



联合国
贸易和发展会议

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/72
22 December 2004
CHINESE
Original: ENGLISH

贸易和发展理事会

商品和服务贸易及初级商品委员会

第九届会议

2005 年 3 月 14 日至 18 日，日内瓦

临时议程项目 3

初级商品的市场进入：贸易与投资融资的作用

贸发会议秘书处的背景说明

内 容 提 要

即使是在没有关税和关税壁垒的情况下，发展中国家的初级商品生产商、加工商和贸易商都极难打入国际市场。融资已成为在这些市场建立和维持竞争力的一个关键必要条件。不但要遵守不断变化的质量和环境标准，同时还要改变生产流程，以便将重点进一步转向附加值较高的产品。此外，生产商如果不能为潜在买主提供具竞争力的融资条件，通常就难以渗透到新的市场里。

主要依赖初级商品出口维生的国家(对大多数最不发达国家而言就是如此)如果不能解决这一问题，就无法摆脱贫困的恶性循环。本报告重点讨论了发展中国家在获得商品融资方面的主要障碍，以及妨碍它们吸引初级商品部门投资的能力的主要因素。

当生产商和加工商无法获得高效率的生产手段(如可靠的供电)，本身又没有能力投资这类手段时，它们就难以有能力提供具竞争力的价格。高昂的融资费用增加了生产商、加工商和贸易商的成本，减少了利润。高附加值市场段的买家通常要求供应商采取严格的生产方法(并有可能定期监控供应商是否真正达到这些要求)，需要大量投资才能满足这些要求。因此缺乏获得投资资金的机会，以及贸易机会不足使初级商品生产商、加工商和贸易商缺乏竞争力，难以从新的市场机会中获益或使其生产增值。

在发展中国家的农业政策中，克服这些融资障碍长期以来是发展方案的一个核心问题。然而，由于在农业融资计划(通过农村发展银行，农村信贷计划等)方面表现欠佳，造成在 1980 年代政府和捐助者从这一部门退出。人们对这些传统的初级商品融资计划的失败仍抱有种种怀疑，大多都不愿意再重提初级商品部门融资的问题。

然而融资技巧和方法已经有所改变，正如几个国家的经验所表明的那样，有可能制订满足初级商品生产商、加工商和贸易商(以及该部门服务供应商)的需要、可行和可持续的融资计划。本报告讨论了在政府和国际社会的支持下值得推广的几种创新的技巧和方法。这些技巧和方法围绕着供应链。它们建立在供应链优势的基础上，减少对金融家们的借贷风险，并且有可能让金融家在供应链的一个主要组成部分中投资，以便更好地控制他们所供资的初级商品的实际流动。可利用现代化信息通信技术进一步改进初级商品的融资办法，包括降低提供贷款和还本付息的费用。

本报告结束时讨论了这些创新式融资机制对政府、私营部门和国际组织的意义，重点是它们如何通过其行动协助舒解初级商品部门融资机会方面的问题，并以此为消除贫困作出重大贡献。

目 录

	<u>段 次</u>	<u>页 次</u>
导 言.....	1 - 4	4
一、融资障碍对于发展中国家初级商品生产商、加工 商和贸易商进入市场的影响.....	5 - 24	6
A. 延迟付款条件作为市场进入条件.....	5 - 9	6
B. 融资障碍妨碍具有竞争力的出口结构的形 成.....	10 - 15	8
C. 南南贸易的融资障碍.....	16 - 20	10
D. 转向较高附加值产品的障碍.....	21 - 24	11
二、利用创新和可持续的融资满足初级商品部门的需 要机制.....	25 - 41	13
A. 借助于供应链的优势.....	29 - 35	14
B. 打造和强化供应链体制作作为有效利用融资 机会的手段.....	36 - 37	19
C. 使技术成为农民与营销和融资机构挂钩的 工具.....	38 - 41	20
三、结论：政府、私营部门和国际组织在推动初级商 品创新融资机制方面的潜在作用.....	42 - 55	23

导 言

1. 贸发会议在初级商品的工作中一贯强调，无论在世界贸易组织(世贸组织)框架内还是在双边或区域协定的框架内谈判达成的市场准入条件无论多么有利，仍然需要有能力才能利用这些市场机会以确保从贸易中获得发展收益。市场准入并非自动或轻而易举就能导致市场进入。

2. 向商品和服务贸易及初级商品委员会第八届会议提交的报告介绍了与销售网相关的一套市场进入壁垒。¹ 本报告讨论了与投资 and 贸易融资相关的另外一系列制约因素。发展中国家的卖方没有能力向买家提供信贷是市场进入的一个重大障碍，尤其是当买家来自发展中国家情况更是如此。当然还有许多其他制约市场进入的因素，例如，与出价的竞争力相关的因素，由植物卫生管理条例带来的因素，以及由于贸易相关实际基础设施的不足等因素。缺乏融资机会就很难克服这些制约因素。在许多情况下必须采取全面综合的方针才能利用新的市场机会。

3. 第一章讨论了初级商品部门与融资相关的市场进入障碍的情况，重点讨论了由于获得投资和贸易融资机会不足，降低了经营初级商品公司的竞争力，妨碍了它们进入新的市场(例如从南南贸易的迅速增长中获益)，并使它们难以创造国内联系，这些联系可以维持出口带动的增长并增加收入。第二章介绍了能够克服这些障碍的创新式融资机制；这些融资机制大多以利用供应链的优势为重点，而非试图向个别的生产商、加工商或贸易商提供信贷。最后一章总结了政府、私营部门和国际组织为促进这些机制，以便使发展中国家供应商将市场准入机会变成有效的市场进入可发挥的潜在作用。本报告是以基于初级商品的贸易和发展融资专家会议²的讨论为基础的，同时扩大了内容，将能源和矿产部门包括在内。

¹ “市场准入、市场进入和竞争力：贸发会议秘书处的说明”(TD/B/COM.1/65)，2003年12月19日。

² “基于初级商品的贸易和发展融资专家会议：创新式农业融资机制”(TD/B/COM.1/EM.24/2)，2004年9月；“基于初级商品的贸易和发展融资专家会议的报告”(TD/B/COM.1/EM.24/4)，2004年12月。

4. 正如妨碍初级商品部门发展的其他障碍一样，融资瓶颈对贫困具有极大的影响。发展中国家至少有 20 亿人依赖初级商品为生，他们越贫穷，获得资金的能力就越有限。对于务农的妇女来说情况就更为艰难，而她们在这一部门中占大多数，她们与男子相比在获得正规融资机会方面通常处境更为不利。由于缺乏提高产品销售灵活性和投资能力所需的资金，她们难以摆脱贫困的恶性循环。正如本文所指出的那样，有一些可行，可持续的融资办法能够行得通，能够使生产商和其他人从市场机会中获益。政府、私营部门和国际社会如能支持各项方案，以进一步利用此办法，这些方案就能够使实现到 2015 年使贫困人数减半(与 1990 年的水平相比)的千年发展目标的可能性大增。

