



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

Distr.
GENERAL

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

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Комиссия по торговле товарами и услугами
и по сырьевым товарам

Женева, 14-18 марта 2005 года

Пункт 3 предварительной повестки дня

**ДОКЛАД СОВЕЩАНИЯ ЭКСПЕРТОВ ПО ФИНАНСИРОВАНИЮ
ТОРГОВЛИ И РАЗВИТИЯ С ОПОРОЙ НА СЫРЬЕВОЙ СЕКТОР:
НОВАТОРСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ,**

проходившего во Дворце Наций в Женеве 16-17 ноября 2004 года

СОДЕРЖАНИЕ

Глава	Стр.
I. Резюме Председателя	2
II. Организационные вопросы	15
Приложение	
Участники	17

Глава I

РЕЗЮМЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ

1. В этом резюме основное внимание уделяется характеру диалога, состоявшегося в ходе совещания, и его основным моментам. Представленные в нем аргументы и мнения принадлежат широкой группе экспертов и не обязательно отражают единое мнение. В самом деле был представлен широкий круг точек зрения, что способствовало здоровому и активному обсуждению. Все эксперты, будь то от развитых или развивающихся стран, продемонстрировали одинаково высокий энтузиазм, желая узнать и обсудить новаторские механизмы сельскохозяйственного финансирования. Общий анализ этой проблемы был представлен в справочном документе ЮНКТАД "Финансирование торговли и развития с опорой на сырьевой сектор: новаторские механизмы финансирования" (TD/B/COM.1/EM.24/2). С докладами и выступлениями основных докладчиков и участников можно ознакомиться в Интернете¹.

Опыт сельскохозяйственного финансирования в развивающемся мире и его актуальность для уменьшения масштабов бедности и развития

2. Недостаточность финансирования - одно из главных препятствий для развития сельскохозяйственного сектора, прежде всего в развивающихся странах, где свыше 2 млрд. человек получают в этом секторе средства к существованию. С 80-х годов сельскохозяйственное финансирование сокращается, а в 90-х годах во многих странах произошло его резкое снижение, часто в результате ухода коммерческих банков из этого сектора. Там, где финансовые ресурсы имелись, они в основном предоставлялись крупным заемщикам, что вело к вытеснению большинства мелких производителей из формальной системы кредитования. Новые коммерческие механизмы финансирования, основанные на контрактных системах сельскохозяйственного производства и аналогичных вертикальных сбытовых связях, закрыли только ограниченную часть пробелов финансирования, возникших из-за консервативной ссудной политики коммерческих банков. Специализированные учреждения предприняли активные целенаправленные усилия по противодействию этим тенденция и снижения финансирования, однако, хотя такие усилия сами по себе часто были успешными, их оказывалось недостаточно для того, чтобы обратить эту тенденцию вспять. Тем не менее эксперты полагают, что потенциал сельскохозяйственного финансирования весьма позитивен. В то время как с помощью устойчивых банковских систем выйти на неимущих практически невозможно, специальные системы, конструкция которых

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

призвана обеспечить их финансовую жизнеспособность, позволяют охватить бедных безземельных работников и даже самых бедных крестьян. Это требует нового взгляда на сельскохозяйственное финансирование, чтобы то позволяло внедрять надлежащие механизмы, столь необходимые для обеспечения безопасно позитивного соотношения риска и прибыли. Большой вклад могли бы внести партнерства между государством и частным сектором, и правительства и международное сообщество могли бы проанализировать свою политику и практику в этом вопросе; если они будут должным образом целенаправленными, их усилия могли бы иметь большой эффект мультипликатора. Время скептицизма по поводу будущего сельскохозяйственного финансирования прошло.

Общие препятствия: чем объясняется такая сложность сельскохозяйственного финансирования?

3. Эксперты перечислили различные трудности сельскохозяйственного финансирования, как внутренние по отношению к сельскохозяйственному производству, так и внешние, созданные неправильной государственной политикой и трудностями, характеризующими данный рынок. В частности, доуборочное финансирование может быть очень рискованным. Для бедных крестьян препятствия связаны со скудностью средств, нехваткой у них знаний и профессионализма, а также отсутствием у них обеспечения. Для банков препятствия связаны с юридическими ограничениями, недостаточностью страхования сельскохозяйственного сектора, просчетами в государственной политике, а также слабым знанием этого сектора. К числу трудностей, связанных с рынком, относятся проблемы качества продукции, высокая колеблемость цен и жесткие требования покупателей.

