

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/EM.24/3
15 December 2004

ARABIC
Original: ENGLISH

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية



مجلس التجارة والتنمية

لجنة التجارة في السلع والخدمات، والسلع الأساسية

جنيف، ١٤-١٨ آذار/مارس ٢٠٠٥

البند ٣ من جدول الأعمال المؤقت

تقرير اجتماع الخبراء المعني بتمويل التجارة والتنمية القائمتين على السلع الأساسية: آليات التمويل الابتكارية

المعقد في قصر الأمم، جنيف،

في ١٦ و ١٧ تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٤

المحتويات

الصفحة	الفصل
٢	الأول - ملخص أعده الرئيس
١٣	الثاني - المسائل التنظيمية
	المرفق
١٤	الحضور

الفصل الأول

ملخص أعدّه الرئيس

١ - يركز هذا الملخص على طبيعة الحوار الذي جرى خلال الاجتماع ونقاطه البارزة. والحجج والآراء التي طُرحت في الاجتماع هي حجج وآراء نخبية واسعة من الخبراء، وهي لا تمثل بالضرورة نقطة توافق في الآراء. فالواقع أنه تم طرح طائفة واسعة من وجهات النظر التي أسهمت في إجراء مناقشات صحية ونشطة. وقد أبدى جميع الخبراء، من البلدان المتقدمة والنامية على السواء، قدراً كبيراً من الحماس للتعليم والدخول في مناقشات بشأن آليات التمويل الزراعي الابتكارية. ويرد استعراض عام أساسي لهذه المسألة في وثيقة المعلومات الأساسية التي أعدها الأونكتاد بعنوان "تمويل التجارة والتنمية القائمتين على السلع الأساسية: آليات التمويل الزراعي الابتكارية" (TD/B/COM.1/EM.24/2). أما ورقات وعروض المتحدثين الرئيسيين والمشاركين في الاجتماع فترد على الموقع الإلكتروني على شبكة الإنترنت^(١).

تجارب التمويل الزراعي في العالم النامي وأهميته بالنسبة للتنمية وتخفيف وطأة الفقر

٢ - يشكل الافتقار إلى التمويل عائقاً رئيسياً أمام تنمية قطاع الزراعة، ولا سيما في البلدان النامية حيث يعتمد أكثر من ملياري شخص على هذا القطاع لتأمين سبل رزقهم. وما برح التمويل الزراعي ينخفض منذ فترة الثمانينات من القرن الماضي، ثم شهدت فترة التسعينات في العديد من البلدان انخفاضات حادة كانت في الغالب نتيجة لانسحاب المصارف التجارية من هذا القطاع. وكان التمويل، في الحالات التي كان متوفراً فيها، متاح في الغالب لكبار المقترضين، وبذلك فقد استبعدت من نظام الائتمان الرسمي أغلبية صغار المنتجين. ولم تؤد ترتيبات التمويل التجاري الجديدة، من خلال مخططات الزراعة التعاقدية وما يماثلها من روابط التسويق الرأسمية، إلا إلى سد جزء محدود من فجوة التمويل الناشئة عن سياسات الإقراض المحافظة التي انتهجتها المصارف التجارية. وقد بذلت مؤسسات ملتزمة جهوداً متجددة وحثيئة من أجل التصدي لاتجاهات النمو السلبية ولكن هذه الجهود، رغم أنها هي نفسها كانت ناجحة في الغالب، لم تكن كافية لعكس تلك الاتجاهات. ومع ذلك، أعرب الخبراء عن اعتقادهم بأن إمكانات التمويل الزراعي إيجابية جداً. وفي حين أنه يكاد يكون من المستحيل عملياً الوصول إلى المعوزين من خلال مخططات مصرفية مستدامة، فإن العمال الفقراء الذين لا يملكون أية أراض بل وحتى المزارعين الفقراء جداً يمكن أن تشملهم مخططات خاصة يمكن تصميمها بحيث تكون قابلة للاستمرار مالياً. وهذا يتطلب إعادة النظر في التمويل الزراعي من أجل إتاحة الأخذ بأدوات سليمة تعتبر بالغة الأهمية من أجل ضمان تحقيق نسبة مخاطر/عوائد إيجابية. ومن شأن إقامة الشراكات بين القطاعين العام والخاص أن تسهم مساهمة ذات شأن، ويمكن للحكومات والأوساط المالية مراجعة سياساتهما وممارساتهما في هذا الصدد. فالجهود التي تبذلها الحكومات والمجتمع الدولي، إذا ما كانت مركزة على نحو سليم، يمكن أن يكون لها أثر مضاعف كبير. وقد ولى وقت التشكيك في مستقبل التمويل الزراعي.

(١) <http://www-dev.unctad.org/Templates/meeting.asp?intItemID=1942&lang=1&m=9124&info=doc>

العقبات المشتركة: لماذا يعتبر التمويل الزراعي بالغ الصعوبة؟

٣- عدد الخبراء شتى صعوبات التمويل الزراعي، سواء منها الصعوبات التي تندرج ضمن العملية الزراعية أو تلك الصعوبات الخارجية الناشئة عن قصور السياسات الحكومية وعن التعامل مع أوضاع سوق صعبة. والتمويل السابق للحصاد، بصفة خاصة، يمكن أن يكون محفوفاً بمخاطر شديدة. وبالنسبة للمزارعين الفقراء، هناك عقبات تتصل بحالة فقرهم، وافتقارهم إلى المعرفة والاحتراف، فضلاً عن افتقارهم إلى الضمانات. وبالنسبة للمصارف، تتصل العقبات بالقيود القانونية، ونقص التأمين على القطاع الزراعي، وقصور السياسات الحكومية، ونقص المعرفة فيما يتعلق بهذا القطاع. وتشتمل القيود ذات الصلة بالسوق على الشواغل المتعلقة بجودة المنتجات، والتقلبات الشديدة للأسعار، ومتطلبات المشترين المتشددة.