第一章

融资障碍对于发展中国家初级商品生产商、 加工商和贸易商进入市场的影响

A. 延迟付款条件作为市场进入条件

5. 在初级商品行业中，大多数大买家或服务用户都坚持延后付款；它们通常希望在获得货物或服务后的两至三个月才付款。对一些买主(尤其是超级市场)，这一“免费”信贷对于它们的利润极为重要。在其他情况下，买主需要时间来确定货物的质量，它们知道要从司法系统办事缓慢国家的公司那里拿到退款是极其困难的。³

6. 在农民与贸易商打交道时有时也会遇到这种做法(贸易商在将农民的产品卖出去之后才给农民付款)。然而，这种做法在超市和初级商品加工商的采购，以及大型采矿和石油公司采购服务中非常普遍。它不仅影响到国际贸易的机会(例如为发达国家的超市连锁店或一个邻国的谷物加工厂直接供货)还影响到本地机会(例如为城区超市供货或为活跃于当地的石油或采矿公司提供服务)。

7. 发展中国家的生产商和在初级商品部门积极从事活动的其他公司几乎不可能账户上有充足的资本来提供这种延期付款条件。它们只能靠自己再找到资金才有可能赊账售货。但这样做会带来许多麻烦。在许多情况下，融资成本令人却步；即使能够获得一个国家里最优惠的利率，也会做亏本生意(许多发展中国家银行的优惠贷款利率高于 20%)。然而，有些国家已采取了一些可行的解决办法。

³ See Leora Klapper, *The Role of “Reverse Factoring” in Supplier Financing of Small and Medium Sized Enterprises*, World Bank, 2004.

8. 一个有效的办法是发票贴现。在几个拉美国家，超市与金融家做出安排，甚至建立自己的金融附属机构，使供应商凭向超市供货的发票即可得到付款。⁴ 少数几个非洲国家的当地银行也为向欧洲超市销售鲜花、水果和蔬菜的当地出口商开办了发票贴现方案。⁵ 在几个发展中国家，进出口银行订立了发货后融资计划，使出口商在产品发货后直接凭出口单据(发票)贴现。在其他一些国家，官方出口信贷机构设有保险方案，让商业银行为出口票据贴现，由出口信贷机构担保进口商大部分信贷风险。然而，值得一提的是，只有少数发展中国家有出口信贷或信贷保险方案，而且通常在有这类方案的情况下，大多数只是针对制成品的出口，尤其是向发达国家市场的出口。

9. 应当根据其他国家的当地情况推广和采用这类发货后融资方案。主要应由发展中国家银行来负责这一任务，当然进出口银行和政府出口信贷保险方案也能发挥重大作用。这些机构之间更频繁的联络交流，例如通过一个正式的网络这样做，可成为加强融资能力，尤其是南南贸易融资能力的一个很好的方式。

⁴ “For example, Heller Financial and Wal-Mart have a reverse factoring arrangement in Mexico. Wal-Mart offers its Mexican suppliers the option of having their accounts automatically factored by Heller and receiving immediate payment of 80 percent of the sale. (The additional 20 percent, less interest and service charges, is paid upon Heller’s receipt of Wal-Mart’s payment.) Although the sellers may not have any relationship with Heller, they can receive short-term financing because they are borrowing on Wal-Mart’s credit risk. By providing short-term financing, Wal-mart is able to negotiate better terms with its suppliers and reduce its payment transaction costs (by paying one bill to Heller rather than to a large number of suppliers).” Marie H.R.Bakker, Leora Klapper and Gregory F.Udell, *Financing Small and Medium-size Enterprises with Factoring*, World Bank, 2004.

⁵ Detailed examples for this form of finance in horticulture, e.g. for exports from Zambia and Zimbabwe, can be found in UNCTAD, *Leveraging offshore financing to expand African non-traditional exports: the case of the horticultural sector*, UNCTAD/DITC/COM/2003/4, 2003.

B. 融资障碍妨碍具有竞争力的出口结构的形成

10. 近来关于发展具竞争力的出口行业的文献大多重点讨论“发展集群”问题⁶ 集群的办法(例如大多数欧洲国家和美国许多州所采用的)注重相关行业的区域集群,而非单一的“国家龙头企业”。这些相关行业面临共同的障碍,若有一套正确的政策,就能够走上可持续发展的道路。相反,一个“孤立的”出口公司甚至出口部门都难以创造竞争力和维持竞争力。⁷ 能否建立集群而非孤立的经营对于利用自然资源为国民经济创造价值是至关紧要的。例如,在能源和采矿等吸引大量外国投资的部门,政府除非能建立必要的技能和供应商基地,否则这些国家就难以攀登价值链阶梯并发展其他产业。

11. 融资是使集群内公司企业提升工艺流程并收获从属于该集群利益的一个重要因素。这类集群包括出口商和“间接出口商”(它们向出口商提供产品和服务从

⁶ The standard text is Michael F. Porter, *On Competition*, Harvard Business School Press, 1998.

⁷ Research on the essential conditions for successful horticultural exports confirms the importance of sound development clusters. For example, Ronaldt Thoen, Steven Jaffee, Catherine Dolan, and Fatoumata Ba, *Equatorial Rose: The Kenyan - European Cut Flower Supply Chain*, World Bank, 1999, lists the following conditions:

- *non-interference by government* in the commercial dimensions of the business;
- achievement of sub-regional/cross-border *economies of clustering*, providing a critical mass of activity for technical learning, market information flows, the development/spread of trained manpower, equipment supply and advisory services, and logistics cooperation;
- effective *international technical and marketing strategic partnerships* which have assisted in technology transfer, logistics, market penetration, and creation of a market identity;
- effective coordination of *internal and international logistics* at the industry level, involving cooperation amongst firms and a coordinating role by associations and the freight forwarding industry;
- effective development and management of *irrigation* facilities; and
- successful *complementary* industries which enhance product demand (local catering industry), increase in-bound freight/flights (tourist industry), provide investments resources (other successful cash crops), and/or enable learning in fresh produce packing, storage, and marketing (upscale wholesale/retail operations)

而使出口成为可能)。集群必须达到一种“临界质量”以吸引供应商并为供应链创造活力，使之能够长期持续存在。直接出口商运气好就能够获得短期和中期资金，而“间接出口商”通常与能负担得起的国际融资无缘，此外，通常它们也被排斥在政府信贷或信贷保险方案之外。这对于建立一个可行的集群构成一个严重的瓶颈。

