



**КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ**

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/72
22 December 2004

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Комиссия по торговле товарами и услугами
и по сырьевым товарам

Девятая сессия

Женева, 14-18 марта 2005 года

Пункт 3 предварительной повестки дня

**ВЫХОД НА РЫНКИ СЫРЬЕВЫХ ТОВАРОВ: РОЛЬ ФИНАНСИРОВАНИЯ
ТОРГОВЛИ И ИНВЕСТИЦИЙ**

Справочная записка, подготовленная секретариатом ЮНКТАД

Резюме

Даже при отсутствии тарифных и нетарифных барьеров производителям сырьевых товаров, перерабатывающим предприятиям и торговым компаниям развивающихся стран может быть крайне трудно выйти на международные рынки. Финансирование превращается в одно из важнейших условий достижения и поддержания конкурентоспособности на этих рынках. Необходимо обеспечить соблюдение меняющихся стандартов качества и экологических стандартов, а также трансформировать производственные процессы, с тем чтобы сделать более значительный упор на продукции с более высокой добавленной стоимостью. Кроме того, производители во многих случаях не могут проникнуть на новые рынки, если они не в состоянии предложить потенциальным покупателям конкурентоспособные условия финансирования.

Если странам, существование которых во многом зависит от сырьевого экспорта (что, например, имеет место в случае большинства наименее развитых стран), не удастся решить эту проблему, то они не смогут вырваться из порочного круга бедности. В настоящем докладе пристальное внимание уделяется основным препятствиям, которые ограничивают доступ развивающихся стран к финансированию в секторе сырьевых товаров, а также главным факторам, подрывающим их возможности привлекать инвестиции в сырьевой сектор.

Если производители и перерабатывающие предприятия не имеют доступа к эффективным средствам производства (например, к надежным источникам электроэнергии) и не располагают возможностями осуществлять инвестиции в развитие таких средств, то это отрицательно сказывается их способности предлагать конкурентоспособные цены. Высокие расходы, связанные с финансированием, увеличивают издержки и уменьшают прибыль для производителей, перерабатывающих предприятий и торговых компаний. В сегментах рынков с высокой стоимостью продукции покупатели часто настаивают на строгом соблюдении их поставщиками методов производства (и могут регулярно контролировать фактическое соблюдение поставщиками таких требований), и для выполнения подобных запросов могут потребоваться значительные инвестиции. Поэтому из-за отсутствия надлежащего доступа к финансированию инвестиций и торговли производители сырьевых товаров, перерабатывающие предприятия и торговые компании могут оказаться неконкурентоспособными и не смогут воспользоваться новыми рыночными возможностями или возможностями для увеличения добавленной стоимости своей продукции.

В сельскохозяйственной политике развивающихся стран устранение таких препятствий в сфере финансирования уже давно является одной из основных задач программ в области развития. Однако неудачный опыт в применении механизмов финансирования сельскохозяйственного сектора (с помощью банков сельскохозяйственного развития, систем сельскохозяйственных кредитов и т.д.) привели к уходу правительств и доноров из этого сектора в 80-х годах. Скептицизм, порожденный неудачными попытками применения этих традиционных схем финансирования в сырьевом секторе, по-прежнему широко распространен и не позволяет многим по-новому взглянуть на вопрос о финансировании сырьевого сектора.

Тем не менее методы и инструменты финансирования претерпели изменения, и, как показывает опыт некоторых стран, могут быть разработаны жизнеспособные и устойчивые схемы финансирования, отвечающие потребностям производителей сырьевых товаров, перерабатывающих предприятий и торговых компаний (и потребностям сторон, обслуживающих данный сектор). В докладе анализируются некоторые новые инструменты и методы, заслуживающие внимания с точки зрения внедрения в других местах при поддержке правительств и международного сообщества. Эти инструменты и методы построены главным образом вокруг концепции производственно-сбытовой цепочки. Они основываются на использовании сильных сторон производственно-сбытовой цепочки, с тем чтобы сделать финансирование менее рискованным для инвесторов, и могут предусматривать направление инвестиций кредитора в ключевой компонент производственно-сбытовой цепочки для обеспечения лучшего контроля за физическим потоком финансируемых сырьевых товаров. Современные информационно-коммуникационные технологии могут способствовать дальнейшему совершенствованию методов финансирования сырьевого сектора, в том числе путем снижения затрат, связанных с предоставлением и обслуживанием займов.

В заключение в докладе анализируется значение этих новых механизмов финансирования для правительств, частного сектора и международных организаций с заострением внимания на том, каким образом они могут своими действиями способствовать решению проблем, касающихся доступа к финансированию в сырьевом секторе, и тем самым внести весомый вклад в борьбу с нищетой.

СОДЕРЖАНИЕ

Глава	Пункты
Введение.....	1 - 4
I. Влияние связанных с финансированием препятствий для выхода на рынки на производителей сырьевых товаров, перерабатывающие предприятия и торговые компании в развивающихся странах	5 - 24
A. Отсрочка платежа как условие выхода на рынок	5 - 9
B. Ограничения в области финансирования препятствуют формированию конкурентоспособной экспортной структуры	10 - 15
C. Препятствия в области финансирования в торговле Юг-Юг	16 - 20
D. Препятствия для перехода к производству товаров с более высокой стоимостью	21 - 24
II. Новые и устойчивые механизмы финансирования, отвечающие потребностям сырьевого сектора.....	25 - 41
A. Использование сильных сторон производственно-сбытовой цепочки	29 - 35
B. Создание и укрепление институциональных структур производственно-сбытовой цепочки для увеличения возможностей финансирования	36 - 37
C. Технология как инструмент для налаживания связей сельскохозяйственных производителей сетями по сбыту и финансированию	38 - 41
III. Заключение: потенциальная роль правительств, частного сектора и международных организаций в содействии развитию новых механизмов финансирования в сырьевом секторе	42 - 55

Введение

1. В работе ЮНКТАД по проблематике сырьевых товаров неоднократно подчеркивалось, что, насколько бы благоприятными ни были условия доступа к рынкам, согласованные в рамках Всемирной торговой организации (ВТО) или двусторонних или региональных соглашений, в любом случае необходим потенциал, позволяющий воспользоваться этими рыночными возможностями и обеспечить выгоды для развития от торговли. Наличие доступа к рынку вовсе не автоматически и даже далеко не просто обеспечивает выход на рынок.
2. В докладе, представленном восьмой сессии Комиссии по торговле товарами и услугами и по сырьевым товарам, описывается ряд барьеров на пути выхода на рынок, связанных с распределительными сетями¹. В настоящем докладе анализируется еще одна группа ограничений, связанных с финансированием инвестиции и торговли. Неспособность продавца в развивающейся стране предоставить кредит покупателю может выступать существенным препятствием для его выхода на рынок, особенно в том случае, если покупатель сам находится в развивающейся стране. Безусловно, существуют многие другие ограничения, препятствующие выходу на рынок, например связанные с конкурентоспособностью предлагаемых цен, требованиями фитосанитарных правил или слабым развитием физической инфраструктуры в области торговли. Отсутствие доступа к финансированию делает преодоление этих ограничений очень сложной задачей. Во многих случаях требуется комплексный подход для реализации новых рыночных возможностей.
3. В первой главе представлен общий обзор связанных с финансированием препятствий на пути выхода на рынок в сырьевом секторе с заострением внимания на том, каким образом отсутствие надлежащего доступа к финансированию инвестиций и торговли приводит к снижению конкурентоспособности компаний сырьевого сектора, препятствует их выходу на новые рынки (например, для того чтобы воспользоваться быстро расширяющейся торговлей Юг-Юг) и не позволяет им налаживать внутренних связей, которые могли бы способствовать экономическому росту, стимулируемому прежде всего расширением экспорта, и увеличению доходов. Во второй главе описываются новые механизмы финансирования, позволяющие преодолеть эти препятствия; большинство таких механизмов финансирования основывается на использовании сильных сторон производственно-сбытовых цепочек, в отличие от кредитования отдельных производителей, перерабатывающих предприятий или торговых

¹ "Доступ к рынкам, выход на рынки и конкурентоспособность: записка секретариата ЮНКТАД" (TD/B/COM.1/65), 19 декабря 2003 года.

компаний. В заключительной главе анализируется потенциальная роль, которую могут играть правительства, частный сектор и международные организации в содействии развитию этих механизмов, с тем чтобы позволить экспортерам развивающихся стран превратить возможности доступа к рынкам в реальный выход на рынки. В докладе были использованы материалы Совещания экспертов по финансированию торговли и развития с опорой на сырьевой сектор², но при этом рамки анализа были расширены, с тем чтобы охватить энергетический сектор и сектор минеральных ресурсов.

4. Как и другие ограничения, препятствующие развитию сырьевого сектора, узкие места в области финансирования оказывают существенное влияние на проблемы бедности. Не менее 2 млрд. человек в развивающихся странах зависят от сырьевого сектора в качестве источника их средств к существованию, при этом чем беднее соответствующие группы населения, тем ограниченнее их возможности получения финансирования. Ситуация является даже еще более трудной для фермеров-женщин, которые играют очень важную роль в данном секторе и которые во многих случаях оказываются в более невыгодном положении по сравнению с мужчинами в том, что касается доступа к формальным источникам финансирования. Без финансирования, позволяющего сделать более гибкими возможности сбыта и укрепить инвестиционный потенциал, им будет сложно разорвать порочный круг бедности. Как будет показано в настоящем документе, существуют жизнеспособные и дальновидные подходы к финансированию, которые продемонстрировали свою эффективность, позволяя производителям и другим хозяйствующим субъектам воспользоваться рыночными возможностями. При поддержке правительств, частного сектора и международного сообщества программы, направленные на поощрение использования таких подходов, могут внести существенный вклад в повышение вероятности достижения провозглашенной в Декларации тысячелетия цели в области развития, касающейся сокращения к 2015 году масштабов нищеты в два раза (по сравнению с 1990 годом).