4. Одна из общих проблем - ковариантный риск нашествий вредителей. Нехватка осадков, нехарактерные для сезона дожди, циклоны, грады, длительные периоды высокой температуры, а также нашествия вредителей пагубно влияют на урожайность и оказывают воздействие на всех сельскохозяйственных производителей региона. После этого серьезные трудности испытают и банки, действующие в данном регионе, включая учреждения по микрофинансированию (УМФ). Хотя аграрии, не вернувшие ссуду в этом году, могут возратить ее в будущем году, получив более высокий урожай, финансовым учреждениям, тем не менее следует изыскивать пути уменьшения такого риска. Для этого они, в частности, могли бы расширить финансирование, охватив сельскохозяйственную инфраструктуру, например оросительные системы. Часто здесь возникали трудности, хотя позитивный опыт увязки инфраструктурного финансирования с доходами аграриев показывает путь вперед. Финансовые учреждения также могут поддерживать исследования и разработки в области технологий, которые уменьшают аграрные риски.

Есть и другой метод - использование страхования от неблагоприятных погодных условий для экстернализации рисков неурожая. Такой метод в настоящее время проходит обкатку, и необходимость в нем представляется высокой: например, индийское УМФ "Бейсикс" использует продукты страхования от неблагоприятных погодных условий как при выдаче отдельных ссуд, так и для защиты части своего кредитного портфеля от риска, считая, что такое страхование имеет большой потенциальный спрос со стороны его клиентов.

5. Другая проблема - подверженность ценовому риску. Одно из решений - механизмы контрактного сельскохозяйственного производства. Возможно также предоставление доступа к товарным биржам, на которых обращаются фьючерсы и опционы, и эксперты отметили, что некоторые из таких бирж предпринимают усилия по охвату аграриев.

6. В более общем плане финансисты часто сталкиваются с той основной проблемой, что им неизвестна стоимость товаров, которые им предлагается финансировать. Несколько экспертов отметили, что большую помощь в этой связи могло бы оказать развитие новых товарных бирж (например, для африканских стран). Однако пока что создание жизнеспособных бирж оказалось трудным, и по этой причине обычно имеет смысл создавать до появления таких бирж надежные системы кредитования под складскую квитанцию. Эти системы создают прозрачный и готовый к использованию механизм поставок, тем самым облегчая мобилизацию поддержки для последующего развития биржи. Новые микропроцессорные технологии распространения ценовой информации в реальном времени также могли бы оказаться исключительно ценными для аграриев, переработчиков и торговцев.

7. В сельских районах часто слаба инфраструктура, что ведет к росту транзакционных издержек и увеличению рисков как для производителей, так и для финансистов. Для уменьшения такого риска банки могли бы рассмотреть возможность финансирования необходимой инфраструктуры, например, оросительных систем. Они также могли бы построить схемы, в которых институциональные инвесторы финансировали бы новые инфраструктурные проекты (как в случае Зимбабве).

8. Еще одна проблема для многих стран - слабость механизмов поддержки, например, сельскохозяйственного финансирования. Тем не менее финансисты поняли, что, сделав страхование личного ущерба и жизни обязательной частью сельскохозяйственных кредитов, они могут улучшить общую окупаемость кредитов.

9. Крестьяне часто плохо образованы и слабо знакомы с требованиями рынка. Часто у них мало или вообще нет возможностей доступа к информации, необходимой им для улучшения своей работы. Более профессиональные, более информированные и лучше

подготовленные сельскохозяйственные производители представляли бы собой меньший кредитный риск для банков.

10. На этом рынке велики риски: найдутся ли покупатели произведенного товара? В частности, из-за проблем с качеством предполагавшиеся рыночные возможности могут отпасть, из-за чего производитель не сможет продать свою продукцию или будет вынужден продать ее с большой уценкой, что в свою очередь повышает вероятность невозврата ссуды. Таким образом, банкам необходимо уделять большое внимание проблемам качества, что они во все большей степени и делают, привлекая независимых агентов-инспекторов и управляющих обеспечением. Они также могут привлекать технических партнеров, представляющих покупателей сырья, которые могут помочь повысить качество сельскохозяйственной продукции.

11. Аграриям также трудно предоставить обеспечение в силу ограничений, предусмотренных в законодательстве и подзаконных актах (которые могут, например, воспрепятствовать предоставлению ими своей земли в качестве обеспечения), отсутствия надлежащего права собственности на свою землю, а также социальных факторов (например, даже если по закону аграрии имеют право предоставить землю в качестве обеспечения по ссуде, на практике финансисты могут быть лишены возможности осуществления своих прав в случае невозврата ссуды). Некоторые организации и финансовые учреждения добились прогресса в содействии сельскохозяйственному финансированию на основе регистрации прав собственности на землю, включая обремененные земли.