12. 发展一个集群的可行性和可能性不但取决于能否达到“临界质量”，同时也取决于能否拥有良好的实际基础设施。基础设施不足会增加成本(运输、能源等等)，并使供应商表现不佳(如关键投入供货晚，不能向外国买家及时交货，或质量下降)。加工商可能没有资金用于适当设备的投资，因此难以达到市场进入的要求(如植物检疫规定)，同时还造成过高的加工成本(由于发展中国家为达到世贸组织的要求必须降低进口壁垒，这在今后数年内可能成为损失就业机会的一个主要原因)。对仓库设施投资不足通常造成收获后的大量损失。

13. 改善这种局面大有可为：即原则上本可以成为一个大型、不断发展的集群核心的部门却处于与世隔绝状态。例如石油部门，许多政府认为中小企业可为加速这一部门的增长发挥关键作用。在缺乏中小企业参与的情况下，石油和天然气公司将成为整个经济中的飞地，失去与经济的其他部门保持后向和前向联系，这就造成不必要地将大量硬通货拱手让给外国服务供应商，并且完全没有施加压力使这一行业保持高效率。采矿业的情况也一样。因此许多政府采取措施提高当地含量，以刺激中小企业的发展。⁸ 但当地企业家也面临一系列障碍，包括难以获得先进技术，管理技能不足，缺乏关于出口机会的信息，与主要的石油公司缺少联系，缺少行业实践经验。此外，当地企业家也需要外部融资，因为与他们签署合同的大型石油公司一般延期付款 60 至 180 天。不幸的是，利率通常超过 20%，难以获得融资使他们的竞争力大打折扣。

14. 国际银行业难以为当地企业提供融资；即便是某一个企业家与一个农业出口商或一个大型石油公司签有服务合同，银行又怎能判断该公司能否提供创收服务，而它们又如何能够将收入拿到手？不过，如果让当地银行加入，就有一些新的

⁸ 在许多国家，仍然有很大的改进余地。例如，许多国家的国有石油公司控制所有油田，并没有将较小的油田让给私营部门。经验表明当地私营中小企业不但在开发小型油田方面比大公司效率更高，而且由此获得的经验可以使它们变成区域和国际龙头企业。

机会，可以让当地公司投资向出口商提供产品和服务所需要的设施和人力——也就是说通过事先出卖提供这类服务的能力，以便马上拿到现金，从而有可能作出必要的投资。⁹

15. 还要开展更多的工作，培训当地银行家采用创新技巧为初级商品部门的中小企业(包括出口商和“间接出口商”)提供融资，其中包括应收账款贴现，以储备为基础的借贷和管控融资。采用这样的方式，即便是传统的飞地部门也能融入国民经济。就农业出口部门而言，这将有助于发展不仅更具竞争力的生产，同时提高灵活性，对不断变化的市场要求和机会作出前瞻性的反应。

C. 南南贸易的融资障碍

16. 过去十年间，南南贸易每年递增 10%，比世界总贸易增长快一倍。中国和印度从发展中国家的进口年增 14%。目前南南贸易占发展中国家出口的 43%，全世界贸易的 11%。初级商品(包括钢铁和化工品等工业半成品)占南南贸易的近一半，南南初级商品贸易的增长速度超过了几乎所有南北商品贸易的种类和所有地区贸易的增长速度。重要的是，南南外国直接投资，尤其是亚洲流向其他区域的外国直接投资也在不断增长，某些亚洲公司，尤其是经营碳氢化合物、金属和纺织品的亚洲公司跻身于世界级生产商之列，也对此起了推波助澜的作用。

17. 这一迅速增长似乎表明，南南贸易并没有遇到许多障碍，包括融资方面的障碍。而事实上融资障碍的确存在，造成不必要的成本增加(例如，由于出口商和进口商所在国的高利率造成融资成本很高)，出口利润损失(例如，通常西方贸易商要介入需为买卖双方的交易提供融资)，以及贸易转向(例如，南非的一家玉米加工厂从一个西方国家进口，而非从邻国进口，因为邻国的出口商不能赊账销售)。

18. 发展中国家的政府充分认识到融资对加强南南贸易的重要性¹⁰，一些政府也在力争改善这一局面。例如，近年来发展中国家进出口银行之间的协定与日俱

⁹ 例如，在尼日利亚，为促进当地中小企业进入当地石油部门，建立了几种机制，提供价格相宜的硬通货融资。其中包括 2001 年年中国际金融公司决定为一笔价值 3,000 万美元按硬通货计值的中期贷款提供三分之一的资金，由一家当地银行转贷给与壳牌石油公司签有合同的中小企业(再由当地银行和壳牌石油公司提供贷款的余额)。

增(例如,双边的信用证确认便利设施,由出口国的进出口银行确认进口国银行的信用证)。不幸的是,信贷限额通常很低,难以满足实际需要。贸发会议希望通过促进建立一个进出口银行和发展融资机构网,进一步推动达成范围更广的协定。

19. 发展中国家政府也通过建立补偿贸易结构来促进南南贸易融资。例如马来西亚让其出口商向一些国家赊账销售棕榈油,再由这些进口国以出口其他商品的方式来补偿。中国向安哥拉进口商提供大笔信贷,由其石油出口来偿付。签署更多的这类双边付款协定和其他补偿贸易计划仍有很大的空间。

20. 尽管如此,私营部门仍需承担南南贸易融资方面的很大负担。发展中国家的银行必须与其他发展中国家的银行建立更多的信贷安排,而非(如目前那样)只是集中力量与西方银行建立对等的金融关系。它们也需要了解如何在南南贸易中采用管制融资机制,例如,如何使用抵押管理使一个越南出口商能直接将大米卖给一个西非出口商,或如何为一个向中国连锁超市出售柑橘的南非出口商贴现发票。

D. 转向较高附加值产品的障碍

21. 在目前的国际市场上外行人寸步难行。买家变得日益苛刻,对达不到工业标准,商定交货日期或合约服务预期要求(例如及时回答买主关切问题)的卖方毫不留情。¹¹

22. 消费者,包括发展中国家的消费者对于质量标准也日益苛求,这些标准已经开始包括对生产和加工的要求以及对包装的要求。此外,特有产品市场和美食市场日趋重要,例如有机食品市场。农民必须作出更多努力生产出完全符合消费者要求的产品,生产流程要能为消费者接受,而且还要在他们想要时供货。那些无法满足这些要求的生产商便失去了初级商品部门这一盈利较高和较活跃的市场段,只能

¹⁰ See, for example, the Group of 77 and China's *San Jose Declaration and Plan of Action on South-South Trade, Investment and Finance*, San José, Costa Rica, 13-15 January 1997, para. 16.