² "Финансирование торговли и развития с опорой на сырьевой сектор: новаторские механизмы финансирования" (TD/B/COM.1/EM.24/2), сентябрь 2004 года; "Доклад Совещания экспертов по финансированию торговли и развития с опорой на сырьевой сектор" (TD/B/COM.1/EM.24/3), декабрь 2004 года.

Глава I

ВЛИЯНИЕ СВЯЗАННЫХ С ФИНАНСИРОВАНИЕМ ПРЕПЯТСТВИЙ ДЛЯ ВЫХОДА НА РЫНКИ НА ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СЫРЬЕВЫХ ТОВАРОВ, ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И ТОРГОВЫЕ КОМПАНИИ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

А. Отсрочка платежа как условие выхода на рынок

5. В значительной части сырьевого сектора крупные покупатели или пользователи услуг настаивают на отсрочке платежа; они, как правило, хотят производить оплату лишь через два-три месяца после поставки товаров или услуг. Для некоторых покупателей (в частности, супермаркетов) такой "бесплатный" кредит имеет решающее значение для их практической деятельности. В других случаях покупатели стремятся получить время для того, чтобы убедиться в качестве товаров, поскольку они знают, как сложно получить компенсацию от компаний в странах, в которых судебные процедуры осуществляются медленно³.

6. Такая практика иногда встречается даже в отношениях между сельскохозяйственными производителями и торговыми компаниями (когда фермеры получают оплату за свою продукцию лишь после ее реализации торговой компанией). Однако широкое распространение она получила в системе закупок супермаркетов и предприятий по переработке сырьевых товаров, а также при приобретении услуг крупными горнодобывающими и нефтяными компаниями. Она затрагивает как возможности в международной торговле (например, осуществление прямых поставок сети супермаркетов в развитых странах или мукомольному предприятию в соседней стране), так и местные возможности (например, осуществление поставок городским супермаркетам или предоставление услуг действующим в стране нефтяным или горнодобывающим компаниям).

7. Производители и другие хозяйствующие субъекты сырьевого сектора в развивающихся странах редко имеют достаточный капитал для того, чтобы самостоятельно предложить такую возможность отсрочки платежа. Они могут лишь осуществлять продажу в кредит, если сами имеют доступ к рефинансированию. Это может быть весьма проблематично. Во многих случаях стоимость финансирования является непомерно высокой; даже самые низкие процентные ставки, существующие в

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

стране, являются такими, что сделка становится убыточной (во многих развивающихся странах базисные ставки для первоклассных заемщиков превышают 20%). Вместе с тем в некоторых странах были найдены жизнеспособные решения.

8. Одним из эффективных решений является дисконтирование счетов-фактур. В ряде латиноамериканских стран супермаркеты заключили соглашения с финансовыми компаниями или даже открыли свои собственные финансовые филиалы, с тем чтобы поставщики могли получать незамедлительную оплату по своим счетам-фактурам после поставки продукции супермаркетам⁴. В некоторых африканских странах местные банки создали программы учета счетов-фактур для местных экспортеров цветов, фруктов и овощей, осуществляющих поставки европейским супермаркетам⁵. В ряде развивающихся стран экспортно-импортные банки имеют механизмы финансирования, позволяющие экспортерам учитывать экспортные векселя (счета-фактуры) непосредственно после отгрузки своей продукции. В некоторых других странах официальные агентства по экспортным кредитам создали программы страхования, позволяющие коммерческим банкам учитывать экспортные векселя, поскольку такие агентства покрывают основную часть кредитного риска импортера. Вместе с тем следует отметить, что лишь меньшинство развивающихся стран имеют программы экспортных кредитов или страхования кредитов, а в тех случаях, когда такие программы существуют, они в основном ориентированы на экспорт продукции обрабатывающей промышленности, в особенности на рынки развитых стран.

⁴ Например, компания "Эллер файнэншл" и компания "Валь-март" создали механизм обратного факторинга в Мексике. Компания "Валь-март" предлагает своим мексиканским поставщикам возможность автоматического предъявления своих счетов компании "Эллер" и незамедлительного получения оплаты в размере 80% от стоимости проданной продукции. (Остальные 20% за вычетом процентных платежей и сборов за услуги выплачиваются после того, как компания "Эллер" получает платеж от "Валь-март"). Хотя продавцы могут не иметь никаких отношений с компанией "Эллер", они получают краткосрочное финансирование, осуществляя заимствование на основе кредитного риска "Валь-март". Предлагая краткосрочное финансирование, компания "Валь-март" может согласовывать лучшие условия со своими поставщиками и снижать свои расходы, связанные с осуществлением платежей (путем перечисления одного платежа компании "Эллер" вместо оплаты фактур большому числу поставщиков)". Marie H.R. Bakker, Leora Klapper and Gregory F. Udell, *Financing Small and Medium-size Enterprises with Factoring*, World Bank, 2004.

⁵ Подробное описание примеров такой формы финансирования в секторе садоводства, в частности при экспорте из Замбии и Зимбабве, см. в публикации UNCTAD, *Leveraging offshore financing to expand African non-traditional exports: the case of the horticultural sector*, UNCTAD/DITC/COM/2003/4, 2003.

9. Подобные схемы финансирования после отгрузки товаров заслуживают того, чтобы найти применение в других странах при соответствующей адаптации к местным условиям. Основная задача ложится на банки развивающихся стран, хотя существенную роль могут играть также экспортно-импортные банки и государственные программы страхования экспортных кредитов. Налаживание более частых контактов среди таких учреждений, например в рамках формальной сети, может стать хорошим способом для укрепления потенциала финансирования, в особенности для торговли Юг-Юг.

В. Ограничения в области финансирования препятствуют формированию конкурентоспособной экспортной структуры

10. В последнее время в значительной части литературы, посвященной развитию конкурентоспособных экспортных отраслей, пристальное внимание уделяется "кластерам развития"⁶. В таком подходе (используемом, например, в большинстве европейских стран и многих штатах США) основной упор делается на региональных кластерах смежных отраслей, а не на единственных "национальных чемпионах". Смежные отрасли сталкиваются с общими препятствиями, и благодаря правильно выбранному комплексу мер они могут выйти на путь устойчивого развития. В отличие от этого "одиночной" экспортной компании или даже экспортному сектору может оказаться трудно добиться конкурентоспособности и сохранить ее⁷. Возможность создания кластеров, в отличие от

⁶ Типичным примером является публикация Michael F. Porter, *On Competition*, Harvard Business School Press, 1998.

⁷ Анализ основных условий, необходимых для успешного экспорта продукции садоводства, подтверждает важное значение эффективных кластеров, ориентированных на развитие. Например, в исследовании Ronaldt Thoen, Steven Jaffee, Catherine Dolan, and Fatoumata Ba, *Equatorial Rose: The Kenyan - European Cut Flower Supply Chain*, World Bank, 1999, перечислены следующие условия:

- *невмешательство государства* в коммерческие аспекты хозяйственной деятельности;
- достижение субрегиональных/трансграничных выгод *экономики, обусловленной преимуществами создания кластера*, обеспечивающего критическую массу деятельности для технического обучения, потоков конъюнктурной информации, развития/расширения квалифицированной рабочей силы, поставок оборудования и консультативных услуг и сотрудничества в области логистического обслуживания;
- эффективное *международное техническое и маркетинговое стратегическое партнерство*, способствующее передаче технологии, улучшению логистического обслуживания, проникновению на рынки и созданию имиджа на рынке;

изолированных предприятий, имеет также решающее значение для получения выгод от природных ресурсов для национальной экономики. Например, в таких секторах, как энергетика и горнодобывающая промышленность, в которые направляются значительные иностранные инвестиции, если правительство не предпринимает усилий по развитию необходимой базы квалифицированных кадров и базы поставщиков, то странам не удастся продвинуться вверх по производственно-технологической лестнице и обеспечить развитие другие секторов.

11. Финансирование является важным элементом, позволяющим компаниям, входящим в кластеры, модернизировать свои процессы и получать выгоды от участия в кластере. Такие кластеры включают как собственно экспортеров, так и "непрямых экспортеров" (которые делают экспорт возможным благодаря поставке товаров и услуг экспортеру). Необходимо, чтобы кластер набрал критическую массу для привлечения поставщиков и придания динамизма производственно-сбытовой цепочке, что обеспечит его долгосрочную жизнеспособность. Если непосредственные экспортеры при определенном везении могут получить доступ к краткосрочному и среднесрочному финансированию, то "непрямые экспортеры" во многих случаях лишены доступа к международному (приемлемому по стоимости) финансированию и, кроме того, обычно не могут воспользоваться механизмами государственных кредитов или страхования кредитов. Это может выступать серьезным препятствием для создания жизнеспособного кластера.