12. Еще одна проблема - неправильная политика доноров. Иногда в данном регионе действуют доноры помощи (включая НПО), которые предоставляют ресурсы в кредит, и другие, предоставляющие ресурсы на безвозмездной основе (именно последнее, поскольку аграрии часто знают, что на практике они могут не выполнить свои обязательства о возврате ссуды без какого-либо риска или санкций). Донорам помощи следует положить конец такому положению, поскольку это серьезно подрывает усилия по созданию устойчивых систем финансирования.

13. Наконец, риски финансовых учреждений выше там, где сельскохозяйственное производство или переработка недостаточно рентабельны, и они могут уменьшить свои собственные риски, помогая этому сектору стать более рентабельным. Если финансисты хотят добиться устойчивости сельскохозяйственного финансирования, им следовало бы принять подход "издержки плюс фиксированная прибыль". Таким образом, затраты заемщика на привлечение кредита будут состоять из стоимости капитала финансиста (плюс прибыль), резерва на невозврат ссуд и транзакционных издержек, связанных с

выходом финансиста на заемщика и с обслуживанием кредита. Принимая подход "издержки плюс", финансисты могут резко уменьшить долю невозвращенных кредитов (например, обеспечивая предоставление необходимых семян и услуг сельхозпропаганды они могут уменьшить риск неурожая). Они также могут уменьшить транзакционные издержки (например, используя системы группового финансирования или привязывая возврат ссуд к выплатам, которые будут перечисляться покупателями продукции). Кроме того, в случае производственно-сбытовой цепи банк может получить возможность переноса части рисков на ее более сильных игроков - например, покупатели могут предоставлять технические услуги аграриям и принимать риск того, что качество продукции аграриев упадет ниже ожидаемых стандартов. С точки зрения сбыта такая практика также повышает возможность прослеживания происхождения товара, чего во все большей степени требуют потребители.

Предоставление сельскохозяйственного финансирования с помощью финансовых учреждений (коммерческих банков и учреждений по микрофинансированию): трудности и возможности

14. Эксперты отметили, что такие имеющие прочные позиции на рынке организации, как коммерческие банки и УМФ часто не слишком активны в сельскохозяйственном финансировании.

15. В случае коммерческих банков такая недостаточная активность связана с тем, что они представлены главным образом в городах, со сложностями работы с мелкими заемщиками (при данных издержках на документацию и оформление), а также с прошлыми потерями от сельскохозяйственного финансирования, из-за чего они не проявляют особого желания участвовать в новых системах. В силу их оценки рисков в данном секторе многие из этих банков считают, что им надлежит играть в сельскохозяйственном финансировании только периферийную роль.

16. Однако некоторые банки развивающихся стран, в том числе местные банки, с успехом выработали новаторские механизмы финансирования, такие, как финансирование на основе соглашений об управлении обеспечением, залоговое финансирование производства сырья, финансирование, обеспечиваемое владением, доотгрузочное финансирование, финансирование по типу распределения рисков и использование для целей финансирования специальных механизмов.

17. УМФ сталкиваются и со специфическими препятствиями, включая, среди прочего, следующие:

- Национализированные банки, региональные сельские банки и кредитные кооперативы могут предоставлять, себе в убыток, кредиты сельскому хозяйству (при высоком субсидировании процентных ставок), оставляя либо мало, либо никакого институционального пространства для УМФ в секторе сельскохозяйственного финансирования.
- Большинство УМФ созданы для предоставления кредитов бедным. Однако в сельских районах самые бедные домохозяйства не имеют земли. При этом отсутствие владения землей (или хотя бы совсем небольшим наделом) может стать критерием отсева заемщиков, автоматически отсекающим безземельных крестьян.
- Еще одна важная причина, по которой УМФ не предоставляют ссуд под урожай, - сезонность. Им трудно удовлетворять спрос на кредит, который в существенной мере концентрирован в краткие периоды года.
- Возврат больших ссуд, когда крестьяне хотят расплатиться за ссуду сразу после урожая, плохо вписывается в устоявшуюся практику УМФ: для тех обычна практика предоставления ссуд на условиях погашения по понедельному или помесечному графику.