٤- وثمة مشكلة مشتركة تتمثل في ارتفاع مخاطر المتغيرات الناجمة عن تقلبات الطقس وانتشار الآفات. فالنقص في هطول الأمطار، وهطول الأمطار في غير موسمها، والأعاصير الحلزونية، والعواصف المصحوبة بالبرد، وارتفاع درجات الحرارة لمدد طويلة، وانتشار الآفات، هي جميعها أمور تضر بالمحاصيل وتؤثر على جميع المزارعين في المنطقة المتضررة. وبالتالي فإن المصارف العاملة في المنطقة، بما في ذلك مؤسسات التمويل البالغ الصغر، سوف تتأثر بشدة. وعلى الرغم من أن المزارعين الذين يتخلفون عن الدفع في سنة ما يمكن أن يسددوا ما عليهم من مستحقات في السنة التالية إذا ما تحسن محصولهم، يظل على المولين، مع ذلك، أن يبحثوا عن سبل لمواجهة هذه المخاطر. ومن هذه السبل ما يتمثل في توسيع نطاق تمويلهم ليشمل البنى التحتية الزراعية، مثل شبكات الري. وقد ثبت في أحيان كثيرة أن هذا أمر صعب، على الرغم من أن هناك تجارب إيجابية تربط عمليات تمويل البنى التحتية بإيرادات المزارعين، وهي تجارب تحدد اتجاه الطريق إلى الأمام. كما يمكن للمولين أن يدعموا أنشطة البحث والتطوير التي تشتمل على التكنولوجيات التي تحد من المخاطر التي يواجهها المزارعون. إلا أن ثمة نهجاً آخر يتمثل في استخدام التأمين ضد المخاطر الناجمة عن تقلبات الطقس من أجل التخلص من مخاطر تلف المحصول. ويجري العمل حالياً على تجريب هذا النهج، وهناك طلب قوي على هذا النوع من التأمين؛ ومن الأمثلة على ذلك أن مؤسسة Basix، وهي مؤسسة من مؤسسات التمويل البالغ الصغر الهندية، قد استخدمت منتجات التأمين ضد مخاطر تقلبات الطقس سواء لأغراض تقديم القروض الفردية أو لدرء المخاطر المتصلة بجزء من حافظة قروضها، وهي تشهد إمكانات طلب قوي من زبائنها على مثل هذه التغطية التأمينية.

٥- ويشكل التعرض لمخاطر تقلب الأسعار مشكلة أخرى. وتمثل ترتيبات الزراعة التعاقدية أحد الحلول لهذه المشكلة. ومن الحلول الأخرى الممكنة إتاحة الوصول إلى أسواق العقود السلعية الآجلة وبورصات عقود الاختيار؛ وقد لاحظ الخبراء الجهود التي يبذلها بعض هذه البورصات من أجل الوصول إلى المزارعين.

٦- وعلى نطاق أوسع، كثيراً ما يواجه الممولون مشكلة أساسية تتمثل في عدم معرفة قيمة السلع الأساسية التي يطلب منهم تمويلها. ولاحظ عدة خبراء أن إنشاء بورصات سلعية جديدة (للبلدان الأفريقية مثلاً) يمكن أن يكون مفيداً جداً في هذا الصدد. إلا أنه قد ثبت حتى الآن أن من الصعب إنشاء بورصات تتوفر لها مقومات البقاء والاستمرار، ولذلك فإنه من المنطقي عموماً إنشاء نظم إيصالات تخزين قوية قبل إنشاء البورصات. فهذه النظم

توفر آلية تسليم شفافة وجاهزة، وبالتالي فإنها تسهل تقديم الدعم لإنشاء البورصات في وقت لاحق. كما أن استخدام التكنولوجيات الجديدة القائمة على المعالجة الدقيقة لنشر المعلومات الآنية عن الأسعار يمكن أن يكون ذا فائدة عظيمة أيضاً بالنسبة للمزارعين والمجهزين والتجار.

٧- وغالباً ما تكون البنى التحتية القائمة في المناطق الريفية ضعيفة، مما يفضي إلى ارتفاع تكاليف المعاملات وتزايد المخاطر التي يواجهها المنتجون والممولون على السواء. ومن أجل الحد من هذه المخاطر، يمكن للمصارف أن تنظر في تمويل البنى التحتية ذات الصلة، مثل شبكات الري؛ كما يمكنها أن تنظم مخططات يقوم في إطارها المستثمرون المؤسسيون بتمويل مشاريع بنى تحتية جديدة (كما في حالة زمبابوي).

٨- كما أن ضعف آليات الدعم، مثل آليات التأمين الزراعي، تمثل مشكلة في العديد من البلدان. إلا أن المولين قد وجدوا أن بإمكانهم، من خلال جعل التأمين ضد الإصابات الشخصية والتأمين على الحياة جزءاً إلزامياً من القروض الزراعية، أن يحسنوا الأداء الإجمالي لقروضهم.

٩- وكثيراً ما يكون المستوى التعليمي للمزارعين ضعيفاً، بالإضافة إلى عدم معرفتهم الكاملة بمتطلبات السوق. وكثيراً ما تكون إمكانية حصولهم على المعلومات التي يحتاجون إليها لتحسين أدائهم محدودة أو معدومة. والمزارعون الأكثر احترافاً وأحسن علماً وأفضل تدريباً يمثلون قدراً أقل من المخاطر الائتمانية بالنسبة للمصارف.

١٠- وهناك مخاطر سوقية كبيرة: تتمثل في عدم معرفة ما إذا كانت السلع المنتجة ستجد مشترين لها. وبصفة خاصة، يمكن لمشاكل النوعية أن تفضي إلى اختفاء فرص التسويق المتوقعة، مما يجعل المنتج غير قادر على البيع، أو مضطراً للبيع بأسعار مخفضة جداً، الأمر الذي يفضي بدوره إلى زيادة احتمال التخلف عن سداد القروض (الإعسار). وبالتالي ينبغي للمصارف أن تولي أهمية كبيرة لقضايا الجودة، وهي تفعل ذلك على نحو متزايد من خلال الاستعانة بوكلاء تفتيش مستقلين ومدراء إضافيين. كما يمكنها أن تشرك في ذلك شركاء تقنيين يمثلون مشتري السلع الأساسية لمساعدتها في تحسين نوعية منتجات المزارعين.

١١- ويواجه المزارعون أيضاً صعوبات في توفير ضمانات القروض وذلك بسبب وجود قيود قانونية وتنظيمية (قد تمنعهم، مثلاً، من رهن أرضهم كضمان القروض)، وبسبب افتقارهم إلى سندات ملكية سليمة تثبت ملكيتهم لأراضيهم، فضلاً عن عوامل اجتماعية. (فحتى لو سُمح للمزارعين من الناحية القانونية، مثلاً، بأن يرهنوا أرضهم كضمان للقروض، فقد لا يتمكن الممولون، عملياً، من إنفاذ حقوقهم في حالة التخلف عن سداد القروض). وقد أحرز بعض المنظمات والمؤسسات المالية تقدماً في تيسير التمويل الزراعي من خلال تسجيل سندات ملكية الأراضي، بما فيها الأراضي الحرجية.