12. Жизнеспособность и возможность роста кластера зависит не только от достижения им критической массы, но и от доступа к надлежащей физической инфраструктуре. Плохая инфраструктура приводит к увеличению расходов (на транспорт, энергию и т.д.) и неэффективной работе поставщиков (что проявляется, например, в просрочках в поставках важных производственных ресурсов, задержках в поставках иностранным покупателям или снижении качества). Перерабатывающие предприятия могут не располагать ресурсами для инвестиций в надлежащее оборудование, что может делать

-
- эффективная координация *внутренней и международной логистической деятельности* на отраслевом уровне, включая сотрудничество между компаниями и координирующую роль ассоциаций и транспортно-экспедиторского сектора;
 - эффективное развитие *ирригационных систем* и управление ими; и
 - успешное развитие *сопутствующих отраслей*, которые способствуют повышению спроса на продукцию (местная индустрия общественного питания), увеличивают объем ввозимых грузов/количество рейсов (индустрия туризма), генерируют инвестиционные ресурсы (другие успешные товарные сельскохозяйственные культуры) и/или позволяют осваивать методы упаковки, хранения и сбыта скоропортящейся продукции (последующие операции оптовой/розничной торговли).

невозможным соблюдение требований для выхода на рынок (например, фитосанитарных правил) и приводить к необоснованно высоким издержкам переработки (поскольку развивающимся странам придется снизить импортные барьеры для выполнения требований ВТО, это может стать серьезной причиной сокращения рабочих мест в ближайшие годы). Низкие инвестиции в оборудование для складирования и хранения во многих случаях оборачиваются большими потерями собранного урожая.

13. Можно многое сделать для исправления ситуации в тех случаях, когда секторы, которые в принципе могли бы быть в центре крупного развивающего кластера, остаются изолированными. Например, в нефтяном секторе многие правительства признают, что малые и средние предприятия (МСП) играют ключевую роль в ускорении роста этого сектора. Без них нефтяные и газовые компании превратились бы в анклав в рамках национальной экономики в целом, не имеющие значительных связей с последующими и предыдущими производственно-технологическими звеньями в остальной экономике, что означало бы необоснованно большую потерю твердой валюты в результате оплаты услуг иностранным поставщикам и, по всей видимости, незначительную заинтересованность в поддержании эффективности отрасли. То же самое относится и к горнодобывающему сектору. Поэтому многие правительства приняли меры, направленные на увеличение местного компонента, в целях содействия появлению МСП⁸. Однако местные предприниматели сталкиваются с целым рядом препятствий, включая отсутствие доступа к передовой технологии, слабые управленческие навыки, нехватку информации об экспортных возможностях, недостаточные контакты с крупными нефтяными компаниями и отсутствие значительной репутации осуществления деятельности в данной сфере. Кроме того, местные предприниматели нуждаются во внешнем финансировании, поскольку в целом крупные нефтяные компании, с которыми они заключают контракты, как правило, осуществляют платежи с задержкой на 60-180 дней. К сожалению, при процентных ставках во многих случаях более 20% они в целом сталкиваются с условиями финансирования, подрывающими их конкурентоспособность.

14. Международным банкам трудно финансировать местные предприятия; даже если предприниматель имеет контракт на оказание услуг с сельскохозяйственным экспортером

⁸ Тем не менее во многих странах сохраняются значительные возможности для улучшения положения. Например, государственные нефтяные компании во многих странах сохраняют контроль над всеми нефтяными месторождениями вместо того, чтобы отдать месторождения, разрабатываемые на пределе рентабельности, частному сектору. Как показывает опыт, местные частные МСП не только могут оказаться более эффективными, чем крупные компании, в разработке подобных месторождений, но и благодаря накопленному таким образом опыту могут выйти на региональный и международный уровень.

или крупной нефтяной компанией, каким образом они могут судить о том, сможет ли компания оказывать услуги, которые будут генерировать доходы, и каким образом они затем смогут воспользоваться такими доходами? Вместе с тем, если подключаются местные банки, то могут появиться новые возможности, позволяющие местным компаниями инвестировать в оборудование и людские ресурсы, необходимые для осуществления поставок товаров и услуг экспортеру, - в принципе путем форвардной продажи потенциала по поставке таких услуг с целью получения наличности в настоящее время для осуществления необходимых инвестиций⁹.

15. Требуется более значительная работа по обучению местных банковских кругов новым методам финансирования МСП в сырьевом секторе (как экспортеров, так и "непрямых экспортеров"), включая учет долговых требований, кредитование на основе резервов и структурированное финансирование. Таким образом, даже традиционно изолированные секторы могут быть интегрированы в национальную экономику. В секторах, экспортирующих сельскохозяйственную продукцию, это поможет создать не только более конкурентоспособное производство, но и обеспечить гибкость, позволяющую активно реагировать на изменения в потребностях и возможностях рынка.

С. Препятствия в области финансирования в торговле Юг-Юг

16. На протяжении последнего десятилетия торговля Юг-Юг увеличивалась на 10% в год, что в два раза превышало темпы прироста всей мировой торговли. В Индии и Китае среднегодовые темпы прироста импорта из развивающихся стран составили 14%. На торговлю Юг-Юг в настоящее время приходится 43% экспорта развивающихся стран и 11% мировой торговли. Сырьевые товары (включая промышленные полуфабрикаты, такие, как металлургическая и химическая продукция) составляют почти половину торговли Юг-Юг. Торговля Юг-Юг сырьевыми товарами характеризовалась более динамичным ростом, чем торговля Юг-Север, практически по всем группам сырьевых товаров и всем регионам. Важное значение имеет также увеличение ПИИ Юг-Юг, в особенности потоков ПИИ из азиатских стран в другие регионы, что стимулируется

⁹ Например, в Нигерии было создано несколько механизмов, обеспечивающих доступ к приемлемому финансированию в твердой валюте, в целях расширения участия местных МСП в нефтяном секторе. В частности, в середине 2001 года МФК приняла решение о финансировании третьей части фонда в размере 30 млн. долл. США, созданного для предоставления среднесрочных займов в твердой валюте, для того чтобы местный банк мог в свою очередь осуществлять кредитование МСП, имеющие контракты с компанией "Шелл" (местный банк и компания "Шелл" предоставили остальную часть ресурсов фонда).

превращением некоторых азиатских компаний в мировых производителей, в частности в секторах углеводородного сырья, металлургической продукции и текстильных изделий.

17. Может показаться, что столь динамичный рост свидетельствует об отсутствии значительных препятствий, включая финансирование, в торговле Юг-Юг. Однако в реальности препятствия в области финансирования действительно существуют, вызывая излишнее повышение издержек (например, стоимость финансирования является высокой из-за высоких процентных ставок как в стране экспортера, так и в стране импортера), сокращение экспортных доходов (например, если, как это обычно бывает, западные торговые компании должны выступать посредниками между продавцом и покупателем для финансирования сделки) и переориентацию торговых потоков (например, мукомольное предприятие Южной Африки осуществляет импорт кукурузы из западной страны, а не из соседней, поскольку экспортер соседней страны не может продавать свою продукцию в кредит).

18. Правительства развивающихся стран признают значение финансирования для расширения торговли Юг-Юг¹⁰, и некоторые из них предпринимают усилия для улучшения существующего положения. Например, в последние годы увеличилось число соглашений между экспортно-импортными банками развивающихся стран (предусматривающие, например, двусторонние механизмы подтверждения аккредитивов, в рамках которых экспортно-импортный банк экспортера подтверждает аккредитив, открытый банком импортера). К сожалению, верхняя граница кредитования может быть довольно низкой по сравнению с фактическими потребностями. ЮНКТАД намеревается способствовать появлению новых, более широких соглашений путем содействия созданию сети экспортно-импортных банков и учреждений по финансированию развития.

19. Для облегчения финансирования торговли Юг-Юг правительства развивающихся стран создали также механизмы встречной торговли. Например, Малайзия создала своим экспортерам возможности для продажи пальмового масла в кредит ряду стран с последующей оплатой поставками других сырьевых товаров из этих импортирующих стран. Китай открыл крупную кредитную линию для ангольских импортеров с погашением кредитов за счет экспорта нефти. Существуют возможности для других подобных двусторонних платежных соглашений и прочих механизмов встречной торговли.

¹⁰ См., например, *Сан-Хосийскую декларацию и Сан-Хосийский план действий по вопросам торговли, инвестиций и финансов по линии Юг-Юг*, Сан-Хосе, Коста-Рика, 13-15 января 1997 года, пункт 16.

20. Тем не менее существенная часть бремени финансирования торговли Юг-Юг ложится на частный сектор. Банкам развивающихся стран следует подписывать более значительные соглашения о кредитных линиях с банками других развивающихся стран, а не сосредоточивать усилия (что имеет место в настоящее время) лишь на установлении корреспондентских банковских связей с западными банками. Им необходимо также научиться применять механизмы структурированного финансирования к торговле Юг-Юг, например, каким образом можно использовать управление залоговым обеспечением для осуществления прямых поставок риса вьетнамским экспортером импортеру в Западной Африке или каким образом учитывать счета-фактуры экспортера апельсинов из Южной Африки, поставляющего свою продукцию сети супермаркетов в Китае.

D. Препятствия для перехода к производству товаров с более высокой стоимостью

21. На современных международных рынках практически не осталось места для любительского подхода. Покупатели стали требовательны и не проявляют терпимости к продавцам, которые не могут обеспечить соблюдение отраслевых стандартов, согласованных сроков поставки или ожиданий в отношении контрактных услуг (таких, как незамедлительный ответ на претензии покупателей)¹¹.

