



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/EM.32/2
1 November 2006

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Комиссия по торговле товарами и услугами
и по сырьевым товарам

Совещание экспертов по обеспечению возможностей
выхода на мировые рынки для мелких предприятий
по производству и переработке сырьевых товаров
в развивающихся странах

Женева, 11-13 декабря 2006 года

Пункт 3 предварительной повестки дня

**ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ВЫХОДА НА МИРОВЫЕ РЫНКИ ДЛЯ
МЕЛКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ПРОИЗВОДСТВУ И ПЕРЕРАБОТКЕ СЫРЬЕВЫХ
ТОВАРОВ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ**

Записка секретариата ЮНКТАД*

* Настоящий документ представлен в указанную выше дату из-за задержек при обработке.

Резюме

Цель настоящего документа заключается в том, чтобы обрисовать проблему отсутствия доступа на мировые рынки и оценить возможные меры политики и модели для устойчивой интеграции мелких сельскохозяйственных производителей в производственно-сбытовые цепочки.

В последние годы положение в сельском хозяйстве бедных стран быстро меняется: в сельскохозяйственных секторах проводятся структурные реформы и происходит укрепление международных производственно-сбытовых цепочек, в которых господствует сравнительно немногочисленная группа крупных покупателей, включающая в себя сети супермаркетов и другие крупные корпорации агропищевого комплекса. С практически полным исчезновением прежних производственно-сбытовых цепочек, к которым уже привыкли мелкие производители, на первый план выходит задача их интеграции в новые производственно-сбытовые структуры.

В настоящем документе выделяются пять элементов производственно-сбытовых цепочек, от которых зависит устранение рыночных и институциональных недостатков: инфраструктура и логистика, информация о конъюнктуре товарных рынков, способность удовлетворять рыночные требования, вспомогательные и дополнительные услуги, а также финансирование. Затем в нем рассматриваются модели организации производственно-сбытовых цепочек, позволяющие успешно интегрировать мелких производителей в новые производственно-сбытовые структуры: схемы сельхозподряда, производственно-сбытовые сети, организованные вокруг супермаркетов и других покупателей, производственно-сбытовые цепочки, функционирующие при содействии финансовых учреждений, товарных бирж и некоммерческих организаций.

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
I. ВВЕДЕНИЕ: СЕЛЬСКАЯ НИЩЕТА, СЫРЬЕВОЕ ПРОИЗВОДСТВО И ТОРГОВЛЯ.....	5
II. ЭЛЕМЕНТЫ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВОЙ ЦЕПОЧКИ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ УСТРАНЕНИЯ РЫНОЧНЫХ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ НЕДОСТАТКОВ	6
A. Инфраструктура и логистика	6
B. Конъюнктурная информация: преодоление информационного отставания на селе.....	7
C. Удовлетворение требований рынка.....	10
D. Оказание и координация вспомогательных услуг	13
E. Финансирование мелких фермеров.....	14
III. ОБЗОР МОДЕЛЕЙ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВЫХ ЦЕПОЧЕК И УСПЕШНЫХ ПРИМЕРОВ ИНТЕГРАЦИИ В НИХ МЕЛКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ	16
A. Схеме сельхозподряда	16
B. Производственно-сбытовые сети, организованные вокруг супермаркетов и других покупателей	19
C. Стимулирование производственно-сбытовой кооперации учреждениями, занимающимися финансированием торговли и развития.....	23
D. Товарные биржи как катализатор производственно-сбытовой кооперации.....	25
E. Производственно-сбытовые цепочки, функционирующие при содействии некоммерческих организаций.....	27

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

	Стр.
IV. ВЫВОДЫ И ВОПРОСЫ, ЗАСЛУЖИВАЮЩИЕ ВНИМАНИЯ ЭКСПЕРТОВ	31
A. Общие вопросы.....	31
B. Факторы, благоприятствующие и препятствующие интеграции в производственно-сбытовые цепочки.....	32
C. Возможные решения и их предпосылки	34

I. ВВЕДЕНИЕ: СЕЛЬСКАЯ НИЩЕТА, СЫРЬЕВОЕ ПРОИЗВОДСТВО И ТОРГОВЛЯ

1. Неумение разглядеть связи между сырьевым производством, торговлей и крайней нищетой была названа серьезным "грехом небрежения" в нынешнем подходе к сокращению масштабов нищеты¹. По данным Международного фонда сельскохозяйственного развития (МФСР), из 1,2 млрд. человек, имеющих доход менее 1 долл. США в день, 75% живут и работают в сельских районах². Кроме того, примерно половина недоедающего населения планеты проживает в мелких сельских общинах, еще 20% являются безземельными крестьянами и около 10% живут в общинах, для которых основными средствами к существованию являются скотоводство, рыбная ловля или лесные ресурсы. Мелкие производители играют ведущую роль в развитии сельских районов. По мнению ФАО:

"Рост производительности мелких фермеров вызывает своеобразную цепную реакцию, благодаря которой плодами такого роста могут пользоваться все представители малоимущего сельского населения. Когда у мелких фермеров появляется больше денег, они, как правило, расходуют их на трудоемкие товары и услуги, производимые в местном несельскохозяйственном секторе, что повышает доходы сельского населения в целом, включая и безземельных крестьян, на которых приходится значительная доля бедного и недоедающего населения во многих странах"³.

