثال، بانکها حرکت کالا و قابل وصولها را زمانی که آنان یک صنایع تبدیلی کشاورزی را فاینانس می نمایند رصد می کنند، و آنان این سوابق را با داده های فیزیکی موجود انسجام می بخشند. ولی در کشورهای در حال گذار رسم است که بانکها این انسجام سوابق را فقط هر دو هفته یکبار انجام می دهند. آنها سیستمی که بتواند استفاده مناسب از داده های رصد شده، مثل کشف مغایرتهایی که می تواند منجر به تحقیقات متعاقب شود، را ندارند. فاینانس سازماندهی شده کاملاً امن نیست، ولی توانایی کشف هر مشکلی در یک معامله در مراحل اولیه کار می تواند قویاً اندازه ضرر را محدود نماید.

یک مثال دیگر: در فاینانس سازماندهی شده، بانک ریسک اعتبار را (آیا وام گیرنده بازپرداخت را انجام خواهد داد؟) تبدیل به ریسک عملکرد (آیا وام گیرنده در این کسب و کار باقی خواهد ماند؟) تبدیل می نماید. یک ابزار کلیدی برای انجام این کار اطمینان حاصل نمودن از اینکه خریدار وام گیرنده، وجه را به حسابی که توسط بانک کنترل می شود واریز نماید؛ وام گیرنده فقط وجه بعد از کسر هزینه های وام را دریافت می نماید. در برخی معاملات در کشورهای در حال گذار، یک ساختار منطقی ایجاد شده، ولی وام گیرنده اجازه دارد وجه کالای خود از "اف تکر" را مستقیماً دریافت نماید، و قرار است بدهی بانک را از محل درآمد خود پرداخت نماید.

این واضح است که آموزش کامل در خصوص فاینانس نوآورانه کشاورزی مفید است. این آموزش نیاز نیست که محدود به بانکهای تجاری باشد بلکه می تواند شامل بانکهای میکروفاینانس و تجهیزات بانکداری سرمایه گذاری نیز باشد. در مناطقی چون آسیای مرکزی، با شرایط سخت مثل آموزش می توانند به صورت بسیار سازنده ای حول ساختار واقعی تراکنش فاینانس برای یک زنجیره ارزش خاص سازماندهی شوند.

نوآوری در ابزار تا حدودی به نوآوری سازمانی وابسته است. سکوهای دادوستد وسایل حمل ابزار نوآورانه هستند. با یک سیستم رسید انبار، سرمایه گذاران بازار سرمایه می توانند مستقیماً در سهام فیزیک کالاها سرمایه گذاری نمایند. فاینانس "ریو" امکان پذیر می شود. در بورسها، اوراق قرضه پروژه ها برای پروژه های کشاورزی مثل آنانی که توسط FMCها ایجاد شده می توانند درج شوند. یک قرارداد مشتقات شاخص آب و هوا را می شود معرفی نمود، که راه را برای رشد بازار مدیریت ریسک آب و هوا باز کند. اما به هر حال، طراحی ابزار مناسب می تواند پیچیده باشد، و نتیجه نهایی الزاماً متضمن مزایای حفاظت از مالکیت معنوی نمی باشد. مبتکر موفق به آسانی قابل کپی کردن می باشد. لذا یک بحث خوبی برای حمایت عمومی توسعه ابزارهای جدید وجود دارد. دولتها و جامعه بین المللی همینطور می بایست پروژه های نمایشی را حمایت کنند. آنها باید از طرق مختلف در مورد این موضوعات، تحقیق را تشویق نمایند و تجربه اخذ شده را بین اقدام کنندگان و سیاست گذاران دولتی مبادله نمایند. ابزاری که شایستگی توجه خاص را دارند شامل موارد ذیل می باشند؛ اگر آنان در یک سکوی سازماندهی شده دادوستد مثل یک بورس کالا دادوستد و یا حمایت شوند، به غیر از بیمه شاخص، تمامی اینها دارای بهترین شانس برای موفقیتند.