22. Потребители, в том числе в развивающихся странах, становятся все более требовательными в отношении соблюдения стандартов качества, которые начинают включать требования, касающиеся методов производства и обработки продукции, а также упаковки. Кроме того, повышается значение нишевых рынков и рынков деликатесных продуктов так же, как и рынков биологически чистых продуктов. Сельскохозяйственным предприятиям приходится прилагать дополнительные усилия для того, чтобы производить продукцию в точном соответствии с требованиями потребителей, используя производственные процессы, которые являются приемлемыми для потребителей и обеспечивают поставку продукции в указанные ими сроки. Тот, кто не способен обеспечить выполнение этих требований, теряет доступ к более рентабельным и динамичным сегментам сырьевого сектора, и ему остается лишь обслуживать рынки с продукцией меньшей стоимости, характеризующиеся стагнацией. Перерабатывающие предприятия могут оказаться неспособными адаптироваться к тенденции все большей

¹¹ Обсуждение этого вопроса см. в публикации ЮНКТАД *Влияние изменяющихся структур рынков, определяемых спросом и предложением на цены и экспорт сырьевых товаров, представляющих значительный интерес для развивающихся стран*, TD/B/COM.1/EM.10/2, 14 мая 1999 года.

переориентации спроса потребителей на товары с торговой маркой, которые воспринимаются как удовлетворяющие требованиям качества¹².

23. Такое повышение роли потребителей (покупателей) характерно не только для сельского хозяйства. В торговле металлами покупатели также стали более требовательными к условиям контрактов. Если ранее годовые контракты с регулярными поставками по ценам Лондонской биржи металлов, как правило, удовлетворяли покупателей, то за последние десять лет они стали выдвигать требования, касающиеся возможности выбора между годовыми, полугодовыми или трехмесячными контрактами, между регулярными поставками и поставками по требованию и между различными способами оплаты, включая бартер. Предъявление более жестких требований к своевременности поставок способствовало налаживанию более тесных прямых контактов между производителями и потребителями.

24. Удовлетворение всех этих требований рынка является сложной задачей для производителей, перерабатывающих предприятий и экспортеров в развивающихся странах. У них нет требуемой инфраструктуры, они испытывают нехватку сопутствующих услуг в таких областях, как логистическое обеспечение экспорта и конъюнктурная информация, во многих случаях сталкиваются с обременительными бюрократическими процедурами и могут быть лишены доступа к финансированию, необходимому для нахождения способов преодоления препятствий, возникающих на их пути. Тем не менее, как будет показано в следующей главе, новые финансовые инструменты могут позволить частному сектору обеспечить финансирование инфраструктуры, необходимой для осуществления экспортных операций.

¹² Во многих случаях они даже уступают позиции на своих местных рынках известным западным торговым маркам. В развивающихся странах и странах с переходной экономикой, для того чтобы не отдавать выгоды, связанные с торговыми марками, обосновавшимся западным компаниям, их компаниям следует создать условия для развития местных товарных марок.

Глава II

НОВЫЕ И УСТОЙЧИВЫЕ МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ, ОТВЕЧАЮЩИЕ ПОТРЕБНОСТЯМ СЫРЬЕВОГО СЕКТОРА

25. Начиная с 50-х годов правительства и доноры пытались расширить доступ сельскохозяйственных производителей к кредиту с помощью административных методов, создавая специальные учреждения по кредитованию в сельских районах, распределяя кредиты, которые зачастую субсидировались, или требуя от банков выделять часть своего портфеля кредитов для сельского хозяйства. На протяжении нескольких десятилетий до начала 90-х годов государственное вмешательство на рынках сельского кредита было весьма широким и поощрялось основными учреждениями-донорами. Во многих случаях программы субсидируемого сельскохозяйственного кредита создавались для предоставления фермерам дешевых ссуд. Эти программы ложились огромным финансовым бременем на государство и сдерживали развитие рынков сельского кредита¹³.

26. Лишь немногие учреждения оказались успешными (или даже жизнеспособными) в условиях такого интервенционистского подхода. Ощущался дефицит кредитов коммерческих банков, и, если они предлагались, то они были ориентированы лишь на небольшое число более крупных фермеров, а охват бедных групп намного отставал от ожиданий. Показатели выплат упали до невозможно низкого уровня - за исключением случаев, когда они были связаны с системами развития плантационных хозяйств и с советами по сбыту, - что превратилось в постоянную нагрузку на ресурсы государства и доноров. В итоге банки, фермеры и сельскохозяйственный кредит были всерьез и надолго дискредитированы¹⁴.

27. Это вызвало отрицательную ответную реакцию. В 1998 году Продовольственная и сельскохозяйственная организация констатировала: "Число поддерживаемых донорами программ сельскохозяйственного кредита уменьшается, и во многих странах мало что указывает на то, что государство или коммерческие финансовые посредники восполняют снижение предложения наличного кредита для сельскохозяйственного производства,

¹³ См. Yaaron, 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*, Международное рабочее совещание по финансированию переработки сырья на мелких предприятиях: от микро- к мезофинансированию, Общий фонд для сырьевых товаров, Хартум, 9-11 ноября 2003 года.

переработки и сбыта"¹⁵. Те же программы финансирования в сельскохозяйственном секторе, которые сохранились, часто были коммерчески нежизнеспособными и выжили только благодаря субсидиям. Это сдерживало развитие частным сектором механизмов финансирования, поскольку государство уже финансировало лучших клиентов, а сельскохозяйственные производители привыкли к списанию долгов. В настоящее время широко распространен скептицизм по поводу жизнеспособности финансирования сельского хозяйства в развивающихся странах. В 90-х годах правительства и учреждения-доноры переориентировали свое внимание на институты микрофинансирования, которые, как правило, не занимаются финансированием сельскохозяйственного производства. "Среди доноров и практических работников складывается растущий консенсус относительно того, что микрофинансирование... не способно удовлетворить многие финансовые потребности и использовать многие возможности, связанные с сельским хозяйством, в частности, те из них, которые требуют более крупных сумм и более длительных сроков погашения"¹⁶. Как отметил один из экспертов, "если раньше это были накопления, то теперь забытая половина финансирования в сельских районах - сельскохозяйственный кредит. Здесь имеется колоссальный неосвоенный потенциал!"¹⁷

28. Однако опыт использования новых механизмов финансирования продемонстрировал, что финансирование в сырьевом секторе может быть жизнеспособным, причем не только для производителей и перерабатывающих предприятий (а также поставщиков услуг) в сельскохозяйственном секторе, но и для малых и средних предприятий в энергетическом секторе и секторе минеральных ресурсов. В настоящей главе рассматриваются некоторые из этих механизмов.

А. Использование сильных сторон производственно-сбытовой цепочки

29. Производственно-сбытовые цепочки имеют свои сильные стороны. Различные участники производственно-сбытовой цепочки связаны друг с другом, и тесная взаимозависимость обычно подталкивает каждого участника цепочки к соблюдению договорных обязательств и к тому, чтобы ставить более долгосрочные соображения выше потенциальных краткосрочных выгод. Даже если часть или все звенья производственно-сбытовой цепочки (от производителя до потребителя) функционируют в среде,

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

¹⁶ F. Höllinger, *Financing term investments in agriculture: A review of international experiences*, Конференция по теме "Путь в будущее для финансирования в сельских районах", ЮСАИД, Вашингтон, 2004 год.

¹⁷ H.D. Seibel, *op.cit.*

характеризующейся относительно высоким риском (с точки зрения кредитора), то присутствие такой цепочки сильные стороны могут сделать возможным финансирование на приемлемых условиях.

30. Ссудодатели используют сильные стороны производственно-сбытовых цепочек для снижения рисков по своим кредитам. Применяя надлежащие механизмы финансирования, ссудодатели могут трансформировать свой риск из кредитного риска в риск производственной деятельности заемщика и перенести часть остающихся рисков на третьи стороны. Риск того, что сельскохозяйственный производитель или перерабатывающее предприятие не захочет возвращать заем, гораздо выше, чем риск того, что сельскохозяйственный производитель не сможет произвести ожидаемый объем продукции или перерабатывающее предприятие прекратит свою деятельность. Заемщики получают выгоды не только благодаря увеличению кредитования на более льготных условиях, но и благодаря получению кредитов, которые учитывают динамику движения денежных средств, связанную с их деятельностью по производству, переработке и реализации продукции.

31. Выработывая стратегию кредитования в отношении производственно-сбытовой цепочки (в отличие от кредитования одного из участников такой цепочки) ссудодатели должны прежде всего учитывать следующие три вопроса:

- Какие элементы цепочки являются наиболее сильными? Ими во многих случаях выступают соответствующие звенья, подходящие для установления физического контроля над залоговым обеспечением или их использования в качестве источника погашения ссуды. Ими обычно выступают склады, перерабатывающие предприятия и покупатели.
- Какие связи существуют между различными участниками цепочки? Чем теснее связи, тем меньше вероятность умышленного дефолта. Конкретный характер отношений между различными участниками во многом определяет технику финансирования.
- Какие звенья цепочки являются наиболее слабыми? Во многих случаях наиболее слабые звенья связаны с рисками, обусловленными окружающей средой. Например, плохие погодные условия могут отрицательно сказаться на урожае или препятствовать его надлежащей доставке на рынок. Государственные органы могут принимать меры прямого или косвенного вмешательства (они могут принимать решения об изменении "правил игры" на рынке, например, неожиданно разрешая импорт сельскохозяйственных культур по низким тарифным ставкам, приводящий к

вытеснению местного производства, финансируемого ссудодателями). Срывы в функционировании инфраструктуры (например, сбой в снабжении электроэнергией) могут вызывать задержки в производстве или его сокращение. Ссудодатели обычно стремятся использовать определенные инструменты для снижения каждого из этих рисков, например страхование на случай плохой погоды, проявление должной осмотрительности при оценке вероятности того, что правительство будут произвольно вмешиваться в функционирование рынка, или даже (что рассматривается в следующем разделе) включение мер по модернизации ключевой инфраструктуры в пакет финансирования.