¹¹ 要讨论这个问题,请参阅贸发会议“供求市场结构变化对商品价格和发展中国家主要产品出口的影响”(TD/B/COM.1/EM.10/2),1999年5月14日。

留在附加值低和停滞不前的市场里。由于消费者的需求日趋追逐他们认为能够满足质量要求的名牌产品，故使加工商难以跟上潮流。¹²

23. 消费者(买方地位的日益提高不仅仅局限于农业部门，在金属贸易方面也是如此，买方对于合同也变得挑剔。按照伦敦金属交易所价格的定期交货年度合同过去一向是能够令人满意的。但是近十年来，买家们开始表现出不同的偏好，选择年度、半年或季度合同，或选择定期交货式按订单交货，还有的选择不同的付款方式，包括补偿贸易。由于对交货及时性提出了更高的要求，这就有利于生产商和消费者之间建立更为直接的联系。

24. 发展中国家的生产商、加工商和出口商要满足所有这些市场的苛求是困难的。它们缺乏所需要的基础设施。缺乏出口物流和市场信息等方面的支助服务，通常要与臃肿低效的官僚机构打交道，同时也缺乏获得所需资金的机会，难以为克服所面临的障碍找到解决办法。尽管如此，正如在下一章所讨论的那样，创新式金融手段将有助于私营部门为经营出口所必不可少的基础设施提供融资。

¹² 他们常常甚至在当地市场也败给名气大的西方名牌。在发展中国家和转型经济体国家，各公司为了不被名气大的西方公司的名牌打败，就必须创造条件，发展当地名牌。

第 二 章

利用创新和可持续的融资机制满足初级商品部门的需要

25. 从 1950 年代开始，各国政府和捐助方就试图通过行政手段改善农民获得信贷的机会并建立了特殊的农村信贷机制，对通常受到补贴的信贷加以分配，或指示银行将部分信贷拨给农业。直至 1990 年代初期的前几十年里，政府在农村信贷市场的干预仍非常明显，并得到了主要捐助机构的鼓励。在许多情况下，补贴农业信贷方案的建立是为了给农民提供低成本贷款。这些方案给政府带来极大的财政负担，并阻碍了农村信贷市场的发展。¹³

26. 在这种干预主义情况下只有少数机构取得成功(甚至幸存下来)。由于缺少商业化的金融服务，即便是有这类服务时也只是为少数农业大户服务，因此穷人则只能望洋兴叹。还债率低得可怜——直接与承包种植方案和产品产销社挂钩的情况除外——这又给政府和援助者的资源带来长期无法摆脱的压力。在此一过程中，无论是银行、农民和农业信贷均受到严重而无法补救的信誉损失。¹⁴

27. 这就带来一个反冲力。1998 年，粮食及农业组织宣布“由捐助方支持的农业信贷方案的数量正在减少，在许多国家，很少有证据表明政府或商业信贷中间机构对农业生产、加工和营销的借贷资金的减少作出弥补。”¹⁵ 剩下的农业融资方案通常在商业上无法生存，但由于补贴而生存下来。这就妨碍了私营部门融资方案的发展，由于政府一贯资助最好的客户，而农民们也习惯于债务减免。目前人们普遍怀疑发展中国家农业融资的可行性。在 1990 年代，政府和援助机构将注意力转向小型融资机构，这些机构通常并不从事农业融资。“捐助方和从业者越来越一致认为，小额贷款无法满足与农业相关的融资需要，尤其是那些需要大量融资和较长

¹³ See J.Yaron, M. P. Benjamin and G.L. Piprek, *Rural Finance: Issues, Design and Best Practice*, World Bank ESSD Studies & Monograph Series 14, Washington D.C., 2001。

¹⁴ H.D. Seibel, *Commodity finance: a commercial proposition? Micro- and meso-finance for agricultural commodity production, processing and trade*, International Workshop on Finance for Small-Scale Commodity Processing: From Micro to Meso Finance, Common Fund for Commodities, Khartoum, 9-11 November 2003。

¹⁵ FAO & GTZ, *Agricultural Finance Revisited: Why*, June 1998。

时间偿还期的融资需要和机会。”¹⁶ 正如一位观察家所指出的那样，“过去，农村融资中被忘却的一半是储蓄，而现在是农业信贷。那里蕴藏着巨大的有待挖掘的潜力！”¹⁷

28. 然而，创新融资机制的经验表明，初级商品融资是可行的——不仅对农民和农业加工商(以及农业服务提供者)而言是如此，同时对能源和矿业部门的中小企业也是如此。本章讨论了其中的一些机制。

A. 借助于供应链的优势

29. 供应链有着内在的优势。供应链中的各种角色是联系在一起的，密切的相互依赖通常促使供应链上的每一方履行合同义务并做较长远的打算，而非为较短期的利益所动。即便是供应链上的一部分或所有各个部分，从生产商到消费者都处于风险较大的环境(从贷方的角度看)，但这些内在的优势却能够使价格相宜的融资变得可行。

30. 贷方利用供应链的优势来减少其贷款的风险。贷方通过利用适当的融资机制可将其风险从信贷风险转为业绩风险，并将其余的一些风险转移给第三方。一个农民或加工商逃避还债的风险比这位农民无法生产出预期产量的商品，或加工商停止其加工活动的风险要高得多。借方若能以较优惠的条件获得较大笔的贷款能够获益，而且如能够按照其生产，加工或贸易活动的现金流动情况获得贷款也能获益。

31. 贷方在采取这种办法向供应链放贷(而非向供应链上的单一角色放贷)时，首先应该考虑三个问题：

- 供应链上最强有力的因素是什么？通常有一些适当的切入点，可以实际掌控抵押品，或以抵押品作为还款的来源。这些通常包括仓库、加工机械和承购商。
- 供应链上各个角色之间的关系如何？关系越密切，蓄意逃债的可能性就越小。各个角色之间的实际关系将在很大程度上决定融资的运作。

¹⁶ F. Höllinger, *Financing term investments in agriculture: A review of international experiences*, Conference on Paving the Way Forward for Rural Finance, USAID, Washington, 2004.