١٢- وثمة مشكلة أخرى تتمثل في السياسات غير المناسبة التي ينتهجها المانحون. إذ يوجد أحياناً، في منطقة ما، مانحون للمعونة (بما في ذلك منظمات غير حكومية) يقدمون المعونة في شكل ائتمانات، بينما يقدمها آخرون في شكل هبات (وهي تكون هبات لأن المقصود بها تحديداً أن تكون كذلك أو لأن المزارعين يعرفون أن بإمكانهم

عملياً التحلف عن الوفاء بالتزاماتهم بالدفع دون التعرض لأية مخاطر أو جزاءات). وينبغي للملح المعونة أن يوقفوا هذا السلوك الأخير، لأنه يقوض على نحو خطير الجهود الرامية إلى تنفيذ مخططات التمويل المستدامة.

١٣- وفي النهاية، تكون المخاطر التي يواجهها الممولون أكبر عندما لا تكون عمليات الإنتاج أو التجهيز الزراعي مربحة بما فيه الكفاية؛ وبإمكان الممولين أن يحدوا من المخاطر التي يواجهونها هم أنفسهم من خلال مساعدة هذا القطاع على زيادة ربحيته. وإذا ما أراد الممولون جعل التمويل الزراعي مستداماً، فيحسن بهم أن يعتمدوا نهج "المراجعة" (أي أن يعملوا على أساس سعر الكلفة مضافاً إليها هامش ربح). فعندئذ تتألف تكاليف المقترضين التشغيلية من كلفة رأس المال المقدم من الممول (بالإضافة إلى ربح)، ومخصص للقروض عديمة الأداء، وكلفة المعاملات التي يتطلبها وصول الممول إلى المقترض وخدمة القرض. ويمكن للممولين، من خلال الأخذ بهذا النهج أن يخفضوا معدل التحلف عن الدفع تخفيضاً هائلاً. فمن خلال ضمان توفير البذور والخدمات الإرشادية المناسبة، على سبيل المثال، يمكن للممولين الحد من خطر فقدان المحصول). كما يمكنهم خفض تكاليف المعاملات (من خلال القيام مثلاً باستخدام مخططات الإقراض الجماعية، أو عن طريق هيكلة عملية سداد القروض بالتركيز على المدفوعات التي سيسدها مشترو السلع الأساسية). وقد يكون من الممكن أيضاً، في إطار سلسلة الإمداد، أن يتقاسم المصرف بعض المخاطر مع الجهات الفاعلة الأقوى في تلك السلسلة - إذ يمكن للمشتريين، مثلاً، أن يوفرُوا الخدمات التقنية للمزارعين وأن يخاطروا بأن تكون نوعية منتجات المزارعين أدنى من المستوى المتوقع ومن منظور التسويق، تؤدي هذه الممارسة أيضاً إلى تحسين إمكانية تتبع المنتج الأصلي، وهو ما يطلبه الزبائن بشكل متزايد.

صرف قروض التمويل الزراعي عن طريق المؤسسات المالية (المصارف المالية ومؤسسات التمويل البالغ الصغر): الصعوبات والإمكانات

١٤- لاحظ الخبراء أن هناك منظمات، مثل المصارف التجارية ومؤسسات التمويل البالغ الصغر كثيراً ما لا تكون نشطة في مجال التمويل الزراعي.

١٥- ففي حالة المصارف التجارية، يرتبط هذا النقص في النشاط إلى الوجود الحضري الذي يغلب على هذه المصارف، والصعوبات التي تواجهها في التعامل مع قروض أصغر (بالنظر إلى ما ينطوي عليه ذلك من تكاليف تجهيز وإعداد للمستندات)؛ فضلاً عن الخسائر التي تكبدتها في الماضي في مجال التمويل الزراعي، مما يجعلها تتردد في الدخول في مخططات إقراض زراعي جديدة. وترى مصارف عديدة منها، بالنظر إلى تصورها للمخاطر التي ينطوي عليها هذا القطاع، أنه ليس لديها سوى دور هامشي تؤديه في مجال التمويل الزراعي.

١٦- إلا أن بعض المصارف في البلدان النامية، بما فيها المصارف المحلية، قد نجحت في تطوير آليات تمويل ابتكارية، مثل التمويل القائم على أساس اتفاقات إدارة ضمانات القروض، والتمويل السلعي المضمون بالرهون، والتمويل المدعوم بضمان الملكية، والتمويل السابق للشحن، والتمويل القائم على تقاسم المخاطر، واستخدام الأدوات المخصصة الغرض من أجل الاقتراض.

١٧- أما مؤسسات التمويل البالغ الصغر فتواجه عقبات خاصة بها، من بينها العقبات التالية:

- إن المصارف المؤمّنة والمصارف الريفية الإقليمية والتعاونيات الائتمانية قد تقدّم إلى قطاع الزراعة قروضاً تفضي إلى تكبد خسائر (حيث تُقدّم هذه القروض بأسعار فائدة مدعومة بدرجة عالية)، وبالتالي فإن الحيز المؤسسي المتبقي لمؤسسات التمويل البالغ الصغر في مجال الإقراض الزراعي يكون ضئيلاً أو معدوماً.
 - لقد أنشئت معظم مؤسسات التمويل البالغ الصغر من أجل تقديم الائتمانات للفقراء. وفي المناطق الريفية، تكون الأسر المعيشية الأشد فقراً، في الغالب، غير حائزة على أية أراضٍ. وبالتالي فإن عدم امتلاك أي أرض (أو على الأقل عدم امتلاك أكثر من قطعة صغيرة جداً) يمكن أن يصبح عندها معياراً لاختيار المقترضين، الأمر الذي يؤدي تلقائياً إلى استبعاد المزارعين.
 - ويشكل الطابع الموسمي لإنتاج المحاصيل سبباً هاماً آخر من أسباب إغراض مؤسسات التمويل البالغ الصغر عن تقديم قروض خاصة بالمحاصيل. إذ يصعب على هذه المؤسسات أن تتعامل مع طلب على الائتمانات يتركز بقوة في فترة قصيرة من السنة.
 - إن سداد مبالغ كبيرة من القروض - إذ يرغب المزارعون في سداد القروض بعد الحصاد مباشرة - لا يتناسب تماماً مع الممارسة المستقرة لمؤسسات التمويل البالغ الصغر؛ فهذه المؤسسات قد اعتادت عموماً على تقديم قروض على أساس جداول سداد أسبوعية أو شهرية.
- ١٨- وعلى الرغم من أنه لا تزال هناك طرق تمكّن مؤسسات التمويل البالغ الصغر من أن تنخرط في مجال الإقراض الزراعي، فإن على هذه المؤسسات أن تعدل طرائق عملها، سواء من أجل خفض تكاليف الإقراض أو من أجل جعل أنماط الإقراض والسداد أكثر توافقاً مع الدورة الزراعية. وقد حقق بعض هذه المؤسسات نجاحاً في هذا المجال، فهي كثيراً ما توفر التمويل لكل حلقات سلسلة الإمداد، مع ربط المزارعين بالناقلين الموزعين، مع التشديد بقوة على التثقيف وتوفير التكنولوجيا المناسبة، وتكنولوجيا الإقراض الملائمة (استخدام الهياكل التي تعتمد على الجمهور الفعلي المستهدف، مع الأخذ بتقنيات الإقراض الجماعي لأشد المقترضين فقراً)، وإدراج الأنشطة الإجمالية للأسرة في القرارات الائتمانية. كما ينبغي لمؤسسات التمويل البالغ الصغر ألا تتخذ موقفاً مفرطاً في التشدد من خلال استبعاد الزبائن الزراعيين الأكبر، لأن حجم الأعمال التجارية التي يمكن لهؤلاء الزبائن أن يوفروها قد يتيح إنشاء هياكل أساسية للخدمات يمكن لمؤسسات التمويل البالغ الصغر أن تستخدمها من أجل الوصول إلى المزيد من الأعضاء والزبائن الأصغر.