32. Одним из простых методов финансирования производственно-сбытовой цепочки является финансирование под складскую расписку. Оно может осуществляться либо в традиционной форме, либо в форме соглашения об обратной покупке (репо). При традиционном финансировании под складскую расписку банк приобретает контроль над товарами (сельскохозяйственными продуктами, минеральным сырьем или топливом), находящимися на складе или в топливном хранилище, и в случае невыполнения должником обязательств банк может обратиться взыскание на товары и продать их. Эта форма финансирования широко обсуждалась в предыдущих докладах ЮНКТАД¹⁸. В случае репо банк вместо того, чтобы принимать обеспечение в виде товара, находящегося на складе или в пути, фактически приобретает товар и одновременно подписывает контракт об обратной продаже через (х) недель по цене, которая отражает стоимость кредита с момента первоначальной продажи до момента перепродажи. Репо используются не только применительно к товарам на складе, но и в случае товаров, находящихся в пути. Они вошли в практику недавно и используются лишь немногими кредиторами, такими как "Рабобанк", "АБН/Амро" и торговая компания "Луи Дрейфус". В последние годы финансирование в секторе сырьевых товаров с помощью репо получило распространение более чем в десятке стран. Вместе с тем во многих развивающихся странах по-прежнему сохраняются проблемы, касающиеся нормативно-правовой базы, регламентирующей права финансового учреждения по реализации заложенного обеспечения в случае непогашения ссуды заемщиком.

¹⁸ См., например, UNCTAD, *Collateralized commodity financing with special reference to the use of warehouse receipts*, UNCTAD/COM/84, 1996. Хороший пример тематического исследования с изучением разнообразных систем финансирования под складскую расписку в одной стране (Филиппины) со всеми присущими им проблемами см. R. Montemayor, *The role of financial instruments for commodity trade in poverty reduction: The Philippine experience*, Региональное рабочее совещание по вопросам диверсификации сырьевого экспорта и сокращения масштабов нищеты в Южной и Юго-Восточной Азии, ЮНКТАД/ЭСКАТО, Бангкок, апрель 2001 года.

33. Банки могут также захотеть иметь товары в качестве обеспечения во время их продвижения по производственно-сбытовой цепочке, а не только в одной ее точке или во время их перемещения от одной стадии к другой. Например, банк может начинать финансирование после поступления товара на внутренний склад страны и продолжать финансирование на этапах транспортировки и переработки товара, его доставки на экспортный склад, его экспорта и погрузки на судно, транспортировки в импортирующую страну и затем вновь хранения на складе. Для этой работы банки обычно привлекают специализированных укрепляющих обеспечением, т.е. агентов, которым поручается контролировать запасы и потоки товаров.

34. Вместо получения более надежного обеспечения с помощью контроля за товарами банки могут структурировать свое финансирование вокруг платежей от покупателей, таких как перерабатывающие предприятия, торговые компании или конечные потребители (прежде всего промышленные потребители и супермаркеты) и/или вокруг поставок производственного сырья и оборудования. Эта схема работает в том случае, когда налажены регулярные контакты между получателями финансирования и покупателями и/или поставщиками заемщиков. Чем теснее такие контакты, тем проще наладить финансирование. Модели финансирования могут быть следующими:

- практика передачи кредита, традиционно используемая во многих странах (крупные торговые компании или перерабатывающие предприятия предоставляют авансы более мелким торговым фирмам, а последние в свою очередь предоставляют авансы сельскохозяйственным производителям, которые должны поставить им свои товары);
- лизинг оборудования, например тракторов, самосвалов или плавучих платформ для добычи и переработки нефти;
- возмещение кредитов на основе регулярных продаж по официальным каналам (например, голландские цветочные аукционы, сбытовые агенты на овощном рынке Рюнжи во Франции или супермаркеты¹⁹);
- более сложные комплексные системы финансирования в сельскохозяйственном секторе по схеме "перерабатывающее предприятие-производитель" или "производитель-потребитель". В схемах финансирования "перерабатывающее предприятие-производитель" обычно используются методы управления

¹⁹ Подробную информацию о данной форме финансирования в секторе садоводства см. в документе UNCTAD/DITC/COM/2003/4, 2003 год.

обеспечением в сочетании с выбором перерабатывающего предприятия в качестве "сильного звена" в производственном цикле. Перерабатывающим предприятиям поставляются (возможно, в натуре) производственные ресурсы, включая посевной материал, необходимые производителям; перерабатывающие предприятия отдают в кредит эти производственные ресурсы фермерам, которые обычно заключают с перерабатывающими предприятиями контракты на выращивание продукта и пользуются технической консультативной помощью, организуемой перерабатывающими предприятиями; перерабатывающие предприятия вычитают стоимость предоставленных производственных ресурсов из платежей, причитающихся фермерам, когда они поставляют свою продукцию; а ссудодатель получает возмещение непосредственно после реализации товара перерабатывающим предприятием. Схемы финансирования "производитель-потребитель" обычно включают комплекс мер, призванных обеспечить выполнение производителями требований потребителей; ниже во вставке 1 представлены некоторые примеры таких схем в Индии.

Вставка 1

Механизмы комплексного финансирования производственно-сбытовых цепочек в сельскохозяйственном секторе Индии

Некоторые страны признают важное значение производственно-сбытовых цепочек в качестве механизма, содействующего расширению экспорта. Примером в этом отношении может служить Индия, где осуществляется большое количество инициатив по модернизации сельского хозяйства с использованием концепции производственно-сбытовой цепочки и кластеров. В частности, Экспортно-импортный банк поощряет развитие агроэкспортных зон на основе формирования кластеров. Сначала выявляются географические регионы, в которых возделываются сельскохозяйственные культуры, обладающие высоким потенциалом (такие, как твердая пшеница, манго, лекарственные растения и цветы), и затем разрабатывается комплексный подход, охватывающий всю цепочку от производства до потребления.

Несколько коммерческих банков проявили готовность стать партнерами в механизмах организации сельскохозяйственного производства по контракту, которые были созданы поставщиками сельскохозяйственного оборудования или производственных ресурсов для увеличения своих продаж или покупателями для обеспечения надлежащего качества приобретаемых ими товаров. Некоторые из них решили, что не стоит ждать, пока промышленные компании создадут подобные схемы и они сами могут предпринять инициативу с участием поставщиков и покупателей. Например, в настоящее время компания "Рабо Индия файненс пвт лтд." создает центры агрообслуживания в сельских районах в сотрудничестве с рядом компаний, поставляющих сельскохозяйственные производственные ресурсы и услуги. Предлагаемые услуги во многом будут теми же, что и при организации сельскохозяйственного производства на контрактной основе, но при этом

обеспечивается дополнительная гибкость и предлагается более широкий круг продуктов, таких, как финансирование товарно-материальных запасов. Помимо хранения продукции каждый центр будет сдавать в аренду сельскохозяйственные машины, продавать сельскохозяйственные производственные ресурсы, предоставлять информацию сельскохозяйственным предприятиям, мобилизовывать кредит, продавать другие услуги и выступать форумом для продажи сельскохозяйственными производителями своей продукции.

Банк ИСИСИ имеет ряд схем комплексного финансирования в секторе сельского хозяйства и животноводства. Например, в одной из его схем предусматривается финансирование производственно-сбытовой цепочки в секторе хлопка от сельскохозяйственного производителя до текстильного предприятия, и она включает компоненты, касающиеся повышения качества хлопка и страхования для покрытия отдельных рисков. В другой схеме предусматривается кредитование сельскохозяйственных производителей, сдающих на склад некоторые сырьевые товары (стручковый перец, пшеницу, тмин, анисовое семя, хлопок и масличные культуры) с дополнительной гарантией покупки, предоставляемой перерабатывающими предприятиями (сельскохозяйственные производители могут сами продать свою продукцию, и в этом случае покупатель непосредственно платит банку; или, если сельскохозяйственный производитель не продает свою продукцию, банк может поставить ее перерабатывающему предприятию и перечислить сельскохозяйственному производителю средства, остающиеся после погашения займа). Некоторые НПО начали проявлять активность в данной сфере. Например, организация "Грасрутс трейдинг нетуорк" осуществляет экспериментальный проект с группой сельскохозяйственных производителей и крупной агропромышленной компанией "ИТК лтд." по закупке семян кунжута, приемлемого для экспорта качества, с использованием так называемой "модели концентратора". В рамках еще одной схемы организация БАСИКС, занимающаяся микрофинансированием, включила инструменты управления рисками, связанными с погодными условиями, в механизм финансирования производственно-сбытовой цепочки.

Большинство этих инициатив по-прежнему находится на экспериментальном этапе, и в случае успешных результатов они могли бы получить широкое распространение в Индии и других странах.

Источник: Т.С. Venkat Subramanian, "The role of trade: South-South and global", семинар ИПК, Дели, 13 ноября 2003 года. См. также уведомление Резервного банка Индии, в котором описывается, каким образом банки могут использовать структуры, созданные в рамках агроэкспортных зон, для получения финансирования на этапах, предшествующих экспорту: <http://sezindia.nic.in/rbi26.asp>.