- بیمه شاخص، به خصوص، برای خطر آب و هوا؛ جایی که ارتباط شفاف بین خطر آب و هوا و ضررهای اقتصادی وجود دارد، اینگونه ابزار می تواند مفید باشد. ولی توسعه ابزار و سپس ساماندهی توزیع آنان نیاز به تخصصهای پیچیده داشته و گران هم می باشد. در حالیکه در اصول، بیمه شاخص احتمالاً در بسیاری کشورهای در حال گذار می تواند مفید باشد، آژانسهای اهدا کننده با انتخابهای واقع گرایانه بر این منوال که آنها قصد حمایت از کدام کشورها را دارند اتخاذ نمایند. مشخص شدن این تصمیم باید توسط مزایای محتمل برای اقتصاد ملی و آمادگی بخش محلی مالی و دولت برای پذیرفتن این ابزار صورت پذیرد.
- قراردادهای "ریو" همانگونه که در بازار فیوچرهای کشاورزی کلمبیا دادوستد می شوند: این ابزار نیازمند نه فقط یک سکوی دادوستد می باشد، بلکه همینطور یک چارچوب مناسب قضایی و مالیاتی می باشد که بدین لحاظ تعداد کشورهایی که بتوان این ابزارها را در آنان ترویج نمود محدود می نماید.
- ابزار بازار سرمایه مثل CPRهای برزیل؛ که در ضمیمه ۱۰ بحث گردید، این ابزار خاص متکی به یک چارچوب حمایتی پیچیده دارد، که کسی نمی تواند انتظار داشته باشد که این ابزار را می توان در انزوا تکرار نمود. ولی حمایت بین المللی می تواند کمک کند که عناصر پشتیبان لازم برای موفقیت آن تعیین شود، و سپس کمک کند تا این عناصر را در محل اجرا نمود. در برزیل CPRها توسط مزارع متوسط و بزرگ استفاده شده، زیرا ریسک طرف مقابل در ابزار بسیار بزرگ می باشد. کشاورزان خرده پا به عنوان صادرکنندگان CPRها مورد قبول واقع نگردیده اند. این واقعیت نشان می دهد که حداقل در کوتاه و میان مدت، تجربه نمودن با این ابزار باید روی کشورهای با مزارع بزرگ تمرکز نماید.
- اوراق قرضه، همچون آنانی که در استرالیا دادوستد می شدند، که می تواند مدیران جدید و حرفه ای را مجاز نماید تا درگیر کشاورزی شوند: تا زمانی که سکوی دادوستد سازمان یافته وجود دارد، این ابزار می تواند ارزش را به سرتاسر

منطقه اضافه نماید. پشتیبانی بین المللی می تواند در قالب طراحی برنامه و شاید مشارکت در سرمایه FMCها که محتمل است اینگونه اوراق قرضه را، حداقل در بخش کالا، صادر نمایند. فرصتهای خوبی همینطور برای اوراق قرضه پروژه در بخشهای انرژی و زیر ساخت وجود دارد.

نیاز است دولتها چارچوب سیاستی، قضایی و مقرراتی ایجاد نمایند که استفاده کارآمد ابزارهای جدید فاینانس را امکان پذیر نماید. برای بورسهای کالا، این نوع چارچوب شامل غیبت اقدامات منفی مثل دخالت غیر منتظره در بازار، و مهیا نمودن یک چارچوب حمایتی در قالب کنترل درجه بندی و کیفیتی، اجبار در اجرای قراردادهای، مالیات دهی و غیره می باشد. اگر دولتها قصد بهبود فاینانس در کنار زنجیره تأمین را داشته باشند، آنها باید محیط قضایی را با توجه به حق مالکیت، قابل اجرا بودن قراردادهای، ورشکستگی و قابل انتقال بودن رسید انبارها، قراردادهای و مجوزهای صادرات، مد نظر قرار دهند. درحالیکه این زمینه کاری نمی تواند نیرو محرکه اصلی برنامه هایشان باشد، آژانسهای اهدا کننده می بایست تلاشهای دولتها را حمایت نمایند. اگر دولتها تلاشی نمی کنند، پس تمرکز کامل اهدا کنندگان باید روی امکان پذیر ساختن ایجاد ساختارهای خاص تراکنش باشد، هر دو زیرا گروههای خاص از این بهره مند می شوند (و لذا احتمالاً از آن حمایت خود کرد)، و چون در نتیجه حمایت از تراکنش، مزایای قابل شناسایی به فائق آمدن بر بی میلی دولت برای حمایت از ابزارهای جدید مالی را کمک کنند. مضافاً، با توجه به بی اعتمادی بازارها که هنوز در میان برخی سیاست گذاران مستولی می باشد، نقش حمایتی جامعه بین المللی مفید باقی می ماند.