18. Хотя УМФ все же обладают возможностями подключения к сельскохозяйственному финансированию, им придется скорректировать свои формы работы, чтобы уменьшить издержки кредитования и повысить увязку механизмов кредитования и возврата с сельскохозяйственным циклом. Некоторые из них смогли добиться в этой области успехов, часто предоставляя финансирование по всей производственно-сбытовой цепи (объединяющей аграриев с покупателями), уделяя при этом особое внимание обучению и предоставлению необходимой технологии, включая технологию кредитования (использование структур, которые зависят от фактической целевой группы, при этом для финансирования беднейших заемщиков используются методы группового кредитования), а также учитывая при принятии решений о предоставлении кредита всей деятельности данной семьи. Кроме того, УМФ не следует проявлять чрезмерную жесткость, исключая более крупных сельскохозяйственных клиентов, поскольку за счет прибыли от работы с этими клиентами УМФ могут создавать инфраструктуру обслуживания, которую они смогут использовать для охвата большего числа членов и мелких клиентов.

Может ли помочь метод производственно-сбытовой цепи?

19. Эксперты отметили рост интеграции сельскохозяйственных производителей, переработчиков и торговых структур в национальных или глобальных производственно-сбытовых цепях. Например, аграрии могут выращивать продукцию в соответствии с контрактными системами или для продажи по контракту с супермаркетом (в нескольких развивающихся странах супермаркеты уже играют доминирующую роль в сельскохозяйственном сбыте). Если такая производственно-сбытовая цепь создана, финансисты могут выгодно использовать ее в качестве инструмента укрепления своих механизмов финансирования, предоставляя кредиты аграриям, переработчикам, поставщикам услуг и даже системам инфраструктуры не с учетом их индивидуального кредитного риска, а сообразно их месту в производственно-сбытовой цепи. Это способно существенно повысить конкурентоспособность сектора, поскольку такие логистические и создающие добавленную стоимость операции часто в большей степени способствуют росту экспортной стоимости товара, чем затраты производителя. Это миф, к сожалению, все еще бытующий среди многих банков, что только прямые экспортеры могут финансироваться со стороны международного рынка.

20. Метод производственно-сбытовой цепи на самом деле наиболее безопасен для предоставления доуборочного финансирования (после уборки урожая решение может дать финансирование под складские квитанции и управление обеспечением). Он позволяет финансистам группировать спрос на кредиты и возвращать кредиты за счет выплат от одного или нескольких покупателей, а не от множества мелких сельхозпроизводителей. Аграриям было весьма выгодно получать кредит (и возвращать его) в рамках их сбытовых соглашений, а риски финансистов были бы по существу ограничены рисками неурожая - риском того, что аграрий не сможет произвести продукции в достаточном количестве или требуемого качества.

Роль организаций кредитной поддержки в уменьшении рисков сельскохозяйственного финансирования: практические аспекты и предпосылки

21. Эксперты подробно рассмотрели опыт инспекционных агентств и, в частности, управляющих обеспечением как структур содействия сельскохозяйственному финансированию.

22. Благодаря созданию надлежащих систем складирования и управления обеспечением аграрии могут использовать свою продукцию, после того как она произведена, для внесения обеспечения, или, в соответствии с нынешней практикой "НКДЭКС" в Индии, создавать "товарные счета" - счета, выраженные в килограммах и тоннах продукции,

сданной ими на специальный склад. После этого они могут вносить в качестве обеспечения соответствующие складские квитанции или использовать свои счета для получения денег или покупки вводимых ресурсов. Такая система дает аграриям больший контроль над своими сбытовыми решениями, поскольку они уже не должны продавать продукцию сразу после сбора урожая по текущим ценам, чтобы удовлетворить свои потребности в денежных средствах, а теперь могут хранить свою продукцию, выжидая более удобного момента, а также получать финансирование под залог своих запасов.

23. Для достижения этой цели может использоваться несколько методов. Один из них - "полевое складирование", когда управляющий обеспечением принимает временный контроль над складом группы аграриев или переработчика, предоставляя им возможность сдавать на склад свою продукцию для получения доступа к столь необходимому финансированию. Проблема с этим механизмом заключается в том, что он специально создается для одной операции, когда один крупный сдатчик заключает соглашение с управляющим обеспечением. Расходы управляющего обеспечением, связанные с контролем над местом хранения, в большей или меньшей степени постоянны, и эта система имеет финансовый смысл лишь тогда, когда ожидаемые объемы достаточно велики.

24. Другой метод - "общедоступное складирование". Этот метод стандартен в некоторых развитых странах и опробовался, например, в Замбии. По этому сценарию склады, аккредитованные определенной центральной складской организацией (которая может быть государственной, частной или государственно-частной; во многих странах наиболее эффективными оказались государственно-частные партнерства, имеющие определенную донорскую поддержку), принимают сельскохозяйственные товары, сдаваемые на ответственное хранение заинтересованной стороной (аграрием или торговцем). Затраты на эту систему меняются (в зависимости от тоннажа и срока хранения). Такая система подходит для накопления мелкими аграриями товарных вкладов.