¹⁷ H.D. Seibel, *op.cit.*

- 供应链上最薄弱的环节是什么？在许多情况下，最薄弱的环节与环境造成的风险相关。例如，恶劣的气候将破坏收成或影响产品完好地运往市场。政府机构可能直接或间接干预(它们可能决定要改变市场的“游戏规则”，例如突然允许以较低的关税率进口农产品，从而使贷方资助的当地产品失去市场)。基础设施的瘫痪(例如停电)可能造成生产的延误或产量不足。贷方通常试图对每一种风险都找出一种具体减少风险办法，例如气候保险，认真地估计政府是否有可能武断地干预市场，甚至(如下一节所讨论的那样)在一揽子融资计划中列入提升主要基础设施项目。

32. 供应链融资的一个简单形式是入库收据融资。可以采取其传统形式，或通过购回协定融资。在传统式入库收据融资中，银行在一个仓库或储柜设施中保存货物(农业产品、矿产品或燃料)，若借款人逃债，银行就查封货物并将货物销售。在贸发会议较早的报告中大量讨论过这一问题。¹⁸ 在购回协定中，银行不将储存或发运中的货物作为抵押品，而会购买这些货物并同时签署一份在(X)星期内出售这些货物的合同，而价格反映出从第一次采购之时到再出售之间占用的资金的成本。不但储存中的货物，而且运输中的货物也可使用购回安排。这种安排较新颖，只有 Rabobank, ABN/Amro 银行和 Louis Dreyfus 贸易公司等少数几个贷方使用。近年来初级商品的购回融资已扩展到十几个国家。然而，在许多发展中国家允许金融家在借款方逃债情况下行使查封抵押品权利的法律和规章制度环境仍然困难重重。

33. 银行可能希望货物在整个供应链中流动时将货物作为担保抵押，而非只是在某一点或货物从某一阶段向另一阶段转移时这样做。例如，一旦货物进入一个内地仓库时，银行就可以开始为货物融资，并随着货物进入运输和加工过程，进入出口仓库，出口和转运到船上，运往进口国随后再次进入仓库的各个环节继续为货物

¹⁸ 例如，贸发会议“由抵押担保的初级商品融资，特别是使用仓库收据的办法” UNCTAD/COM/84, 1996. For a good case study on a country (the Philippines) with a variety of warehouse receipt finance schemes, all with their own problems, see R. Montemayor, *The role of financial instruments for commodity trade in poverty reduction: The Philippine experience*, Regional workshop on commodity export diversification and poverty reduction in South and South-East Asia, UNCTAD/ESCAP, Bangkok, April 2001.

融资。这样做，银行通常要借助于专业化的担保抵押品经理人，由这些人来负责控制商品的库存和流动。

34. 银行不再通过控制货物来争取更好的保障，而是通过围绕着主要的承购方，如加工商、贸易商或终端用户(尤其是工业用户和超市)的付款以及(或)围绕生产投入的供应和设备来安排融资。融资的受益者与接受者和(或)借方供应商若能定期联络，这种安排就行得通。彼此间的联络越密切，融资就容易。融资模式包括：

- 许多国家一向存在的转贷做法(大型贸易商或加工商为较小的贸易商预付款；再由这些贸易商向那些把货物卖给他们的农民支付预付款)；
- 租借设备，例如拖拉机、自卸卡车或悬浮石油钻井和加工式平台；
- 通过正式渠道的定期销售偿还贷款(例如，荷兰的鲜花拍卖会，法国 Rungis 蔬菜市场的销售代理商，或超市¹⁹)。
- 更加综合一体化的“加工商到生产商”或“生产商到消费者”农业融资方案。典型的“加工商到生产商”融资方案采用综合担保抵押管理，由加工商作为生产周期中的“支点”。向加工商提供生产商需要的生产投入(可能是食物)，其中包括种子；然后由加工商将这些生产投入赊账给农民，后者通常根据与加工商的种植合同种植作物，并获得加工商提供的技术帮助；加工商在农民送交作物时从给农民的付款中扣除生产投入的成本；并由加工商的承购方直接向贷方付款。典型的“生产商到消费者”融资方案包括一系列行动，保证生产商能够满足消费者的要求；以下插文 1 介绍了印度的一些实例。

¹⁹ 关于园艺部门这种融资形式的详情，请参阅 UNCTAD/DITC/COM/2003/4, 2003 年。

插 文 1

印度的农业一体化供应链融资

一些政府已经认识到供应链作为出口促进的手段所具有的重要性。例如，印度采取了大量的措施利用供应链和集群化概念使农业现代化。进出口银行采取集群办法促进农业出口区的发展。查明了生产高附加值作物(硬质小麦、芒果、药用作物和鲜花)的地域，然后采取首尾相连的办法，统筹安排从生产到消费的整个链。

数家商业银行非常愿意加入由农业设备或生产投入供应商为增加销售，或由承购商为确保他们购买的初级商品的适当质量所建立的合同种植方案。几家银行还决定，不需要等该行业的公司来建立这种方案，它们可以采取主动将供应商和承购商带入这些方案。例如，Rabo India Finance Pvt Ltd 与几个农业生产投入和农业服务公司合作在农村地区建立了农业服务中心。所提供的服务与种植承包合同内的服务相似，但有更多的灵活性，并提供了更为广泛的系列产品，如库存融资。除了储存产品外，各中心还租赁农业机械，零售农业生产资料，向农民提供信息，安排信贷，出售其他服务并为农民提供销售场所。

ICICI 银行有一系列农业和畜牧业的首尾相连的融资方案。例如，在其中的一个方案里，该银行为从农民到纺织厂的棉花生产链提供融资，其中包括改善棉花质量的内容以及承保一些风险的保险。在另一个方案里，该银行为将一些初级商品(辣椒、小麦、苜蓿子、大茴香、棉花、油籽)储存在仓库的农民提供信贷，让初级商品加工商提供一个购买保证书(农民也可以自己出售产品，这样买主就直接向银行付款；若农民不出售产品，银行可以将产品交给加工商，并在借款还本付息之后将余款返回给农民)。几个非政府组织加入了这一热闹场面。例如，基层贸易网与一群农民和一个大型农机公司 ITC Ltd 利用一种所谓“整合模式”购买质量适宜出口的芝麻籽。在另一个项目里，BASIX 公司这一小型融资机构将气候风险管理纳入了供应链融资。

大多数这类举措仍处于试行阶段，如果取得成功，就可以在印度和其他国家广泛推广。

资料来源：T.C. Venkat Subramanian, “The role of trade: South-South and global”, IPC Seminar, New Delhi, 13 November 2003. See also the Reserve Bank of India notification which spells out how banks can use the structures created through agri-export zones to provide pre-export finance: <http://sezindia.nic.in/rbi26.asp>.