Вставка 2
Финансирование "непрямых экспортеров": опыт Зимбабве

В Зимбабве в секторе садоводства затраты на поставку цветов на международный рынок выше фактических производственных издержек. Кроме того, значительная часть производственных издержек приходится на стоимость производственных ресурсов и упаковки. Поскольку производители не могут диктовать цены, то, если эти услуги не будут оказываться эффективно и по разумной стоимости, они столкнутся со снижением цен.

Традиционно многие банки считают, что займы в твердой валюте могут предоставляться только предприятиям, имеющим доходы в твердой валюте. Предприятия, получающие доходы в местной валюте, обречены на гораздо более дорогое финансирование в местной валюте. Однако это не так. Поставщики услуг, обслуживающие экспортный сектор, могут рассматриваться в качестве "непрямых экспортеров", и в рамках новых схем финансирования они могут воспользоваться финансированием в твердой валюте.

В таких схемах обычно используются специальные целевые механизмы (СЦМ)*, которые могут принадлежать производителям, агентам по сбыту или другим сторонам. СЦМ используются в рамках контракта с агентом по сбыту, предусматривающего поставку определенных товаров (например, производственных ресурсов) или услуг (например, грузовые перевозки), и агент по сбыту может, в свою очередь, выделить часть ожидаемых экспортных поступлений для (офшорной) оплаты этих услуг. Банки, в свою очередь, будут охотно предоставлять ссуды для СЦМ под обеспечение таких будущих экспортных поступлений; срок кредитов будет зависеть от их уверенности в способности экспортеров продолжать экспортную деятельность.

* Специальный целевой механизм (СЦМ) представляет собой механизм заимствований, создаваемый для мобилизации ресурсов среди инвесторов и направления их заемщику для инвестиционных целей.

Источник: Chris Goromonzi, "Financing indirect exporters in the supply chain: the case of export agriculture", доклад, представленный в ходе мероприятия, проведенного перед Совещанием экспертов по финансированию торговли и развития с опорой на сырьевой сектор, ЮНКТАД, 15 ноября 2004 года.

35. Финансирование в рамках производственно-сбытовой цепочки позволяет также банкам финансировать поставщиков товаров и услуг. В данном случае поставщики фактически получают часть потока поступлений производителей, перерабатывающих предприятий или экспортеров, на которых они работают. Если поток поступлений гарантируется с помощью структуры кредитования, созданной банком, то это также снижает кредитный риск поставщика. Более подробно это поясняется во вставке 2. Аналогичная схема может даже применяться при финансировании инфраструктуры,

необходимой производителям, перерабатывающим предприятиям и экспортерам. Пример в этом отношении представлен во вставке 3.

Вставка 3

Финансирование плотины в Замбии под ожидаемые экспортные поступления

"Контанго" является крупным растениеводческим предприятием Замбии с перерабатывающими операциями и экспортной ориентацией. Оно поставляет свою продукцию розничным торговым компаниям в Соединенном Королевстве, которые просили увеличить ежегодный объем поставок на 20%. Такой прирост производства должны были обеспечить плантационные хозяйства, представляющие собой мелкие семейные садоводческие фермы, выращивающие продукцию по контракту с "Контанго".

Замбия предрасположена к засухам, и без ирригации плантационные хозяйства не смогут производить продукцию в течение всего года, часть возделываемых ими культур может не уродиться, или они не смогут обеспечить качество продукции, требуемое для экспорта. "Контанго" требовалось примерно 2 млн. долл. США для строительства дамб, необходимых для снабжения плантационных хозяйств водой и электроэнергией. Банки не могли предоставить ресурсы на требуемый долгосрочный период. И поэтому "Контанго" использовало методы финансового инжиниринга для привлечения ресурсов взаимных и пенсионных фондов. Оно создало специальный целевой механизм (СЦМ), который стал собственником дамб и который будет получать месячные платежи за пользование электроэнергией и водой от каждого из более чем 2 000 плантационных хозяйств, участвующих в программе. Эти платежи будут вычитаться из доли экспортных поступлений каждого плантационного хозяйства и непосредственно выплачиваться иностранным банком, перечисляющим эти поступления на офшорный счет СЦМ.

Источник: Edwin Moyo, "Infrastructure as a trade finance instrument", доклад, представленный в ходе мероприятия, проведенного перед Совещанием экспертов по финансированию торговли и развития с опорой на сырьевой сектор, ЮНКТАД, 15 ноября 2004 года.

В. Создание и укрепление институциональных структур производственно-сбытовой цепочки для увеличения возможностей финансирования

36. Вместо того чтобы ждать пока другие хозяйствующие субъекты организуются и обеспечат соблюдение требований покупателей для отношения выхода на рынок, банки могут проявить инициативу и сами создать ключевые институциональные структуры производственно-сбытовой цепочки. То есть либо непосредственно, либо через

контролируемый ими инвестиционный фонд²⁰ банки создают новую структуру производственно-сбытовой цепочки или берут под контроль уже существующую структуру и устанавливают свое собственное управление. Как правило, они рассматривают такую инициативу в качестве временного решения, ожидая, что производители или другие хозяйствующие субъекты в свое время возьмут под контроль данную структуру.

37. Этот механизм был использован, например, в Зимбабве для налаживания экспорта фруктов, овощей и цветов в Европу. Производственные мощности существовали, однако экспортеры не обладали необходимыми техническими средствами для обеспечения надежного соблюдения требований европейских покупателей. Поэтому банк создал новую компанию по сбыту, управляемую на профессиональной основе, что сделало возможным осуществление экспорта, удовлетворяющего требованиям выхода на европейский рынок, и благодаря этому банк смог начать финансирование производителей. В латиноамериканских и некоторых других странах банки осуществили инвестиции в складское хозяйство и в лаборатории по проведению проверок и сортировки. Такой механизм может быть также использован для финансирования перерабатывающего предприятия. Во вставке 4 приведен пример создания рисо завода на Филиппинах по инициативе банка, и аналогичные структуры могут быть легко приспособлены для использования в секторах других сельскохозяйственных культур, где требуется создание высококачественного перерабатывающего предприятия для соблюдения требований, предъявляемых на выгодных рынках.

²⁰ Косвенный метод часто является более практичным. Во многих странах банкам не разрешается напрямую участвовать в акционерном капитале. В любом случае в новом втором Базельском соглашении, которое касается требований достаточности капитала и должно начать действовать в 2007 году, не поощряется размещение банками прямых инвестиций.

Вставка 4**Участие банков в акционерном капитале для развития производственно-сбытовых цепочек: пример Филиппин**

В 1986 году банк "Рурал бэнк оф Панабо" (РБП) стал использовать "корпоративную концепцию". Совместно с группой производителей риса он создал совместное предприятие "Панабо агро-индастриал корпорейшн" (ПАИКОР). ПАИКОР - это компания по переработке и сбыту риса, предоставляющая сельскохозяйственным производителям все услуги, необходимые им для производства необрушенного риса и производства и сбыта обрушенного риса. Главная цель РБП - нахождение путей, с помощью которых мелкие сельскохозяйственные производители могли бы стать совладельцами рисо завода, избегая при этом недостатков кооперативов, связанных с участием в его капитале и руководством ими. Через ПАИКОР сельскохозяйственные производители могут получать производственные и инвестиционные ссуды и возвращать их натурой, поставляя необрушенный рис непосредственно на рисо завод, совладельцами которого они являются.

РБП создал механизм, внося свою долю акционерного капитала при учреждении ПАИКОР, что обеспечило практически весь первоначальный инвестиционный капитал. Фермеры внесли менее 5% в виде авансового взноса в акционерный капитал и еще 40% за четырехлетний период в виде поставок необрушенного риса. Со временем за счет дальнейших поставок необрушенного риса они увеличили свою долю в акционерном капитале и располагали большинством акций в 1992 году, когда предприятие было преобразовано в кооператив (как это планировалось при создании схемы в 1986 году). Новый кооператив сохранил профессиональное управление, созданное РБП, и благодаря этому остался жизнеспособным механизмом финансирования для РБП. Эта схема была использована в 2002 году в другом рисо водческом районе.

Источник: Alex Valdez Buenaventura, " PAICOR - a cooperative of rice farmers organized by the rural bank of Panabo", доклад, представленный в ходе мероприятия, проведенного перед Совещанием экспертов по финансированию торговли и развитию с опорой на сырьевой сектор, ЮНКТАД, 15 ноября 2004 года.

С. Технология как инструмент для налаживания связей сельскохозяйственных производителей с сетями по сбыту и финансированию

38. Информационно-коммуникационная технология (ИКТ) сама по себе уже способствовала улучшению рыночных возможностей, поскольку она значительно облегчила производителям, перерабатывающим предприятиям и экспортерам развивающихся стран выявление потенциальных новых рынков, анализ барьеров на пути выхода на рынки и поиск возможных решений. ИКТ может также облегчать доступ к финансированию. Наиболее значительные возможности существуют в

сельскохозяйственном секторе, где ИКТ помогает охватить большое число сельскохозяйственных производителей при приемлемых затратах.

39. Фермеры могут не располагать средствами для покупки посевного материала, удобрений, пестицидов и других производственных ресурсов, необходимых для производства высококачественной продукции, открывающей доступ к наилучшим рыночным возможностям. Комплексные схемы наподобие тех, которые были описаны в предыдущих двух разделах, позволяют решить эту проблему. Технология может сделать такие схемы менее обременительными и тем самым обеспечить получение фермерами кредитов (а также важнейших производственных ресурсов) своевременно и по умеренной цене.