Новые инструменты и методы: крестьянские "кредитные карты" и использование новых технологий

25. Эксперты ознакомились с попытками, предпринимаемыми в Индии, объединить всех крестьян в рамках одной кредитной системы с помощью предоставления "крестьянских кредитных карт" - банковских расчетных книжек, которая открывает каждому крестьянину трехлетнюю кредитную линию, размер которой зависит от размера запасов. Получить такую кредитную карту может всякий сельскохозяйственный производитель (хотя пока что такой возможностью воспользовались только 43 млн. из

них, примерно треть общего числа). Такая стандартизация кредитных процедур в огромной степени способствует снижению расходов.

26. Этот механизм, который дает всем аграриям свою "кредитную идентичность", помог существенно уменьшить показатели невозврата ссуд, хотя они все еще слишком высоки (потери покрываются поддерживаемыми государством системами сельскохозяйственного страхования). Доработка этого метода (в частности, замена расчетных книжек микропроцессорными картами) вероятнее всего повысит его эффективность.

Изменение подхода банков: банк как активный партнер в деле сельскохозяйственного развития

27. Часто финансисты видят возможности, открывающиеся в этой ситуации, однако структур, необходимых для их использования просто-напросто не имеется. Традиционно банки оставляли эти возможности нереализованными. Однако они могут играть более активную роль, становясь партнерами. Эксперты заслушали сообщение об одном опыте такого рода на Филиппинах, где местный банк создал "корпоратив" - профессиональную корпорацию, являющуюся совместным предприятием банка и аграриев, при этой системе банк обеспечивает профессиональное управление и предусматривается механизм передачи большинства акций крестьянам по истечении определенного периода. Тем самым банк получает эффективное средство привлечения клиентов и расширения инвестиционного финансирования, в то время как аграрии наращивают свои активы и получают долю добавленной стоимости своей продукции.

28. В принципе этот опыт может тиражироваться. Когда банки становятся партнерами и акционерными инвесторами в процессе сельскохозяйственного развития, одна из их ключевых функций может заключаться в предоставлении своего опыта: управленческого опыта, результатов НИОКР, услуг сельхозпропаганды, сбытовой поддержки и т.п. Обычно для участия в финансируемой ими операции они привлекают внешних управляющих, которые обладают необходимым специальным опытом. Однако банкам необходимо обеспечить то, чтобы такая деятельность была совместима с местными банковскими регламентациями и не слишком обременяла их баланс в свете более жестких условий о создании резерва в соответствии с Договоренностью о капитале Базель-2.

29. Для того чтобы банк играл такую инициативную роль, он должен понимать, анализировать и управлять сельскохозяйственной и производственно-сбытовой цепью. Он не может лишь финансировать рисо завод или схему производства. Кроме того, ему необходимо понимать связанные с этим риски и активно регулировать их. Государство

способно усилить поддержку таких схем банками, создавая специальный фонд венчурного капитала для "корпоративов".

Новые поставщики финансов: могут ли аграрии быть напрямую связаны с рынком капитала?

30. Эксперты ознакомились с успешным опытом непосредственного соединения в Колумбии крестьян с рынком капитала с использованием товарной биржи этой страны. Эта система охватывает производителей продукции растениеводства, а также животноводов и птицеводов. Она предусматривает возможность получения финансирования под уже собранный урожай (сданный на хранение в утвержденном складе), а также под поголовье скота и птицы, откармливаемых для последующей реализации на рынке. Благодаря некоторым несложным финансовым инновациям такие инвесторы, как пенсионные фонды или индивидуальные инвесторы, могут участвовать в конкурсах на "право финансирования" производителей. Инвесторы оценивают цену возмещения по истечении контракта, и разница между предложенной ими ценой и ценой, которую они ожидают получить, составляет ожидаемую ими доходность. Биржа гарантирует, что инвесторы получают возмещение с помощью ряда механизмов. Эта система помогает сельскохозяйственным производителям привлечь значительный оборотный капитал по ставкам, на несколько процентных пунктов ниже ставок на банковском рынке. Однако она стала возможной лишь благодаря существованию мощной, надежной и регулируемой системы складов, которая в этом отношении демонстрирует свою способность послужить исходным элементом для многих других более сложных сбытовых и финансовых механизмов.