هل يمكن لنهج سلسلة الإمداد أن يكون مفيداً؟

- ١٩- لاحظ الخبراء تزايد إدماج المزارعين والمجهّزين والتجار في سلاسل الإمداد الوطنية أو العالمية. فالمزارعون، مثلاً، يزرعون المحاصيل في إطار مخططات تعاقدية، أو لأغراض بيعها بموجب عقد بيع مبرم مع متجر من المتاجر الكبرى (تؤدي المتاجر الكبرى بالفعل دوراً مهيماً في مجال التسويق الزراعي في عدة بلدان نامية). وإذا كانت سلسلة الإمداد هذه قائمة، يمكن للممولين أن يستخدموها استخداماً مربحاً كأداة لتدعيم آلياتهم التمويلية من

خلال منح ائتمانات للمزارعين والمجهّزين ومورّدي الخدمات بل وحتى مقدّمي خدمات الهياكل الأساسية، لا على أساس مخاطرهم الائتمانية الفردية بل على أساس موقعهم في سلسلة الإمداد . وهذا يمكن أن يحسّن إلى حد كبير القدرة التنافسية لهذا القطاع، ذلك لأن هذه الخدمات اللوجستية والأنشطة ذات القيمة المضافة كثيراً ما تسهم في زيادة القيمة التصديرية للمنتج مساهمة تفوق ما تسهم به تكاليف المنتج. ومن الخرافات التي من المؤسف أن الكثير من المصارف لا تزال تؤمن بها أن المصدّرين المباشرين هم وحدهم الذين يمكن أن يحصلوا على تمويل من السوق الدولية.

٢٠- ونهج سلسلة الإمداد هذا هو في الواقع أسلم السبل لتوفير التمويل السابق للحصاد. (فبعد الحصاد، يمكن نُظُم تمويل إيصالات التخزين وإدارة ضمانات القروض أن تقدم حلولاً). وهو يسمح للموّلين بتجميع الطلب على الائتمانات واستعادة قروضهم من خلال التعامل مع مشترٍ واحد أو بضعة مشترين لا من خلال عدد كبير من صغار المزارعين. والحوافز التي يتشجّع المزارعين على الاقتراض (والسداد) في إطار ترتيبات الإمداد الخاصة بهم هي حوافز قوية، أما المخاطر التي يواجهها الموّلون فتقتصر أساساً على المخاطر المتصلة بالحصول - أي المخاطر المتمثلة في عدم إنتاج المزارع إنتاجاً كافياً، أو عدم إنتاجها للمنتجات بالجودة المطلوبة.

دور منظمات دعم تقديم الائتمانات في الحد من مخاطر التمويل الزراعي: الجوانب التشغيلية والشروط المسبقة

٢١- أجرى الخبراء مناقشة مسهبة لتجربة وكالات التفتيش، ولا سيما مدرء الضمانات كميّسين لعمليات التمويل السلعي.

٢٢- وبتوافر نُظُم سليمة لإدارة عمليات التخزين و ضمانات القروض، يمكن للمزارعين استخدام سلعهم، عند إنتاجها، بغرض تخزينها أو، وهو ما تفعله حالياً مؤسسة NCDEX في الهند، لإنشاء "حسابات سلعية" - أي حسابات يعبر عنها بالكيلوغرامات والأطنان من المنتجات التي يكون هؤلاء المزارعون قد خزّنوها في مخازن آمنة. ثم يمكنهم بعد ذلك استخدام إيصالات التخزين ذات الصلة كرهون، أو السحب من حساباتهم، من أجل الحصول على مبالغ نقدية أو شراء المدخلات. وهذا النظام يمكن المزارعين من ممارسة قدر أكبر من التحكم بقراراتهم التسويقية، حيث إنهم لا يعودون مضطرين لبيع منتجاتهم مباشرة بعد الحصاد وبالسعر السائد وذلك من أجل تلبية احتياجاتهم من التدفقات النقدية، بل يمكنهم بدلاً من ذلك تخزين منتجاتهم والانتظار حتى تتحسن الظروف، كما يمكنهم الحصول على تمويل بضمان مخزوناتهم.

٢٣- وهناك عدة نُهج محتملة يمكن الأخذ بها لبلوغ هذا الهدف. وأحد هذه النُهج هو نهج "التخزين الميداني"، حيث يمارس مدير ضمانات القروض سيطرة مؤقتة على مخزن مجموعة من المزارعين أو مخزن مجهّز للمنتجات، مما يمكن أولئك الذين يخزّنون سلعهم في المخزن من الحصول على التمويل الذي يحتاجون إليه. والمشكلة التي تواجهها فيما يتصل بهذه الآلية هي أنها تُنشأ بناء على طلب مسبق ولغرض محدّد - أي أن إنشاءها يتم تحديداً لأغراض عملية واحدة يكون فيها مخزن كبير واحد قد دخل في اتفاق مع مدير ضمانات. وتكون تكاليف إدارة الموقع من قبل مدير الضمانات ثابتة تقريباً، ولا تكون لهذا المخطط أية جدوى مالية إلا إذا كانت الإحجام المتوقعة كبيرة.