40. В одном примере сравнительно простой схемы (которая тем не менее остается одной из очень немногих в мире) поставщик производственных ресурсов создал в Коста-Рике в начале 90-х годов специализированную финансовую компанию "Финансьера трисан", выдающую кредитные карты его клиентам и потребителям его клиентов. Благодаря этому появилась более экономичная альтернатива традиционной системе кредита поставщика. Система оказалась рентабельной, поскольку сравнительно высокий показатель невозврата ссуд с избытком компенсировался за счет высоких процентных ставок по непогашенной задолженности²¹.

41. Аналогичная практика может быть внедрена и в других странах, и здесь имеются возможности для новаторства. Кредитные карты могут использоваться в качестве смарт-карт, дающих, например, возможность совершения более широкого круга операций, таких, как гарантирование продаж на срок, осуществление операций по управлению ценовыми или погодными рисками или получение финансирования товарно-материальных запасов²². Во вставке 5 приведены некоторые примеры такой практики в Индии. Можно рассчитывать и на другие выгоды, поскольку финансирование дает банкам возможность ведения "досье заемщика" по отдельным сельскохозяйственным производителям. По истечении нескольких лет банки могут составить рейтинг производителей и принимать на основе такого рейтинга будущие решения о кредитовании, предоставляя хорошо зарекомендовавшим себя фермерам более широкий доступ к среднесрочному кредиту.

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

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

Вставка 5**Использование технологии в качестве инструмента для финансирования сельскохозяйственного сектора: опыт Индии**

Трансакционные расходы, связанные с заключением сделок с отдельными сельскохозяйственными производителями и затем обслуживанием индивидуальных займов, являются высокими. Групповое кредитование является одной из альтернатив, однако благодаря быстрому прогрессу в области информационно-коммуникационной технологии в настоящее время можно также использовать системы, основанные на Интернет-технологиях и/или смарт-картах, для объединения спроса на кредит и автоматического предоставления и погашения ссуд. В Индии ряд учреждений выступили с крупными инициативами, направленными на использование технологии для ликвидации разрыва между городскими и сельскими районами, и было создано несколько экспериментальных проектов, которые уже продемонстрировали перспективность такого подхода.

В одной из инициатив предусматривается создание Интернет-киосков в сельской местности, предлагающих ряд услуг, включая банковские услуги. Такие киоски могут работать с использованием смарт-карт, и они могут быть связаны с недорогими автоматическими кассовыми машинами (АКМ), что сделает для сельскохозяйственных производителей возможным, например, получать кредит в банке (с помощью смарт-карты, позволяющей идентифицировать конкретного сельскохозяйственного производителя), использовать часть этого кредита для размещения заказа у продавца удобрений и снимать наличность в АКМ, причем все эти операции осуществляются без посещения отделения банка и подписания какого-либо формального документа о кредите. В одной схеме, созданной банком ИСИСИ, используется "электронная кредитная карта плантационного хозяйства" для фермеров, зарегистрированных в Совете по табаку. Для них устанавливается лимит кредитования, в рамках которого они могут приобретать производственные ресурсы, и после того как их табак продается Советом на аукционе, ссуда автоматически погашается из средств, вырученных от продажи.

В еще одной схеме, созданной по инициативе крупнейшей сырьевой биржи страны (Национальной биржи сырьевых товаров и производных финансовых инструментов), предусматривается "дематериализация" складских расписок. Сельскохозяйственные производители и другие хозяйствующие субъекты могут сдавать определенные сырьевые товары (продаваемые на бирже) на аккредитованные склады, и данная операция затем регистрируется электронной системой. Это напоминает "электронный бумажник", только в данном случае денежным средством выступает сырьевой товар. Продажа сырьевых товаров или использование их в качестве обеспечения при банковском кредите является очень простой процедурой. Один из ведущих технологических институтов Индии ИИТ разработал вариант этой схемы для мелких фермеров, создав так называемую "инфотелу", представляющую собой подключенный к Интернету компьютер, установленный на велосипедной рикше, оборудованной также дизельным генератором. Рикша ездит вокруг определенного центра в радиусе примерно

до 30 км. Когда она находится в зоне действия сигнала, передаваемого антенной, находящейся в центре, "инфотела" позволяет пользователям использовать широкополосный беспроводный доступ к Интернету. Фермеры могут использовать эту систему для выяснения цен, заказа производственных ресурсов, организации продажи своей продукции, а также получения информации о состоянии их "дематериализованных" товарных балансов, получения денежной наличности под них или направления указаний оператору склада для их реализации.

Возможности для такой интеграции сельскохозяйственных производителей в эффективную систему кредитования и реализации производственных ресурсов будут еще больше расширены после перехода Индии от кредитной карты "Кисан" к смарт-карте. В рамках системы, основанной на использовании кредитной карты "Кисан", индийским сельскохозяйственным производителям выделялась определенная кредитная линия, а кредитные риски страховались через государственное агентство. Эта система является традиционной простой расчетной системой, в которой регистрируется предоставление кредита и его погашение, хотя ряд банков приступили к осуществлению экспериментальных проектов по переходу к "электронным деньгам" или даже к смарт-картам.

Источник: Zarin Daruwala, "Agri lending - a different approach", Conference on Global Banking Paradigm Shift, Bangalore, 15 September 2004; вебсайт Индийского технологического института, Канпур, <http://www.iitk.ac.in/MLAsia/infothela.htm>.

Глава III

ЗАКЛЮЧЕНИЕ: ПОТЕНЦИАЛЬНАЯ РОЛЬ ПРАВИТЕЛЬСТВ, ЧАСТНОГО СЕКТОРА И МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОДЕЙСТВИИ РАЗВИТИЮ НОВЫХ МЕХАНИЗМОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ В СЫРЬЕВОМ СЕКТОРЕ

42. На многих рынках, в частности в развитых странах, а также в формальном секторе развивающихся стран, покупатели предъявляют высокие требования к своим поставщикам товаров и услуг. Поставщики должны соответствовать этим стандартам для получения выхода на рынок. Их способность добиваться этого зависит отчасти от их навыков и знаний, поэтому улучшение информации о требованиях рынка (официальных фитосанитарных требованиях, частных стандартах крупных покупателей, требованиях рынка, касающиеся своевременности, надлежащих способов взаимодействия продавцов с покупателями и т.д.) и повышение квалификации могут оказаться полезными. Однако более часто поставщики сталкиваются с реальными ограничениями, стремясь обеспечить выполнение требований покупателей, из-за отсутствия ключевой инфраструктуры и услуг, необходимых для их деятельности, или из-за того, что они едва ли могут позволить себе пойти на модернизацию своих производственных мощностей или процедур.

43. В некоторых случаях поставщики могут преодолеть эти препятствия, объединив усилия. Например, объединившись, экспортеры могут обеспечить достаточный объем груза или достаточные финансовые средства, для того чтобы зафрахтовать регулярный рейс для транспортировки своей продукции. Объединив свои усилия, они могут осуществлять инвестиции в важнейшую инфраструктуру, такую, как оборудование холодильного хранения в аэропорту или лаборатория для проверки продукции, выдающая сертификаты качества, необходимые покупателям. В качестве группы они могут убедить банк создать механизм рефинансирования в отношении их продаж в кредит. Однако такие коллективные усилия имеют определенные границы как в силу охвата (поскольку они могут предприниматься лишь в отношении общих товаров), так и в силу того, что даже вместе производители, перерабатывающие предприятия и экспортеры могут не располагать достаточными средствами для осуществления инвестиций.

44. Внешнее содействие могут оказывать правительства, доноры по оказанию помощи и в некоторых случаях покупатели, которые могут быть готовы финансировать создание ключевой инфраструктуры. Однако чаще всего производители, перерабатывающие предприятия и экспортеры предоставлены сами себе. Если они в принципе могут производить и продавать сырьевой товар (в необработанном или обработанном виде) по конкурентоспособным ценам, однако на практике они оказываются не в состоянии

выполнить условия для выхода на рынок из-за ненадлежащего состояния своих производственных или перерабатывающих мощностей, плохой инфраструктуры или отсутствия ключевых услуг, для решения этой проблемы могут использоваться новые механизмы финансирования, описанные в настоящем докладе.

45. Если финансовое учреждение изучает просьбу о предоставлении ссуды изолированно и потенциальный заемщик не отвечает условиям выхода на рынок, то такая просьба обычно отклоняется (если только заемщик не предоставит достаточное обеспечение). Однако если же ссудодатель использует подход, охватывающий производственно-сбытовую цепочку целиком от производителя до конечного потребителя, то становится вполне возможным принятие комплексного пакта финансирования. В таком случае ссудодатель будет не только учитывать непосредственные финансовые потребности производителя или перерабатывающего предприятия, но и будет также финансировать некоторые другие усилия по устранению узких мест в производственно-сбытовой цепочке, при этом ожидаемые поступления от окончательной реализации продукции выступают обеспечением все время. В докладе были рассмотрены различные способы достижения данной цели.