31. Другие участники также поделились своим опытом, показавшим, например, что пенсионные фонды можно убедить выделять сравнительно крупные суммы (несколько миллионов долларов США) на сельскую инфраструктуру в обмен на получение прав на часть экспортных поступлений аграриев, которые будут пользоваться этой инфраструктурой. Такие институциональные инвесторы обычно заинтересованы во вложениях на более долгий срок, что дополняет подход банков, ориентирующихся на более короткие вложения. При этом эксперты отметили, что, хотя такой метод подходит для некоторых проектов (в том числе с использованием таких инструментов, как выпуск проектных облигаций), такой подход нельзя распространить на все категории финансирования в силу опасений государства в отношении возможности превращения сырьевого сектора в придаток финансового сектора. Подобное могло бы привести к тому, что цены будут складываться под влиянием динамики на финансовом рынке, что может быть неприемлемо для многих стран.

Путь вперед: партнерство между частным сектором, государством и международным сообществом

32. Новые инициативы сельскохозяйственного финансирования часто формируются благодаря частному сектору, однако они нуждаются в некоторой минимальной поддержке со стороны государства. Кроме того, государство должно быть уверенным в том, что действия в области сельскохозяйственного финансирования вписываются в его стратегические планы развития, в том числе стратегии уменьшения масштабов бедности. И хотя цели планов все еще не соответствуют реальным результатам, такой подход облегчит достижение более широкой поддержки, необходимой для осуществления таких инициатив. Такие действия должны предприниматься в надлежащем контексте макроэкономической политики (в частности, с учетом валютной выручки, которая может быть получена благодаря созданию соответствующей системы сельскохозяйственного финансирования) или продовольственной безопасности или уменьшения масштабов бедности, а также торгового потенциала и конкурентоспособности страны. Без такого конкретного включения в стратегический план развития страны, вместе с тем чувством прямой причастности и приоритетности, которое этим создается, сообщество доноров вряд ли предоставит финансовую поддержку для проектов и программ в этом секторе. Такая донорская поддержка часто необходима для обкатки новых методов, а также для образовательных программ и программ по типу сельхозпропаганды.

33. Один из существенных элементов государственной поддержки - надлежащие и стабильные нормы и регламентация. Правительствам следует пересмотреть действующее в их странах законодательство, мешающее крестьянам предоставлять обеспечение ссуд. В тех случаях, когда это полезно, им следует принимать новые нормативные акты, например закон о складских квитанциях, для создания четкой нормативно-правовой базы сельскохозяйственного финансирования. Им следует обеспечить справедливое соблюдение ныне действующих законов и подзаконных актов.

34. Правительства, банки, финансовые учреждения и доноры призваны сыграть свою роль в расширении объема кредита, который может быть использован сельским хозяйством; в частности, по мнению ряда участников, им следует открывать кредитную линию для перераспределения кредита, а также создавать льготные механизмы финансирования. Как вариант, правительства могли бы содействовать более устойчивому предоставлению финансовых ресурсов, проводя соответствующую политику поддержки и создавая правовую среду, а также поддерживая развитие рыночных институтов и инструментов, некоторые из которых обсуждались на совещании.

35. В более общем плане правительствам следует инвестировать ключевую инфраструктуру, необходимую для снижения рисков и повышения эффективности сельскохозяйственного производства, и в тех же целях поддерживать программы исследований и разработок. Международному сообществу следует пересмотреть все ограничения, которые они могут создавать для инвестиционных программ правительств. В свете всей важности социальных секторов правительствам следует инвестировать в сельскую инфраструктуру и тем самым содействовать формированию производительного потенциала в сельском хозяйстве.

36. Однако при том, что государство играет одну из важнейших ролей в поддержке этого процесса, ему не следует разрабатывать продукты сельскохозяйственного финансирования. Здесь ведущую роль призван сыграть частный сектор. Первостепенную важность играют банки, в частности местные банки. Международные банки и местные банки могут работать сообща в различных областях. Во многих случаях банки могут эффективно сотрудничать с УМФ, которые обладают охватом, возможностью выйти на конкретного заемщика и предметным знанием клиентской базы, необходимыми для того, чтобы довести кредит до мелких аграриев.

37. Жизнеспособное сельскохозяйственное финансирование часто зависит от задействования активных групп аграриев и кооперативов (с помощью широкого круга видов деятельности), сырьевых групп (работающих сообща в интересах одной или двух групп, например для целей совместного сбыта или совместной закупки вводимых ресурсов) или групп совместной ответственности (в рамках которых производители объединяются для получения доступа к финансированию). Необходимы более активные усилия по стимулированию создания таких групп аграриев и повышению их результативности.

38. НПО, работающих с крестьянскими общинами, необходимо информировать о новых имеющихся возможностях сельскохозяйственного финансирования; и им также следует оказывать содействие на основе программ формирования потенциала и технической помощи в тиражировании успешного опыта. Они также должны представлять интересы крестьян перед государством, чтобы меры, подобные названным в этом докладе, были включены в национальный план развития.