٢٤- وثمة نهج بديل هو نهج "التخزين العام". وهو نهج شائع في بعض البلدان المتقدمة وقد جُرب في زامبيا مثلاً. وفي إطار هذا السيناريو، تقوم المخازن المعتمدة من قِبَل بعض منظمات التخزين المركزية (التي قد تكون عامة أو خاصة أو مختلطة؛ وفي بلدان كثيرة، تُعتبر الشراكات بين القطاعين العام والخاص، مع بعض الدعم من قِبَل المانحين، الطريقة الأنجع)، بقبول ودائع السلع الزراعية من أي طرف من الأطراف المهمة بالأمر (المزارع أو الساجر). والتكاليف التي ينطوي عليها هذا النظام متغيرة (بحسب الوزن الطني للسلع المخزنة وفترة التخزين). وهذا النظام مناسب لاستيعاب مخزونات السلع الأساسية الخاصة بصغار المزارعين.

الأدوات والنهج الجديدة: "البطاقات الائتمانية" للمزارعين واستخدام التكنولوجيات الجديدة

٢٥- لاحظ الخبراء الاهتمام الذي يولي في الهند لدمج جميع المزارعين ضمن إطار ائتماني واحد من خلال توفير "البطاقات الائتمانية للمزارعين" - وهي بطاقات تتيح لكل مزارع خطأً ائتمانياً لمدة ثلاث سنوات؛ ويتوقف حجم هذه الائتمانات على حجم حيازات المزارعين. ويحق لجميع المزارعين الحصول على البطاقات الائتمانية هذه (رغم أن عدد المزارعين الذين حصلوا عليها حتى الآن يبلغ ٤٣ مليون مزارع فقط، أي نحو ثلث مجموع المزارعين). ويؤدي توحيد إجراءات منح القروض إلى خفض التكاليف إلى حد كبير.

٢٦- وهذه الآلية التي تعطي لجميع المزارعين هوية ائتمانية فريدة قد ساعدت في إحداث خفض كبير لمستويات التخلف عن السداد، رغم أن هذه المستويات لا تزال مرتفعة جداً (تجري تغطية الخسائر المتكبدة من خلال مخطط تأمين زراعي ترعاه الحكومة). ويرجح أن يتحسن أداء هذه الآلية من خلال إدخال المزيد من التعديلات على هذا النهج (ولا سيما عن طريق تحويل دفاتر الحسابات الجارية إلى بطاقات ائتمانية "ذكية").

تغيير المنظور المصرفي: المصرف كشريك فاعل في التنمية الزراعية

٢٧- يرى الممولون، في حالات كثيرة، أن ثمة إمكانات تنطوي عليها حالة من الحالات، ولكن الهياكل اللازمة لتحقيق هذه الإمكانيات لا تكون موجودة. وما برحت المصارف تضيق هذه الفرص السانحة. إلا أنه يمكن للمصارف أن تلعب دوراً استباقياً بدرجة أكبر من خلال الدخول في شراكات. وقد استمع الخبراء إلى عرض حول تجربة من هذا النوع في الفلبين حيث قام أحد المصارف بإنشاء "مؤسسة تشاركية" - وهي مؤسسة مهنية أنشئت كمشروع مشترك بين المصرف والمزارعين، حيث يتولى المصرف تأمين الإدارة المهنية ويتم استخدام آلية لتحويل أغلبية الأسهم إلى المزارعين مع مرور الوقت. وبذلك تتوفر للمصرف أداة حيوية لتنفيذ الحملات الموجهة إلى الزبائن ولزيادة التمويل الاستثماري، بينما يعزز المزارعون أصولهم ويحصلون على حصة من القيمة المضافة لإنتاجهم.

٢٨- وهذه التجربة هي، من حيث المبدأ، تجربة قابلة للتكرار. فعندما تصبح المصارف شريكة ومساهمة في الاستثمارات في مجال التنمية الزراعية، يمكنها أن تؤدي أدواراً رئيسية من بينها دور توفير الخبرة الفنية، والخبرات الإدارية والتنظيمية، والمعارف في مجال البحث والتطوير، والخدمات الإرشادية، والدعم التسويقي، وما إلى ذلك. وهي تستخدم عادة في العملية التي تريد تمويلها مدراء خارجيين تتوفر لديهم المهارات المتخصصة الضرورية. إلا

أنه ينبغي للمصارف أن تضمن أن يكون هذا النشاط متوافقاً مع الأنظمة المصرفية المحلية وألا يلقي أعباء مفرطة على ميزانيتها العمومية وذلك بالنظر إلى شروط التخصيص الأكثر صرامة في إطار اتفاق بازل الثاني لرؤوس الأموال.

٢٩- ويتطلب أداء دور المصرف الاستباقي هذا أن يفهم المصرف ويحلّل سلسلة الإمدادات الزراعية. إذ لا يمكن له أن يكتفي بمجرد تمويل طاحونة أرز أو مخطط إنتاج. بل إنه يحتاج أيضاً إلى فهم المخاطر التي ينطوي عليها الأمر، وأن يتحسب لهذه المخاطر ويديرها. ويمكن للحكومات أن تحشد دعم المصارف لمثل هذه المخططات من خلال إنشاء مرفق خاص لرأسمال المخاطرة من أجل "المؤسسات التشاركية".

الموّلون الجدد: هل يمكن ربط المزارعين بسوق رأس المال مباشرة؟

٣٠- استمع الخبراء إلى عرض لتجربة ناجحة في كولومبيا فيما يتعلق بربط المزارعين مباشرة بسوق رأس المال من خلال البورصة السلعية لهذا البلد. وهذا النظام صالح للاستخدام لتمويل المحاصيل الزراعية وكذلك لتمويل تربية المواشي والدواجن. فمن الممكن الحصول على تمويل للمحاصيل التي يكون قد تم إنتاجها بالفعل (ومن ثم تخزينها في مخزن معتمد)، ولتمويل تربية المواشي والدواجن التي تُغذّى من أجل بيعها لاحقاً في السوق. ومن خلال عملية "هندسة" مالية أساسية، يمكن لبعض المستثمرين، مثل صناديق المعاشات التقاعدية أو المستثمرين الأفراد، أن يتنافسوا في عطاءات للحصول على "حق تمويل" المنتج. ويقيم المستثمرون آجال السداد التي ينص عليها العقد، والفرق بين السعر الذي حدّده في العطاء والسعر الذي يتوقعون الحصول عليه يساوي سعر الفائدة الذي يريدون تقاضيه. وتكفل البورصة السلعية أن تسدّد للمستثمرين مستحقّاتهم من خلال مجموعة متنوعة من الآليات. وقد ساعد هذا النظام المنتجين الزراعيين على اجتذاب رأس عامل كبير وبمعدلات تقل بعدة نقاط مئوية عن تلك المعدلات المتاحة في السوق المصرفية. إلا أن هذا ما كان ليتسنى لولا وجود نظام تخزين قوي ومنظّم وحسن السمعة، وهو نظام يُثبِت في هذا الصدد قدرته كلبنة بناء بالنسبة للعديد من تطبيقات التسويق والتمويل الأخرى الأكثر تطوراً وتعقيداً.