插 文 2

为“间接出口商”提供融资：津巴布韦的经验

在津巴布韦的种花卉种植业，将鲜花运往国际市场的费用高于实际生产费用。此外，很大一部分的生产成本属于生产资料和包装成本。由于价格由不得生产商说了算，因此如果不能高效率 and 以合理的价格提供这些服务，生产商就只好接受较低的价格。

许多银行向来认为只有那些有硬通货收入的人才 有资格申请硬通货借贷。规定赚取当地货币收入的人只能借贵得多的当地货币贷款。然而，事情并非一成不变。可以把为出口部门提供服务的服务商视为“间接出口商”，同时采取创新式融资方案，使它们从硬通货融资中获益。

这类方案通常使用专用借贷手段，* 可以由种植者、营销代理和其他方面拥有。专用借贷手段根据与营销代理签署的合同提供若干货物(如生产资料)或服务(如货运)，营销代理则用预期出口收入的一部分来支付这些服务的付款(离岸)。相反，银行则愿意以这些未来的出口收入为保障为专用贷款手段融资；银行的信任主要取决于它们是否相信出口商具备不断出口的能力。

- * 专用借贷手段是一种贷款手段，其目的在于从投资者那里收集资金，并将资金贷给借款者作为一种投资。

资料来源：Chris Goromonzi, “Financing indirect exporters in the supply chain: the case of export agriculture”, presentation at the pre-event for the Expert Meeting on Financing Commodity Based Trade and Development, UNCTAD, 15 November 2004.

35. 沿供应链提供融资使银行能够为货物和服务的供应商提供资金。实际上这些供应商将获得其所为之服务的生产商、加工商或出口源源不断收入的一部分。如果银行所建立的贷款结构能够使这一收入源流得到保证，那么也降低了供应商的信贷风险。插文 2 进一步讨论了这一问题。而生产商、加工商和出口商所需要的基础设施甚至也可以套用类似的思路。插文 3 就是一例。

插文 3

以预期出口收入作为担保为赞比亚的一座水坝提供融资

Contango 公司是赞比亚的一个大型蔬菜生产、加工和出口公司。它向联合王国的零售商出口，这些零售商要求的出口量每年递增 20%。这一增长是由与 Contango 公司签有承包生产合同的承包户、小型家庭农场来实现的。

赞比亚经常遭受干旱，没有灌溉手段，承包户就无法全年种植，有时作物欠收，或者生产出来的作物质量不符合出口要求。Contango 需要约 200 万美元来修筑水坝，以便为承包户供水供电。银行不可能提供所需的较长期资金。而 Contango 则利用创新融资办法来吸引互助基金和退休基金。它创造了一种专用借贷手段，以该手段来拥有水坝的所有权并收取加入这一方案的 2,000 多个承包户每月支付的电费和 water 费。以上收费从每个承包户的出口收入中扣除，由经手这些收入的外国银行直接汇入专用借贷手段的境外账户。

资料来源：Edwin Moyo, “Infrastructure as a trade finance instrument”, presentation at the pre-event for the Expert Meeting on Financing Commodity Based Trade and Development, UNCTAD, 15 November 2004。

B. 打造和强化供应链体制作为有效利用融资机会的手段

36. 银行无需依赖他人去组织安排以达到买方的市场准入要求，银行可以采取主动，自己建立起重要的供应链体制。无论是直接或通过它们所控制的投资资金²⁰创造一个新的供应链实体，或者买下一个现有的实体，并派自己人掌管。通常银行预期这是一种临时性的干预行动，生产商或其他人到一定时候就会出掌这个实体。

37. 例如，在津巴布韦已经利用这种机制向欧洲出口水果、蔬菜和鲜花。尽管有生产能力，但现有的出口商不具备充足的技术手段，很难可靠地满足欧洲买方的要求。这使银行成立一个新的营销公司，由专业人员管理，按照欧洲市场的进入要

²⁰ 间接方式通常更为可行。许多国家不允许银行直接这样持股。但无论如何，定于 2007 年实施的新的巴塞尔二号(资本充足率)协定，不鼓励银行走直接投资的道路。

求出口，这样银行就有可能开始为生产商提供融资。在拉丁美洲和其他一些国家，银行投资建立仓库和检验和评级实验室。也可以采取这种机制来为一个加工厂融资。插文 4 介绍了菲律宾一家银行建立一家碾米厂的例子，可以将类似的结构稍作调整用于其他作物，为迎合高回报市场的需求建立必要的高质量的高质量的加工厂。

插 文 4

银行作为供应链发展中的一个控股伙伴：菲律宾的例子

1986 年，Panabo 农业银行(RBP)采取了它称之为“合作社概念”的办法。该银行与一批稻农一起建立一个称为 Panabo 农机工业合作社(PAICOR)的合资企业。PAICOR 是一个碾米厂兼营销企业，它为农民们提供生产稻米所需的所有服务并加工和推销碾好的米。RBP 的主要目的是找出一种办法，使小农户成为碾米厂的主人，同时也避免合作社资本和管理上的缺陷。通过 PAICOR，农民们即可以获得生产和投资贷款，并直接向其共有的碾米厂交稻谷，以实物方式偿还贷款。

RBP 在 PAICOR 建立时交付了其所有股本，提供了几乎所有的创始资本，从而使项目得到启动。农民们预先支付的股份不到 5%，而另外 40%的股份在 4 年内通过交稻谷方式来支付。此后他们再交稻谷时，其股份就不断增加，到了 1992 年达到多数股，届时将公司转为合作社(这在 1986 年项目开始时就已经计划好了)。新的合作社继续保留 RBP 所建立的专业人员管理层，从而一直是 RBP 的一个运作良好的融资机制。2000 年这一项目已推广到另一个稻米生产地区。

资料来源：Alex Valdez Buenaventura, “PAICOR – a cooperative of rice farmers organized by the rural bank of Panabo”, presentation at the pre-event for the Expert Meeting on Financing Commodity Based Trade and Development, UNCTAD, 15 November 2004。

C. 使技术成为农民与营销和融资机构挂钩的手段

38. 信通技术本身已经改善了市场机会，因为它使发展中国家的生产商、加工商和出口商更易于找到潜在的新市场，研究市场进入障碍和可能的解决办法。信通

技术也可以方便获得融资。在农业部门此类可能性最大，利用信通技术可以不需要很大花费就能够为农村的千家万户带来机会。

39. 农民可能无法购买生产市场前景最好的高质量产品所需的种子、化肥、杀虫剂和其他生产资料。前两节所讨论的那些综合办法可能提供一条出路。利用技术可以使这些办法更为简易，从而及时和以合理的价格为农民提供信贷(以及重要的生产资料)。

40. 在一个较为简单的项目中(尽管如此，这种项目在世界上仍属凤毛麟角)，哥斯达黎加的一个生产资料供应商 1990 年代初建立了一个专门的金融公司“Financiera Trisan”，为其顾客和顾客的顾客发放信用卡。比起传统的供应商信贷系统这是一个成本较低的选择。这个项目取得盈利，因为尽管拖欠率相当高，但由于它对入不敷出者实行高利率也就填补了漏洞。²¹

41. 可以在其他地方采取类似的办法，而且创新的机会也是有的。例如，可以将信用卡用作智能卡，用于更广泛的一系列交易，如担保远期售货，商讨价格或气候风险管理交易，或是获得存货融资。²² 插文 5 列举了印度在这方面一些新动态的例子。可以预见会有其他的一些收益，因为单凭放贷就能使银行收集个体农民的信贷记录。几年后，银行就可以评定农民的信贷等级，并按照这一等级对未来的放贷作出决定，这就使那些守信誉的农民能够有更多的机会获得中期信贷。

²¹ See M.D. Wenner and R. Quiros, “Agricultural Credit Card Innovation: The Case of Financiera Trisan”, *Best Practices Series*, Inter-American Development Bank 2000.