39. Местным банкам и другим компаниям, занимающимся финансированием производства сырья, таким, как складские компании и управляющие обеспечением, следует предпринимать последовательные усилия по изучению методов сельскохозяйственного финансирования. Там, где это полезно, им следует рассматривать возможность создания ассоциаций, которые могут помочь уменьшению риска

финансирования, таких, как ассоциация складских операторов. Государству следует поддерживать такие кооперационные усилия, предоставляя таким ассоциациям соответствующие полномочия и содействие.

40. Учреждениям-донорам следует предпринять большие усилия по обеспечению устойчивости их проектов. В этой связи могло бы быть полезно более активное сотрудничество с производителями и другими участниками сырьевой производственно-сбытовой цепи. Кроме того, следует рассмотреть наилучшие способы реализации синергизма между государством и частным сектором. Во многих областях будут нужны государственно-частные партнерства, и донорам следует поддержать их, в частности, в НРС.

41. Частному сектору и донорам следует быть восприимчивым к возможности технологического скачка в области сельскохозяйственного финансирования. Хотя это возможно не во всех странах (с учетом минимальных требований к инфраструктуре), часто возникают многообещающие возможности. Правильное использование технологии представляется важным путем резкого снижения транзакционных издержек применительно к распределению кредитов и возврату кредитов от большого числа мелких крестьян. Отмечая важное значение технологии для совершенствования торговли и финансирования производства сельскохозяйственного сырья, эксперты подчеркнули, что для получения аграриями оптимальной прибыли технологические инновации должны поддерживаться надежной физической инфраструктурой, а также организациями, обеспечивающими полное и своевременное предоставление информации, нужной для контрагентов.

42. ЮНКТАД следует активизировать свою поддержку в этой области по всем направлениям, уделяя основное внимание правительствам, банкам, сельскохозяйственным заемщикам и другим ключевым игрокам. Что касается правительств, то ЮНКТАД могла бы оказать им помощь в разработке стратегий применительно к сектору производства сырья. Она также может выявлять международный передовой опыт в таких областях, как юридическая практика, стимулирующая сельскохозяйственное кредитование. ЮНКТАД может синтезировать анализ опыта нескольких стран, так что странам не потребуется "изобретать колесо". Такую работу следует вести в рамках сотрудничества Юг-Юг по аналогии с этим совещанием экспертов.

43. Что касается банков, то одна из главных целей заключается в предоставлении им информации, обучения и консультаций по новым методам финансирования в сельском хозяйстве, а также по их осуществлению. ЮНКТАД следует и далее вести свою работу первопроходца в разработке новаторских финансовых решений для сырьевого сектора

(включая такие методы, как дематериализованные складские квитанции и метод "корпоративов", используемые при финансировании) и активизировать свое техническое содействие в целях реализации таких решений на местах. Ей следует распространять международный передовой опыт в своих публикациях и на основе организации мероприятий по установлению контактов. Одно из конкретных предложений экспертов заключалось в том, чтобы ЮНКТАД провела глобальное совещание, посвященное опыту финансирования под складские квитанции и управления обеспечением. На проекты в этой области в разных районах мира донорами были израсходованы большие суммы, но результаты оказались весьма различными. Тем не менее были усвоены уроки, и в свете израсходованных сумм Комиссия по торговле товарами и услугами и по сырьевым товарам ЮНКТАД могла бы рассмотреть возможность организации совещаний, на которые были бы приглашены ключевые учреждения-доноры, банки, управляющие обеспечением, юристы и другие участники этих проектов, чтобы те могли обменяться своим опытом и найти более реальные перспективы будущего успеха.

44. Что касается заемщиков сельскохозяйственного сектора, то ЮНКТАД может оказать содействие в повышении информированности о новаторских методах финансирования и условий получения доступа к эффективному финансированию.

45. Эксперты призвали доноров и международные учреждения поддержать деятельность ЮНКТАД в этой области, чтобы организация могла бы лучше реагировать на конкретные просьбы о помощи со стороны развивающихся стран, в частности НРС. Одна из групп действий Международной целевой группы по сырьевым товарам, созданной на ЮНКТАД XI, будет изучать финансирование производства сырья, и с этой целью велика необходимость содействия со стороны правительств и частного сектора и поддержки со стороны доноров.

Глава II

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ

А. Созыв совещания экспертов

46. Совещание экспертов по финансированию торговли и развития с опорой на сырьевой сектор: новаторские механизмы финансирования проходило во Дворце Наций в Женеве 16-17 ноября 2004 года.