٣١- وقد أسهم خبراء آخرون بعرض تجاربهم التي تدل، مثلاً، على أنه يمكن إقناع صناديق المعاشات التقاعدية باستثمار مبالغ كبيرة نسبياً (عدة ملايين من الدولارات) في تمويل الهياكل الأساسية الريفية، مقابل الحصول على حقوق في جزء من حصائل صادرات المزارعين الذي سيستفيدون من تلك الهياكل الأساسية. وعادة ما يكون هؤلاء المستثمرون المؤسسيون مهتمين بالاستثمارات الأطول أجلاً التي تكمل النهج الأقصر أجلاً الذي تتبعه المصارف. إلا أن الخبراء لاحظوا أنه إذا كان الأخذ بهذا النهج ممكناً من الناحية العملية بالنسبة لمشاريع معينة (بما في ذلك من خلال أدوات كإصدار سندات المشاريع)، فإنه قد لا يكون من الممكن تعميمه ليشمل جميع فئات الإقراض وذلك بالنظر إلى هواجس الحكومات إزاء إمكانية تحويل القطاع السلعي إلى قطاع تابع للقطاع المالي وهذا يمكن أن يجعل الأسعار تتحرك على أساس التطورات في السوق المالية، وهو أمر قد لا يكون مقبولاً في العديد من البلدان.

الطريق إلى الأمام: الشراكات بين القطاع الخاص والحكومات والمجتمع الدولي

٣٢- إن القطاع الخاص هو، عموماً، الذي يقف غالباً وراء مبادرات التمويل الزراعي الجديدة، ولكن هذه المبادرات تحتاج إلى حد أدنى من الدعم الحكومي. كما أن على الحكومات أن تتأكد من أن الإجراءات المتخذة في مجال التمويل الزراعي تشكل جزءاً من خطط تنميتها الاستراتيجية، بما في ذلك استراتيجياتها الخاصة بالحد من الفقر. وفي حين أنه لا يزال هناك فرق بين النوايا المضرة والتنفيذ الفعلي، فإن الأخذ بمثل هذا النهج سييسّل الحصول على قدر أكبر من الدعم الضروري للتنفيذ. وينبغي إدراج هذه الإجراءات ضمن الإطار المناسب لسياسات الاقتصاد الكلي (وبخاصة العملات الأجنبية التي يمكن الحصول عليها عند اعتماد نظام مناسب للتمويل الزراعي)، وللأمن الغذائي والحد من الفقر، وللطاقة التجارية للبلد وقدرته على المنافسة. وبدون هذا الإدراج المحدّد لتلك الإجراءات ضمن خطة التنمية الاستراتيجية للبلد، وما يولّده ذلك من إحساس بملكية المشاريع وأولويتها، من غير المحتمل أن يقوم مجتمع المانحين بتقديم الدعم المالي للمشاريع والبرامج في هذا القطاع. وغالباً ما يكون هذا الدعم من المانحين أساسياً لاختبار النهج الجديدة ولأغراض تنفيذ الأنشطة التثقيفية والإرشادية.

٣٣- وثمة جزء أساسي من الدعم الحكومي يتمثل في وجود قواعد ولوائح سليمة ومستقرة. وينبغي للحكومات أن تراجع لوائحها القائمة التي تمنع المزارعين من تقديم ضمانات للقروض. وينبغي للحكومات، حيثما كان ذلك مفيداً، أن تستحدث لوائح جديدة، مثل قانون خاص بإبصالات التخزين، من أجل توفير إطار قانوني وتنظيمي واضح للإقراض الزراعي. وينبغي للحكومات أن تكفل تنفيذ القوانين واللوائح القائمة تنفيذاً منصفاً.

٣٤- وللحكومات والمصارف والمؤسسات المالية والجهات المانحة دور تؤديه في زيادة حجم الائتمانات المتاحة للزراعة؛ وبصفة خاصة، اعتبر بعض المشاركين أنه ينبغي لهذه الجهات أن توفر خطوطاً ائتمانية للإقراض من الباطن (من أموال مقترضة) فضلاً عن تسهيلات الخصم. وكبديل لذلك، يمكن للحكومات أن تشجّع توفير التمويل على أساس أكثر استدامة من خلال تهيئة بيئة سياسات وقوانين داعمة، وكذلك من خلال دعم تطوير المؤسسات والأدوات السوقية التي جرت مناقشة بعضها في الاجتماع.

٣٥- وعلى مستوى أوسع، ينبغي للحكومات أن تستثمر في البنى التحتية الرئيسية الضرورية للحد من المخاطر وزيادة الإنتاجية الزراعية. كما ينبغي لها، للغرض نفسه، أن تدعم برامج البحث والتطوير. وينبغي للمجتمع الدولي أن يعيد النظر في القيود التي قد تُفرض على برامج الحكومات الاستثمارية. وفي حين أن للقطاعات الاجتماعية أهميتها، ينبغي للحكومات أن تستثمر في البنى التحتية الريفية، مما يفضي إلى زيادة الطاقة الإنتاجية لقطاع الزراعة.

٣٦- إلا أنه بالرغم من كون الحكومات تؤدي دوراً رئيسياً داعماً، فلا ينبغي أن تكون هي من يتولى تصميم منتجات التمويل الزراعي. فهنا ينبغي للقطاع الخاص أن يضطلع بالدور الرائد. وللمصارف، ولا سيما المصارف المحلية، أهمية رئيسية. ويمكن للمصارف الدولية والمحلية أن تعمل معاً في مجالات شتى. ففي الكثير من الحالات،

يمكن للمصارف أن تتعاون على نحو مجدٍ مع مؤسسات التمويل البالغ الصغر التي تتمتع بالقدرة الضرورية على الوصول إلى العملاء، وتوصيل الخدمات "من الباب إلى الباب"، كما تتمتع بالقدرة على معرفة احتياجات وأوضاع عملائها، وذلك من أجل تقديم الائتمانات لصغار المزارعين.