## References

## منابع اشاره شده در کتاب

- Anderson, K. & Swinnen, J., eds.. 2008. *Distortions to agricultural incentives in Europe's transition Economies*. Washington, DC, World Bank.
- ADB. 2000. *Country economic review. Tajikistan: (April 2000)*. (available at <http://www.adb.org/documents/country-economic-review-tajikistan-april-2000>).
- Avdasheva S. 2002. Tolling arrangements in the Russian industries: an institutional perspective. *Journal of Economics and Business*. V(2).
- Bale, M. D. 2008. *Tajikistan: cotton sector and proposed policy reforms*. ADB, April 2008. (available at <http://www2.adb.org/Documents/Reports/Consultant/41216-TAJ/41216-01-TAJ-TACR.pdf>).
- Belozertsev, A., Rutten, L. & Hollinger, F. 2009. *Commodity exchanges in Europe and Central Asia: A means for management of price risk*. Working paper prepared under the FAO/World Bank Cooperative Programme, FAO Investment Centre.
- Budd, N. 1995. *Legal and regulatory aspects of financing commodity exporters and the provision of bank hedging line credit in developing countries*. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)/COM/56.
- Charitonenko, S. & Bantug-Herrera, A. 2006. *Innovations in rural and agricultural finance in Moldova*. Washington, DC, USAID.
- Cordonnier, C. & Wendel, B. 2008. *Value chain finance in Tajikistan*. EastAgri Conference, Paris.
- Csaki, C. & Lerman, Z. 1999. *Structural change in the farming sectors of Eastern and Central Europes*. World Bank Technical Paper. June (465).
- Csaki, C., Lerman, Z. & Sotnikov, S. 2000. *Farm sector restructuring in Belarus - progress and constraints*. World Bank Technical Paper. August (476).
- Deininger, K. & Byerlee, D. 2011. *Rising global interest in farmland: can it yield sustainable and equitable benefits?* World Bank.
- Deloitte Consulting LLP. 2010. *Access to finance donor programmes in Southeast Europe: an overview - background paper*. USAID. October.
- EBRD. 2010. *Operation performance evaluation review Tajik agricultural finance facility Tajikistan (a technical cooperation operation)*. Evaluation Department. November.
- FAO/EBRD. 2010. *Ukraine: grain sector review and public private policy dialogue*. Rome.
- FAO/GTZ. 1998. *Agricultural finance: getting the policies right*. Rome.
- Frishberg & Partners. 2010. *Roundtable: foreign investment in Ukrainian agriculture*. 11 March 2010.
- Gaia Capital Advisors. 2008. *Financing agriculture; impact of the financial crisis*. UNIDO Conference "From Farms to Markets", Cairo, November.
- Giovarelli, R. & Bledsoe, D. 2001. *Land reform in Eastern Europe, Western CIS, Transcaucasus, Balkans and EU accession countries*. Seattle, Washington, Rural Development Institute, October.
- Goldberg, M. & Palladini, E. 2010. *Managing risk and creating value with microfinance*. World Bank.
- Gross, A. & Santana-Boado, L. 2009. *Development impact of commodity exchanges in emerging markets*. United Nations Conference on Trade and Development.
- Hazell, P., Anderson, N., Balzer, A., Clemmensen, H., Hess, U. & Rispoli, F. 2010. *Potential for scale and sustainability in weather index insurance for agriculture and rural livelihoods*. IFAD and WFP, Rome.
- Hess, U., Bryla, E. and Nash, J. 2005a. *Innovations in rural finance: topics and case studies*. The World Bank.
- Hess, U., Skees, J., Stoppa, A., Barnett, B. & Nash, J. 2005b. *Innovation in managing agricultural production risk in developing countries*. World Bank.
- Höllinger, F. 2004. *Tajikistan: expanding finance in rural areas*. FAO.
- Höllinger, F. & Marx, M. 2006. *Kyrgyzstan and Tajikistan - expanding finance in rural areas*. FAO Investment Centre/EBRD Cooperation Programme Report Series. August (11).
- Höllinger, F., Rutten, L. & Kiriakov, K. 2009. *The use of warehouse receipt finance in agriculture in transition countries*. Working paper presented at the World Grain Forum 2009, St. Petersburg/the Russian Federation, 6-7 June.