В. Выборы должностных лиц
(Пункт 1 повестки дня)

47. На своем первом заседании совещание экспертов избрало в состав своего президиума следующих должностных лиц:

Председатель: г-н Винод Рай (Индия)
Заместитель Председателя - Докладчик: г-н Эммануэль Фарко (Франция)

С. Утверждение повестки дня
(Пункт 2 повестки дня)

48. На том же заседании совещание экспертов утвердило предварительную повестку дня, распространенную в документе TD/B/COM.1/EM.24/1. Таким образом, повестка дня совещания была следующей:

1. Выборы должностных лиц.
2. Утверждение повестки дня и организация работы.
3. Финансирование торговли и развития с опорой на сырьевой сектор: новаторские механизмы финансирования.
4. Утверждение доклада совещания.

Д. Документация

49. Для рассмотрения совещанием экспертов основного пункта его повестки дня ему была представлена записка секретариата "Финансирование торговли и развития с опорой на сырьевой сектор: новаторские механизмы финансирования" (TD/B/COM.1/EM.24/2).

Е. Утверждение доклада совещания
(Пункт 4 повестки дня)

50. На своем заключительном заседании совещание экспертов поручило докладчику подготовить под руководством Председателя окончательный доклад совещания.

Приложение

УЧАСТНИКИ*

1. На совещании присутствовали эксперты следующих государств - членов ЮНКТАД:

Беларусь	Китай
Болгария	Маврикий
Боливия	Нигерия
Бурунди	Объединенная Республика Танзания
Гана	Российская Федерация
Гондурас	Сенегал
Демократическая Республика Конго	Соединенное Королевство
Египет	Великобритании и Северной Ирландии
Замбия	Соединенные Штаты Америки
Индия	Уганда
Иран (Исламская Республика)	Филиппины
Йемен	Франция
Камерун	

2. На совещании были представлены следующие межправительственные организации:

Общий фонд для сырьевых товаров
Европейское сообщество
Центр "Юг".

3. На совещании были представлены следующие специализированные учреждения и приравненные к ним организации:

Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций
Международный валютный фонд
Организация Объединенных Наций по промышленному развитию

4. На совещании были представлены следующие неправительственные организации:

Общая категория

Центр обменов и сотрудничества для Латинской Америки
Международная конфедерация свободных профсоюзов

* Список участников см. в документе TD/B/COM.1/EM.24/INF.1.

5. В работе совещания приняли участие следующие докладчики:

г-н Набиль Марк Абдуль-Масси, управляющий риском, "АКЕ одит контрол энд экспертиз" Женева (Швейцария)

г-н Хулио Алем Рохо, исполнительный директор Центра исследований и регионального развития (СИДРЕ), Ла-Пас (Боливия)

г-н Густаво Берналь Вильегас, председатель Национальной сельскохозяйственной биржи, Богота (Колумбия)

г-н Николас Бадд, "Дентон Уайлд Сэпти", Париж (Франция)

г-н Мэтью Делорм, вице-президент по управлению обеспечением "Котекна инспекшн сервисис СА", Женева (Швейцария)

г-н Крис Горомонзи, директор "Пайвот капитал партнерз", Претория (Южная Африка)

г-н Хангейт, "Рабобанк", Амстердам (Нидерланды)

г-н К.Г. Кармакар, директор-исполнитель Национального банка сельскохозяйственного развития (НАБАРТ), Мумбай (Индия)

г-н Эдвин Мойо, Генеральный директор "Транс замбези индастриз лтд.", Хараре (Зимбабве)

г-н Богдан Раскану "Сосьете женераль де сюрвеянс", Женева (Швейцария)

г-н П.Х. Равикумар, директор-исполнитель и главный исполнительный директор Национальной биржи сырьевых товаров и производных, Нью-Дели (Индия)

г-н Алекс Вальдес Буэнавентура, Председатель Сельского банка Панабо (Филиппины) и Председатель ПАИКОР, Манила (Филиппины)

г-жа Синди ван Рийсвк, Рабобанк, Амстердам (Нидерланды)

6. На совещании присутствовали следующие специально приглашенные лица:

г-н Атсен Д. Ахуа, младший редактор журнала "Африка линк", Женева (Швейцария)

г-жа Андре Аллоа, Директор Международного финансового общества
капиталовложений и развития в Африке (СИФИДА), Женева (Швейцария)

г-н Антониус Де Блезер, вице-президент "АКЕ одит контрол энд экспертиз", Женева
(Швейцария)

г-н Андре Суммах, Председатель "АКЕ одит контрол энд экспертиз", Женева
(Швейцария)

г-жа Анн Вилмес "Котекна инспекшн сервисиз СА", Женева (Швейцария)