²² See UNCTAD, *Farmers and farmers’ associations in developing countries and their use of modern financial instruments*, UNCTAD/ITCD/COM/35, 2002.

插 文 5

利用技术作为农业融资的手段：印度的经验

与个体农民打交道的交易成本以及随后单个贷款业务服务的成本都较高。采取的对策可以是集体借贷，但随着信通技术的日新月异，目前可以利用互联网和/借助智能卡整合信贷需求，并使发放贷款和还本付息自动化。在印度，有几个机构已采取了重大的举措，利用技术克服城乡差距，并有几个试点项目已经显示出采取这一办法可获成功。

其中一项举措就是建立农村互联网商亭，提供一系列服务，其中包括银行服务。这类商亭是以智能卡为基础的，同时还可以配有低成本的自动出纳机，这就使农民能够与银行谈判贷款事宜(由智能卡提供农民的身份)，利用部分贷款向化肥经营商下订单，从自动出纳机提款，所作这一切都无需到银行分行去办，也无需签署任何正式的贷款文件。由 ICICI 银行推出了一个项目利用“种植者电子信贷卡”，在烟草管理局注册的农民在其烟草由管理局拍卖后获得贷款限额，他们可以在这一限额内提款；而贷款还本付息则从销售收入中自动扣除。

由该国最大的初级商品交易所——国家商品和加工产品交易所推出的另一项计划使仓库收据“非物质化”。农民和其他人可以将一些(在交易所交易的)商品存入指定仓库，其存货被自动登记。这就象一个“电子钱包”，但是里面的钱却是商品。商品的销售，或将它作为银行的担保抵押品都非常容易。IIT 这一印度的主要的技术研究所也开发了一个这种办法针对小农户的版本，它设计出一个所谓的“infothela”。实际上这是一个固定在三轮人力车上的互联网电脑，还装有一个柴油发电机。人力车在一个半径约 30 公里的中心地带行驶。当它位于该中心地带天线发出的波段范围内，infothela 就能为用户提供连接互联网的宽带上网机会。农民们可以利用 infothela 查看价格，订购生产资料，安排其产品的销售，同时还可以查看已非物质化的商品收支表，根据收支表提取现金，或者远距离向仓库经营者发出销售产品的指令。

印度的 Kisan 信用卡(KCCs)如能转变成智能卡就会进一步增加将农民纳入高效率的信贷和生产资料营销计划的可能性。在 KCC 项目内，印度农民可获得限额信贷，由政府机构为信贷风险提供担保。KCC 一向是简便的银行存折，上面记有贷款分配和还本付息情况，有一些银行已经启动了试点项目，将 KCC 变成电子钱包，甚至智能卡。

资料来源：Zarin Daruwala, “Agri lending - a different approach”, Conference on Global Banking Paradigm Shift, Bangalore, 15 September 2004; website of Indian Institute of Technology, Kanpur, <http://www.iitk.ac.in/MLAsia/infothela.htm>。

第 三 章

结论：政府、私营部门和国际组织在推动初级商品 创新融资机制方面的潜在作用

42. 许多市场中的买方，无论是在发达国家还是在发展中国家的正规部门里都对其货物和服务的供应商提出了高标准。供应商要进入市场就必须达到这些标准。他们是否有能力这样做在一定程度上取决于他们的技能和知识，因此进一步了解市场标准(官方的植物检疫要求，大买家的自订标准，市场对及时供货的要求，买卖双方之间互动的适当方式等等)和训练是能够起到帮助作用的。但供应商们更经常遇到一些实际的制约因素，使他们难以满足买方的需求，这些因素包括其所处的环境中缺乏重要的基础设施和服务，或者他们没有能力提升其生产设施或程序。

43. 在某些情况下，供应商通过组成集群来克服这些困难。例如，作为一个集群，出口商就可能凑足吨位数并有必要的资金，包订一个航班来输送他们的产品。他们在一起就能够投资关键的基础设施，如在机场建冷库或建立一个检测实验室，提供买主所需的质量保证。他们作为一个群体就可以说服银行为他们赊账销售的产品提供再融资贷款。但这类集体行动也是有限度的，无论是在范围(只有货物相同时才行得通)上是这样，而且即便是他们能够形成集体，生产商、加工商和出口商仍然可能不具备充足的资金用于投资。

44. 政府、援助捐助方以及在某些情况下承购商有可能提供一些外部援助，他们有可能愿意为建设重要的基础设施提供融资。然而，在更多的情况下生产商、加工商和出口商要靠自己自力更生。如果他们基本上能够以具有竞争力的价格生产和销售一种商品(初级原料或加工产品)，但由于生产或加工设施不足，基础设施破旧或缺乏关键的服务，实际上使他们难以达到市场进入要求，在这样的情况下本报告所介绍的创新融资机制有可能助一臂之力。

45. 当一个金融家研究一份单独的贷款申请书，而要求贷款的人不能满足市场进入条件时，通常他就会回绝这一要求(除非借方能够提供充足的抵押)。但如果金融家从头到尾全面看问题，研究从生产商到终端用户的整个供应链，这时就有可能提出一项全面的融资计划。此时金融家不但要研究生产商或加工商的直接资金需

要，同时也要为其他若干项行动提供资金来消除供应链上的瓶颈，在整个过程中预期从最终承购商那里得到的收入就是一种保障。本报告讨论了这样做的几种方式。

46. 初看提供这种形式的融资似乎是由银行负责的。但归根结底不能是蚀本的生意，而任何人都不需要推着银行这样做或者给它们的经营提供补贴。然而，金融家们尽快学会做这件事对大家都有好处。此外，应该建立起一套政策、法律和管理框架，让金融家们感兴趣，并且在采用任何新的融资机制时不受限制。此外，有时基础设施和服务的提供过于薄弱，私营企业家们集体也无法克服这些困难，这就需要公共投资(尤其是在基础设施方面)。