٣٧- وغالباً ما يتوقف التمويل الزراعي القابل للاستمرار على إشراك مجموعات المزارعين وتعاونياتهم النشطة (التي تمارس طائفة واسعة من الأنشطة)، والمجموعات المعنية بالسلع الأساسية (التي تعمل معاً من أجل تحقيق غرض واحد أو اثنين، مثل تلك التي تعمل من أجل التسويق المشترك أو الشراء المشترك للمدخلات)، أو المجموعات العاملة على أساس المسؤولية المشتركة (حيث يعمل المنتجون معاً لإتاحة الوصول إلى التمويل). ويلزم بذل المزيد من الجهود لحفز إنشاء مجموعات المزارعين هذه وتقوية أدائها.

٣٨- وينبغي تعريف المنظمات غير الحكومية العاملة مع مجتمعات المزارعين بإمكانيات التمويل الزراعي الجديدة، القائمة، كما ينبغي مساعدتها، من خلال برامج بناء القدرات والمساعدة التقنية، في تكرار التجارب الناجحة. كما ينبغي لهذه المنظمات أن تعبر عن مصالح المزارعين لدى الحكومات، بغية إدراج هذا النوع من الإجراءات المشار إليها في هذا التقرير ضمن خطة التنمية الوطنية للبلد.

٣٩- وينبغي للمصارف المحلية وغيرها من الشركات المعنية بتمويل السلع الأساسية، مثل شركات التخزين ومدراء الضمانات، بذل جهد متواصل من أجل التعرف على تقنيات التمويل الزراعي. كما ينبغي لهم، حيثما كان ذلك مفيداً، النظر في إنشاء رابطات يمكنها أن تساعد في الحد من مخاطر التمويل، كرابطات متعهدي تشغيل المخازن. وينبغي للحكومات أن تدعم جهود التعاون هذه من خلال منح هذه الرابطات الصلاحيات والمساعدات المناسبة.

٤٠- وينبغي للوكالات المانحة أن تبذل المزيد من الجهود لضمان استدامة مشاريعها. ومن شأن زيادة فعالية التعاون مع المنتجين وغيرهم من الجهات التي تشملها سلسلة الإمدادات السلعية أن تساعد في هذا الصدد. كما ينبغي النظر في أفضل السبل الكفيلة بتحقيق التآزر بين الحكومة والقطاع الخاص. وسوف تكون الشراكات بين القطاعين العام والخاص ضرورية في العديد من الميادين، وينبغي للمانحين حشد الدعم لهذه الشراكات، وبخاصة لصالح أقل البلدان نمواً.

٤١- وينبغي للقطاع الخاص والجهات المانحة الانفتاح على إمكانيات التقدم التكنولوجي السريع في مجال التمويل الزراعي. ورغم أن هذا ليس ممكناً في جميع البلدان، (بالنظر إلى الحاجة إلى توفر حد أدنى من الهياكل الأساسية)، فإن هناك الكثير من الإمكانيات الواعدة. ويبدو أن الاستخدام المناسب للتكنولوجيا يمثل طريقة هامة لتحقيق تخفيض هائل في تكاليف المعاملات الخاصة بصرف القروض واستردادها من أعداد كبيرة من صغار المزارعين. وإذ لاحظ الخبراء أهمية التكنولوجيا في تحسين تجارة وتمويل السلع الزراعية، فقد شددوا على أنه لكي يتمكن المزارعون من جني أفضل الفوائد، ينبغي أن يكون الابتكار التكنولوجي مدعوماً بهياكل أساسية مادية يمكن التعويل عليها فضلاً عن مؤسسات تكفل وصول المعلومات إلى الأطراف في المعاملات على نحو سليم وفي الوقت المناسب.

٤٢- وينبغي للأونكتاد أن يعزز الدعم الذي يقدمه في هذا المجال عموماً، مع استهداف الحكومات والمصارف والمقترضين الزراعيين وغيرهم من الجهات الفاعلة الرئيسية. ف فيما يتعلق بالحكومات، يمكن للأونكتاد أن يساعد في صياغة استراتيجيات خاصة بقطاع السلع الأساسية. كما يمكنه أن يشير إلى أفضل التجارب الدولية في مجالات مثل الممارسات القانونية التي تحفز الإقراض الزراعي. ويمكن للأونكتاد أن يعرض التجارب الخاصة بشق البلدان لكي يتسنى للبلدان الأخرى أن تستفيد منها. ويمكن تحقيق ذلك من خلال التعاون بين بلدان الجنوب الذي يُعتبر اجتماع الخبراء هذا من أمثلته.

٤٣- وفيما يتصل بالمصارف، تتمثل إحدى الأولويات في تزويدها بالمعلومات والتدريب والمشورة بشأن الأساليب الجديدة لتمويل الزراعة وبشأن تطبيق هذه الأساليب. وينبغي للأونكتاد أن يواصل الاضطلاع بعمله الرائد في استنباط الحلول التمويلية الابتكارية لقطاع السلع الأساسية (بما في ذلك الأخذ بنهج من قبيل نهج إيصالات المخازن اللامركزية ونهج "التشارك" إزاء التمويل)، كما ينبغي له تعزيز ما يقدمه من مساعدة تقنية لتنفيذ هذه الحلول في الميدان. وينبغي له إتاحة أفضل التجارب الدولية من خلال ما يصدره من منشورات، فضلاً عن تنظيم أنشطة الربط الشبكي. ومن الاقتراحات المحددة التي طرحها الخبراء اقتراح يدعو إلى قيام الأونكتاد بتنظيم اجتماع عالمي بشأن التجارب المتصلة بتمويل نظم إيصالات التخزين وإدارة الضمانات. وقد أنفقت الجهات المانحة مبالغ طائلة على مشاريع في هذا المجال في مختلف أنحاء العالم، ولكن النتائج المحققة كانت متفاوتة جداً، إلا أن هناك دروساً استُخلصت. وبالنظر إلى كل ما أنفق من أموال، يمكن للجنة الأونكتاد المعنية بالتجارة في السلع والخدمات والسلع الأساسية أن تنظر في تنظيم اجتماع تدعى إلى المشاركة فيه الوكالات المانحة الرئيسية والمصارف ومدراء الضمانات والمحامون وغيرهم من الجهات المعنية بهذه المشاريع، وذلك من أجل تقاسم خبراتهم وتحسين إمكانيات تحقيق النجاح مستقبلاً.