- International Crisis Group. 2005. *The curse of cotton: Central Asia's destructive monoculture*. Crisis Group Asia Report. 28 February (93).
- IFAD. 2008. *Refinancing facilities: IFAD introduces an innovation in rural finance development*. December.
- International Trade Centre–UNCTAD/WTO. 2005. *Trade finance infrastructure development handbook for economies in transition*. Geneva.
- Kennedy, K. 2010. *The potential of leasing through microfinance institutions in emerging markets, dissertation, graduate institute of international development and applied economics*. University of Reading, September.
- Kiriakov, K. 2007. *Necessary conditions for an effective warehouse receipts activity - concept paper*. USAID, October.
- Lerman, Z. 2008. Farm debt in transition: the problem and possible solutions. *Policy Studies on Rural Transition* No. 2008-2. FAO Regional Office for Europe and Central Asia.
- Lerman, Z. & Sedik, D. 2009a. *Agricultural recovery and individual land tenure: lessons from Central Asia*. Policy Studies on Rural Transition No. 2009-3. FAO Regional Office for Europe and Central Asia.
- Lerman, Z. & Sedik, D. 2009b. *Sources of agricultural productivity growth in Central Asia: the case of Tajikistan and Uzbekistan*. Policy Studies on Rural Transition No. 2009-5. FAO Regional Office for Europe and Central Asia.
- Luyt, J. 2010. *Fund investments in food and agribusiness - recent trends in ECA*. EastAgri Annual Meeting, Istanbul, 13-14 October.
- Mahul, O. & Stutley, C. J. 2010. *Government support to agricultural insurance challenges and options for developing countries*. World Bank.
- Meyer, R. L. 2011. *Subsidies as an instrument in agriculture finance: a review*. World Bank.
- Odening, M. 2008. *Insurance of climate risk in agriculture*. Presentation at the ICAR Forum 2008, Bucharest, October 14.
- Odening, M., Mußhoff, O., Shynkarenko, R. & Angelucci, F. 2008. *Index-based insurance in agriculture: a suitable production risk management tool for ECA? FAO*.
- OECD. 2001. *Agricultural finance and credit infrastructure in transition economies – focus on the South East European region*. Proceedings of OECD expert meeting, Portoroz, Slovenia, May.
- OECD. 2009. *Risk management in agriculture – a holistic conceptual framework*. Working party on agricultural policies and markets.
- Osborne, S. & Trueblood, M. A. 2002. *Agricultural productivity and efficiency in Russia and Ukraine: building on a decade of reform*. Agricultural Economic Report. July (813). Economic Research Service/USDA.
- Pearce, D. Jacobs Allen, R. & Reinsch, M. 2006. *Bai Tushum Financial Foundation, Kyrgyzstan, in Emerging lessons in agricultural microfinance - selected case studies*. CGAP/IFAD.
- Porteous, O. 2003. *Land reform in Tajikistan: from the capital to the cotton fields*. Action Against Hunger, Dushanbe, October.
- Pytkowska, J., Houyet, A. & Mach, A. 2008. *Inclusive finance – the state of microfinance sector in ECA*. Microfinance Centre for Central and Eastern Europe.
- Rutten, L. 2001. *Potential applications of structured financing techniques for developing country banks*. UNCTAD/DITC/COM/31. June.
- Rutten, L. 2002. *Farmers and farmers' associations in developing countries and their use of modern financial instruments*. UNCTAD/DITC/COM/35. January.
- Rutten, L. 2004. *Financing commodity-based trade and development: Innovative agriculture financing mechanisms*. UNCTAD, TD/B/COM.1/EM.24/2. September.
- Rutten, L. & Belozertsev, A. 2005. *Assessment of the possibilities for an agricultural futures market in Ukraine*. Ukraine/World Bank Agricultural Competitiveness and Food Safety project, Kiev, 16 December.
- Scott, N., ed. 2003. *Agribusiness and commodity risk: strategies and management*. Rabobank, Risk Books.
- Sedik, D., Kurbanova, G. & Szentpali, G. 2011. *The status and challenges of food security in Central Asia*. FAO Regional Office for Europe and Central Asia, Third Central Asia Regional Risk Assessment (CARRA) Meeting, Astana, Kazakhstan, 14-15 April.