46. Как может показаться при первом взгляде, ответственность за организацию этой формы финансирования ложится на банки. В конечном счете такие операции должны быть рентабельными, и никто не должен подталкивать банки в этом направлении или субсидировать их операции. Вместе с тем как можно скорейшее освоение финансовыми учреждениями того, как это делать, отвечает общественным интересам. Кроме того, общая, правовая и регулирующая среда должна быть такой, чтобы ссудодатели были заинтересованы пойти на это и ничто им не мешало использовать возможные новые механизмы финансирования. Вместе с тем недостатки в инфраструктуре и в предоставлении услуг могут быть столь значительными, что ни одной группе частных предпринимателей может оказаться не под силу устранение этих слабых мест и могут требоваться государственные инвестиции (в частности, в инфраструктуру).

47. В этой связи государственным органам следует предпринять усилия по следующим трем основным направлениям. Во-первых, правительствам следует обеспечить надлежащие общие, правовые и регулирующие рамки, а международные организации могли бы оказать им содействие в данном отношении. Во-вторых, различные организации могут способствовать развитию знаний и потенциала финансовых учреждений (и других важнейших поставщиков услуг в области финансирования сырьевых товаров, таких, как операторы складов, управляющие обеспечением и учреждения, занимающиеся вопросами сортировки) в отношении новых финансовых механизмов, с тем чтобы они располагали возможностями для кредитования сектора

сырьевых товаров на комплексной основе. В-третьих, правительства могли бы изучить возможности для осуществления инвестиций в инфраструктуру, связанную с торговлей, такую, как оборудование портов и аэропортов, склады, лаборатории по сортировке и проверке продукции и т.д.

48. Международные организации, включая доноров, предоставляющих помощь, должны оказать всестороннее содействие этим усилиям в форме инвестиционной поддержки, займов и грантов для оказания технической помощи. Примером в этом отношении может служить организация БАСИКС, которая заимствовала средства (по нулевым процентным ставкам) у Канадского международного агентства по вопросам развития и Швейцарского агентства по вопросам развития для предоставления кредита бедным сельским районам Индии. Донорам, возможно, следует сосредоточить еще более пристальное внимание на охвате групп, которые в значительной мере лишены доступа к формальному сектору кредитования и которые в результате имеют наименьшие возможности, для того чтобы самостоятельно преодолеть препятствия в области финансирования (например, фермеры-женщины), а также на странах с наибольшими пробелами в развитии связанной с торговлей инфраструктуры, новых технологий и услуг (в частности, на наименее развитых странах). Примером в данном отношении может служить банк НАБАРД в Индии, который благодаря поддержке доноров успешно приступил к опробованию новых технологий; помощь организации ГТЦ имела решающее значение для реализации подходов, основывающихся на активном участии широкого круга сторон, в создании водосборного бассейна, Швейцарская организация по сотрудничеству в целях развития оказала содействие в создании групп самопомощи, а программа ЕС для бедных деревень включала проверку новаторских подходов в деле борьбы с нищетой. Все эти инициативы основывались на экспериментальных проектах по внедрению новых технологий и услуг технического содействия для обеспечения успешных результатов.

49. Правительства могли бы предпринять определенные шаги в области финансирования сырьевого сектора в рамках своих стратегических планов развития, включая свои стратегии сокращения масштабов нищеты. Эти усилия должны вписываться в соответствующие более широкие рамки макроэкономической политики (в частности, поток иностранной валюты, которая может начать поступать после создания надлежащей системы финансирования сырьевого сектора) и политики в области продовольственной безопасности и сокращения масштабов нищеты, а также учитывать торговый потенциал и конкурентоспособность страны. Без такой конкретной интеграции в стратегический план развития страны, а также достигаемого благодаря этому активного участия бенефициаров и понимания приоритетности сообщество доноров вряд ли будет оказывать финансовую поддержку проектам и программам в данном секторе. Подобная поддержка со стороны доноров во многих случаях необходима, в том числе для

опробования новых подходов и для осуществления учебно-просветительной деятельности и сельскохозяйственной пропаганды.

50. Правительства могли бы создать общие, правовые и регулирующие рамки, делающие возможным эффективное финансирование в сырьевом секторе²³. Если правительства намереваются улучшить финансирование в рамках производственно-сбытовой цепочки, им следует в первую очередь заняться правовой средой в таких областях, как права собственности, банкротство и переуступка складских расписок, контрактов и экспортных лицензий²⁴. Когда это целесообразно, они могут принимать новые нормативные положения, например положения о складской расписке, для создания четкой правовой и регулирующей системы. Учреждениям-донорам следует поддерживать усилия правительств.

51. Что касается потребностей в повышении информированности и организации подготовки кадров, то местные банки, как правило, плохо осведомлены о новых методах финансирования (следует иметь в виду, что опыт, накопленный во многих случаях, является сравнительно недавним, и поэтому о них мало известно за пределами стран, где они пробовались на экспериментальной основе). Местные банки могут стать важной движущей силой расширения кредитования в сельскохозяйственном и других сырьевых секторах. Новые механизмы финансирования могут повысить их конкурентоспособность и рентабельность за счет обслуживания новых сегментов и рынков или за счет получения дополнительных доходов от работы с существующей клиентурой²⁵. Необходимо улучшить их понимание сырьевого сектора и новых финансовых инструментов. Помимо подготовки кадров и обучения было бы также желательно, чтобы международные организации оказывали поддержку экспериментальным проектам.

52. Международные банки и компании сырьевого сектора также могут оказать поддержку таким усилиям. После того как крупные западные компании обосновались в развивающихся странах, теперь программы корпоративной социальной ответственности обычно составляют часть их деятельности. Главными мотивами этого является собственная философия и политика компаний (многие, если не большинство крупных компаний западных стран, определяют себя как социально ответственные корпоративные

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

²⁴ Подробный перечень см. в публикации 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.

граждане), стремление установить хорошие отношения с принимающими общинами и желание избежать возникновения проблем с западными неправительственными организациями (НПО). Если они действительно намереваются оказать наиболее действенное влияние на местную экономику, им, возможно, лучше всего включить концепцию корпоративной социальной ответственности в свою обычную повседневную деятельность. "Нет никакого неизбежного противоречия между улучшением конкурентной среды и принятием серьезных обязательств по повышению благосостояния общества. Фактически, чем теснее благотворительная деятельность компании увязана с ее конкурентной средой, тем бóльшие обязательства берет на себя компания в отношении общества. Если компания систематически осуществляет благотворительную деятельность, привязанную к конкретному контексту и направленную на максимальное увеличение ее ценности, то благодаря этому она может получить новый набор инструментов в конкурентной борьбе, которые вполне оправдывают соответствующее вложение ресурсов. В то же время она может открыть гораздо более действенный путь к улучшению условий жизни в мире"²⁶. Например, компании сырьевого сектора, а также сети супермаркетов и другие крупные покупатели могут оказывать помощь местным производителям и другим хозяйствующим субъектам в финансировании мер, необходимых для соблюдения требований рынка, а международные банки могут оказывать поддержку местным банкам в использовании новых механизмов финансирования в сырьевом секторе.

53. Кроме того, существуют возможности для укрепления структур по содействию финансированию торговли. Международные организации, которые финансируют инфраструктуру сырьевого сектора в развивающихся странах, такие, как Международная финансовая корпорация, Европейский инвестиционный банк или Корпорация развития Содружества, могут расширять свое финансирование в "интеграторах цепочки", таких, как складские компании, управляющие обеспечением, сбытовые компании, специальные целевые механизмы, обслуживающие конкретные секторы/компании, а также товарные биржи. Например, для улучшения доступа к услугам по управлению обеспечением для более широкой группы субъектов международные финансовые учреждения и местные банки могли бы инвестировать в такие компании, привлекая опытных управляющих обеспечением для получения необходимых технических знаний²⁷.

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

²⁷ Одним из результатов работы ЮНКТАД в Индии стало создание такой компании в этой стране. Было бы весьма ценно, если бы аналогичная компания с региональной ориентацией могла бы быть создана в Африке.

54. В этой связи "доноры должны проявлять творческий подход в нахождении путей взаимодействия с хозяйствующими субъектами частного сектора. Частные компании продемонстрировали гибкость в охвате более бедных фермеров операциями, основанными на кредите, при этом доноры могут сталкиваться с ограничениями в случае непосредственной поддержки компаний, обусловленными отчасти проблемой, касающейся выгод от использования государственных средств, которые могут быть получены отдельными компаниями в результате увеличения прибыли и усиления позиции на рынке"²⁸.

55. Либерализация рынков и снижение тарифных и нетарифных барьеров открывают новые возможности для производителей во всем мире. Однако для поставщиков из развивающихся стран может оказаться трудным обеспечить выполнение требований покупателей. Во многих случаях для соблюдения таких требований необходимы инвестиции в производственный и хозяйственный процесс поставщика или в инфраструктуру и/или услуги, которыми он пользуется. Из-за нехватки финансовых ресурсов и дорогого финансирования в большинстве развивающихся стран это может оказаться непреодолимым препятствием. Однако если поставщик в принципе способен поставлять сырьевые товары по конкурентоспособной цене, то новые механизмы финансирования могут способствовать улучшению всей производственно-сбытовой цепочки. Препятствия такого рода являются наиболее значительными для тех, кто во многом лишен доступа к формальной системе финансирования (например, для женщин) или в странах с наиболее слабой инфраструктурой в области торговли и сектором услуг (наименее развитые страны). Поэтому с учетом целей в области развития, провозглашенных в Декларации тысячелетия, представляется целесообразным, чтобы международное сообщество оказало поддержку деятельности в данной области.

²⁸ D. Paerce, *Buyer and supplier credit to farmers: do donors have a role to play?*, Конференция по теме "Путь в будущее для финансирования в сельских районах", ЮСАИД, Вашингтон, 2004 год.