47. 在公共行动方面有三个主要领域。首先，各政府应确保有一个适当的政策、法律和规章制度框架，国际组织不妨在这一方面给予协助。第二，各个组织可协助金融家(以及其他在初级商品融资方面的重要的服务提供者，如仓库经营者、抵押经理和评级机构)在创新融资机制方面提高知识和能力，这样它们就更有能力全面向初级商品部门提供贷款。第三，各国政府可考虑在与贸易相关的基础设施方面投资，例如港口和机场设施、仓库、评级和检测设施等等。

48. 国际组织，包括援助捐助方应通过投资支助，贷款和技术援助赠款为这些努力提供全面的支持。在这一方面有一个例子是 **BASIX**，它以(零利率)向加拿大国际开发署和瑞士发展署贷款，然后转贷给印度的农村贫困地区。捐助方可进一步重视为基本上被排除在正规信贷部门之外，自身又没有能力克服融资障碍(例如务农妇女)的群体提供服务，同时也为在贸易相关的基础设施、新技术和服务方面差距最大的国家(尤其是最不发达国家)提供服务。印度的 **NABARD** 银行就是一例，该银行在捐助方的支助下成功地试验了新技术；德国技术合作局提供的援助对以参与式办法开发分水岭流域发挥了至关重要的作用，瑞士发展合作局协助发展自助团体，欧共体的贫困乡村方案试验了创新扶贫办法。所有这些都是在试点项目的基础上开展的，目的是采用新技术和提供技术援助服务以确保取得成功。

49. 各国政府应保证在战略发展计划，包括减贫战略中纳入初级商品融资措施。应当将这些措施纳入为保证粮食安全和减贫以及增强国家贸易能力和竞争力的宏观经济政策更适当和范围更广的框架内(尤其是在建立适当的初级商品融资体系后，可以带来外汇收入)。惟有将这些措施明确纳入国家战略发展计划，并抱以主人翁态度和予以高度重视，舍此捐助界难以为这一部门的项目和方案提供财政支助。

而通常捐助方提供的这类支助非常重要，包括尝试新的办法和教育及推广类型的活动。

50. 各国政府可为促进高效率的商品融资建立政策、法律和管理框架。²³ 各国政府若要沿供应链改善融资，就特别要考虑与所有权、破产和仓库收据可转让性、合同和出口许可证相关的法律问题。²⁴ 可以推出新的规章制度，如仓库收据法案，以便建立明确的法律和管理制度。各捐助机构应支持政府的努力。

51. 谈到宣传和培训需要方面，当地银行通常对创新融资办法了解不多(这是因为许多案例的经验较近期取得的，在试行的国家以外鲜为人知)。当地银行在扩大对农业和其他初级商品部门贷款方面可成为一个主要的推动力。创新融资机制可通过为新的区段和市场提供服务，或在与现有顾客作生意时创造更多的收入从而提高其竞争力和增加盈利。²⁵ 应当提高当地银行对初级商品部门和创新融资手段的认识。除了培训和教育以外，国际组织若能支持试点项目也会有所帮助。

52. 国际银行和初级商品公司也可以支持这些努力。目前当西方大公司在发展中国家开展业务时，通常在经营中建有一种企业社会责任方案。这样做的主要推动力是公司本身的理念和政策(即便不是大多数也有不少西方主要公司将自己定性为负有社会责任感的法人公民)，与当地社区建立良好关系的愿望，以及避免与西方非政府组织产生矛盾的愿望。如果它们真正希望对当地经济产生最大的影响，最好是能将企业社会责任融入其正常的日常活动。“在改善竞争力与诚心诚意造福社会之间并没有内在的矛盾。实际上公司将其慈善事业与其竞争力联系的越紧密，公司对社会的承诺就越大。若能有系统地开展注重具体情况的慈善事业，以尽可能扩大创造的价值，那么就能给公司带来一系列新的竞争手段，使资源投资变得非常合理。与此同时，这还可以开创一种更为有利的方式，使世界变得更为美好。”²⁶ 例如，

²³ See FAO/GTZ, *Agricultural finance: getting the policies right*, FAO 1998.

²⁴ See a detailed checklist in N. Budd, *Legal and regulatory aspects of financing commodity exporters and the provision of bank hedging line credit in developing countries*, UNCTAD/COM/56, 1995.

²⁵ J. Bucheneau, *Innovation Products and Adaptations for Rural Finance*, Frontier Finance International, http://www.basis.wisc.edu/rfc/documents/theme_products.pdf.

²⁶ Michael E. Porter and Mark R. Kramer, “The competitive advantage of corporate philanthropy”, *Harvard Business Review*, December 2002.

初级商品公司以及连锁超市和其他大型买家可协助当地生产商和其他人为满足市场要求所需的必要先决条件提供融资，而国际银行可与当地银行一道开展工作，向后者传授如何使用创新式初级商品融资机制的经验。

53. 也有机会加强贸易融资资助组织。为发展中国家初级商品部门基础设施提供融资的国际组织，如国际金融公司、欧洲投资银行或英联邦发展公司不妨扩大对“链中节点”的融资，这些节点包括仓库公司，抵押经理，营销公司，为具体部门/公司和初级商品交易所提供服务的专用贷款手段。例如，为了让更多的角色更易于获得抵押管理服务，国际融资机构和当地银行可对这类公司投资，与有经验的抵押经理合伙，以借助其必要的技术技能。²⁷

54. 在这方面，“捐助方需要发挥寻找吸引私营部门角色参与的创造性方式。在吸纳较贫困的农民参加信贷交易方面私营公司已表现出灵活性，但捐助方可能面临着不便直接支持公司的限制，部分原因在于公共资金的利益有可能变成个别公司的利益，被这些公司用以改善盈利和市场地位。”²⁸

55. 市场自由化和关税及非关税壁垒的减少为世界范围的生产商提供了新的机会。然而，发展中国家供应商要满足供应商的需求可能有困难。在许多情况下，要达到这些要求就需要对供应商的经营和生产流程或其所依赖的基础设施和(或)服务进行投资。由于大多数发展中国家缺乏资金，融资昂贵，这可能成为一个难以逾越的障碍。但如果供应商在原则上能够以具有竞争力的价格提供初级商品，那么在创新融资机制的帮助下就可以提升整个供应链。对于那些基本上被排斥在正规融资体系之外的人(如妇女)或在与贸易相关的基础设施和服务部门最为薄弱的国家(最不发达国家)，这种障碍最大。为了实现千年发展目标，国际社会似乎应该为这一领域的活动提供支助。

-- -- -- -- --

²⁷ As one of the results of UNCTAD's work in India, such a company has now been set up in that country. It would be of great benefit if a similar company with a regional focus could be introduced in Africa.

²⁸ D. Pearce, *Buyer and supplier credit to farmers: do donors have a role to play?* , Paving the Way Forward for Rural Finance Conference, USAID, Washington 2004.