- Serova, E. & Prikhodko, D. 2010. *National policies to support the modernization of farm machinery in CIS countries*. FAO Investment Centre Working Paper, FAO/World Bank.
- Shagdar, E. 2002. *The Mongolian livestock sector: vital for the economy and people, but vulnerable to natural phenomena*. Niigata, Economic Research Institute for Northeast Asia (ERINA).
- Shynkarenko, R. 2007. *Introduction of weather index insurance in Ukraine - obstacles and opportunities*. Paper prepared for presentation at the 101st EAAE Seminar on Management of Climate Risks in Agriculture, Berlin, July 5-6.
- Shynkarenko, R. 2008. *Opportunities for introducing index-based agricultural insurance in Moldova, Ukraine and Russia*. FAO.
- Sidelnikov, I. 2006. *How do you obtain security interest on cotton stock warehoused in Uzbekistan*. TFR. 9(5).
- Skees, J.R. 2003. *Risk management challenges in rural financial markets: blending risk management innovations with rural finance*. Presented at the USAID Conference, Paving the Way Forward for Rural Finance: An International Conference on Best Practices. Washington, DC, June 2-4.
- Skees, J.R., Goes, A. & Sullivan, C. 2006. *Index insurance for weather risk in lower-income countries*. USAID, November.
- Skees, J., Murphy, A., Collier, B., McCord, M. J. & Roth, J. 2007. *Scaling up index insurance - what is needed for the next big step forward?* Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), December.
- Skees, J.R. & Collier, B. 2008. *The potential of weather index insurance for spurring a green revolution in Africa*. Lexington, GlobalAGRisk Inc.
- Swinnen, J. & Gow, H. R. 2001. *The role of trade credit and foreign direct investment in improving the agricultural finance situation in transition countries*. in *Agricultural Finance and Credit Infrastructure in Transition Countries*. Proceedings of OECD expert meeting, Slovenia.
- Swinnen, J. F. M. ed. 2007. *Global supply chain standards and the poor*. CABI Publishing.
- Swiss Re. 2010a. *Sowing the seeds for record harvests: risk reduction a must for Russian agriculture*.
- Swiss Re. 2010b. *Concerted action vital to kick-start agriculture insurance in Ukraine*.
- Szabó, A. 2005. *Microfinance and credit guarantee schemes - experiences in the economies in transition*. Black Sea Economic Cooperation Workshop on Financing SMEs, Belgrade, 13-16 October.
- Tanic, S. ed. 2006. *Enabling environments for agribusiness and agro-industry development in Eastern Europe and Central Asia*. Proceedings of FAO Workshop, Budapest, Hungary, 30 November-2 December.
- Trummer, J. 2010. *Tajikistan - lending a hand: a bank focuses on farmers*. *Growing Inclusive Markets Caselet*. UNDP.
- USAID. 2010. *Credit guarantees - promoting private investment in development; 2010*. Year in Review.
- Varangis, P. 2001. *Innovative approaches to cope with weather risk in developing countries*. The climate report. 2(4).
- Visser, O. & Spoor, M. 2011. *Land grabbing in post-Soviet Eurasia: the world's largest agricultural land reserves at stake*. *J Peasant Stud*, 38(2).
- Wandel, J. 2008. *Agroholdings or clusters in Kazakhstan's agri-food sector?* IAMO Forum.
- Winn, M., Miller, C. & Gegenbauer, I. 2009. *The use of structured finance instruments in agriculture in Eastern Europe and Central Asia*. FAO working document, January.
- World Bank. 2004. *Microfinance and the poor in Central Asia: challenges and opportunities*. Agriculture and Rural Development Discussion Paper 6.
- World Bank. 2005. *Managing agricultural production risk: innovations in developing countries*. Agriculture and Rural Development Department.
- World Bank. 2010. *Agricultural sector reform in Europe and Central Asia: an IEG review of the performance of seven projects*. Report no. 55258, June 25.
- Wright, S., Ergasev, A. & Behrnt, R. 2008. *Culture, war and cotton - south Tajikistan cotton sending project*. IFC SmartLessons 10.