٤٤- وفيما يتعلق بالمقترضين في القطاع الزراعي، يمكن للأونكتاد أن يساعد في زيادة الوعي بأساليب التمويل الابتكارية وشروط الحصول على التمويل الكفؤ.

٤٥- ودعا الخبراء الجهات المانحة والوكالات الدولية إلى دعم الأنشطة التي يضطلع بها الأونكتاد في هذا المجال بحيث تكون هذه المنظمة قادرة على الاستجابة على نحو أفضل لطلبات المساعدة المحددة التي ترد من البلدان النامية، ولا سيما أقل البلدان نمواً. وسوف يكون ضمن أفرقة العمل التابعة لفرقة العمل الدولية المعنية بالسلع الأساسية والتي أنشئت في الأونكتاد الحادي عشر فريق معني بتمويل السلع الأساسية؛ ولهذا الغرض، ستكون هناك حاجة ماسة إلى تعاون الحكومات والقطاع الخاص وإلى دعم من المانحين.

الفصل الثاني

المسائل التنظيمية

ألف - عقد اجتماع الخبراء

٤٦ - عُقد اجتماع الخبراء المعني بتمويل التجارة والتنمية القائمتين على السلع الأساسية: آليات التمويل الابتكارية، في قصر الأمم بجنيف في ١٦ و ١٧ تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٤.

باء - انتخاب أعضاء المكتب

(البند ١ من جدول الأعمال)

٤٧ - انتخب اجتماع الخبراء، في جلسته الافتتاحية أعضاء مكتبه التالية أسماؤهم:

الرئيس: السيد فينود راي (الهند)
نائب الرئيس - المقرر: السيد إيمانويل فاركو (فرنسا)

جيم - إقرار جدول الأعمال

(البند ٢ من جدول الأعمال)

٤٨ - أقر اجتماع الخبراء، في الجلسة نفسها، جدول الأعمال المؤقت الذي عُمم في الوثيقة TD/B/COM.1/EM.24/1. وبالتالي فقد كان جدول أعمال الاجتماع كما يلي:

- ١ - انتخاب أعضاء المكتب
- ٢ - إقرار جدول الأعمال وتنظيم العمل
- ٣ - تمويل التجارة والتنمية القائمتين على السلع الأساسية: آليات التمويل الابتكارية
- ٤ - اعتماد تقرير الاجتماع

دال - الوثائق

٤٩ - عُرضت على اجتماع الخبراء، لأغراض نظره في البند الموضوعي من جدول الأعمال، مذكرة من إعداد أمانة الأونكتاد بعنوان "تمويل التجارة والتنمية القائمتين على السلع الأساسية: آليات التمويل الزراعي الابتكارية" (TD/B/COM.1/EM.24/2).

هاء - اعتماد تقرير الاجتماع

(البند ٤ من جدول الأعمال)

٥٠ - أذن اجتماع الخبراء، في جلسته الختامية، للمقرر بأن يُعد التقرير النهائي للاجتماع بتوجيه من الرئيس.

مرفق

الحضور*

١ - حضر الاجتماع خبراء من الدول التالية الأعضاء في الأونكتاد:

غانا	الاتحاد الروسي
فرنسا	أوغندا
الفلبين	إيران (جمهورية - الإسلامية)
الكاميرون	بلغاريا
مصر	بوروندي
المملكة المتحدة لبريطانيا العظمى وأيرلندا الشمالية	بوليفيا
موريشيوس	بيلاروس
نيجيريا	جمهورية تترانيا المتحدة
الهند	جمهورية الكونغو الديمقراطية
هندوراس	زامبيا
الولايات المتحدة الأمريكية	السنغال
اليمن	الصين

٢ - وكانت المنظمات الحكومية الدولية التالية ممثلة في الاجتماع:

الصندوق المشترك للسلع الأساسية
الجماعة الأوروبية
مركز الجنوب

٣ - وكانت الوكالات المتخصصة والمنظمات المختصة التالية ممثلة في الاجتماع:

منظمة الأمم المتحدة للأغذية والزراعة
صندوق النقد الدولي
منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية

* للاطلاع على قائمة المشاركين، انظر TD/B/COM.1/EM.24/INF.1.

٤ - وحضرت الاجتماع المنظمات غير الحكومية التالية:

الفئة العامة

مركز التبادل والتعاون لأمريكا اللاتينية

الاتحاد الدولي لنقابات العمال الحرة

٥ - وحضر الاجتماع أعضاء أفرقة المناقشة التالية أسماؤهم:

- Mr. Nabil Marc Abdul-Massih, Risk Manager, ACE Audit Control & Expertise, Geneva, Switzerland
Mr. Julio Alem Rojo, Executive Director, Centro de Investigación y Desarrollo Regional (CIDRE), La Paz, Bolivia
Mr. Gustavo Bernal Villegas, President, National Agricultural Exchange, Bogotá, Colombia
Mr. Nicholas Budd, Denton Wilde Sapte, Paris, France
Mr. Matthieu Delorme, Vice President, Collateral Management, Cotecna Inspection Services SA, Geneva, Switzerland
Mr. Chris Goromonzi, Director, Pivot Capital Partners, Pretoria, South Africa
Mr. Nick Hungate, Rabobank, Amsterdam, Netherlands
Mr. K. G. Karmakar, Executive Director, National Bank for Agricultural Development (NABARD), Mumbai, India
Mr. Edwin Moyo, CEO, Trans Zambezi Industries Ltd., Harare, Zimbabwe
Mr. Bogdan Rascanu, Société Générale de Surveillance, Geneva, Switzerland
Mr. P. H. Ravikumar, Managing Director & Chief Executive Officer, National Commodity & Derivatives Exchange, New Delhi, India
Mr. Alex Valdez Buenaventura, Chairman, Rural Bank of Panabo, Philippines, and Chairman, PAICOR, Manila, Philippines
Ms. Cindy van Rijswijk, Rabobank, Amsterdam, Netherlands

٦ - وحضر الاجتماع الأشخاص التالية أسماؤهم الذين وُجهت إليهم دعوات خاصة:

- Mr. Atsen J. Ahua, Associate Editor, Africa Link magazine, Geneva, Switzerland
Mme Andrée Alliod, Director, Société internationale financière pour les investissements et le développement en Afrique (SIFIDA), Geneva, Switzerland
Mr. Antonious De Bleser, Vice President, ACE Audit Control & Expertise, Geneva, Switzerland
Mr. André Soumah, Chairman, ACE Audit Control & Expertise, Geneva, Switzerland
Ms. Anne Willmes, Cotecna Inspection Services SA, Geneva, Switzerland

- - - - -