2. Кроме того, в последние годы положение в сельском хозяйстве бедных стран быстро меняется. С либерализацией сельскохозяйственных секторов и прекращением выполнения государством многих маркетинговых функций в сельском хозяйстве те производственно-сбытовые цепочки, к которым привыкли мелкие производители, в большинстве своем перестали существовать. В результате доступ к рынкам, а также к вспомогательным услугам, которые ранее оказывали полугосударственные маркетинговые органы, стал намного более ограниченным, а задача интеграции в новые структуры производственно-сбытовой кооперации превратилась в императив.

¹ UNCTAD (2004), *The Least Developed Countries Report 2004: Linking International Trade with Poverty Reduction* (New York and Geneva), p. 234.

² International Fund for Agricultural Development, *Rural Poverty Report 2001: The challenge of ending rural poverty* (Rome: IFAD, 2001), был доступен в Интернете в августе 2005 года по адресу: www.ifad.org/poverty/index.htm, p.1.

³ Food and Agriculture Organization (2004), *The State of Agricultural Commodity Markets 2004*, p. 32.

3. Вместе с тем решение этой задачи сопряжено с серьезными препятствиями. В дополнение к уже существующим проблемам на уровне предложения и инфраструктурным узким местам, препятствующим работе мелких производителей в развивающихся странах, рост международных производственно-сбытовых цепочек, в которых господствует сравнительно немногочисленная группа крупных покупателей, делает будущее мелких сырьевых производителей все менее и менее определенным. Более того, экспансия международных сетей супермаркетов в развивающихся странах сегодня идет особенно бурно, и их доля в объеме розничной торговли продуктами питания как в Южной Америке, так и в Восточной Азии в период с 1992 по 2002 год "взлетела" с менее чем 20 до более чем 50%⁴. В итоге поставщики столкнулись с проблемой ужесточения договорных требований и роста издержек при их выполнении. В условиях происходящих изменений мелкие фермеры рискуют оказаться в маргинальном положении в силу целого ряда причин, в том числе поскольку⁵:

- мелкие фермеры более склонны выращивать дешевые продовольственные культуры для собственного потребления;
- многим мелким фермерам недоступны навыки работы с новыми технологиями и необходимые инвестиции;
- мелкие фермеры покупают факторы производства дороже, а свою продукцию продают дешевле, чем крупные фермерские хозяйства.

II. ЭЛЕМЕНТЫ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВОЙ ЦЕПОЧКИ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ УСТРАНЕНИЯ РЫНОЧНЫХ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ НЕДОСТАТКОВ

A. Инфраструктура и логистика

4. Отсутствие необходимой инфраструктуры является одним из важнейших препятствий для мелких производителей, так как это приводит к росту операционных издержек и повышает риски, особенно риски невыполнения ими согласованных условий поставки. С точки зрения производства и интеграции мелких производителей

⁴ Food and Agriculture Organization (2004), *The State of Food Insecurity in the World 2004*, p. 20.

⁵ См. Ashley, C. and S. Maxwell, "Rethinking Rural Development," в C. Ashley and S. Maxwell (eds.), *Rethinking Rural Development*, тема обзора: *Development Policy Review*, Vol. 19 No. 4 (London: Overseas Development Institute, 2001), p. 407.

в производственно-сбытовые цепочки решающее значение имеют четыре инфраструктурных элемента: транспорт, складские возможности, связь и ирригация.

5. Непомерные транспортные расходы оказывают сильное влияние на конкурентоспособность. Например, в Африке до 40% национальных экспортных поступлений уходит на оплату международных транспортных услуг. Для мелких производителей эта проблема может стоять еще острее, поскольку неразвитость сети местных подъездных путей чревата для них дополнительными транспортными расходами и потерями времени.

6. Нехватка складских помещений также может служить серьезной причиной неэффективности. В Объединенной Республике Танзания транспортные расходы составляют 60% от общего объема издержек сбыта кукурузы, а потери из-за не отвечающих требованиям условий хранения, по оценкам, достигают 30-40% производства⁶. Отсутствие инфраструктуры связи приводит к сегментации сельских рынков и слабому обмену информацией, что отрицательно сказывается на эффективности их функционирования.

7. С учетом годовых и сезонных колебаний норм осадков во многих развивающихся странах увеличение площадей орошаемых земель могло бы оказать положительное влияние на продуктивность сельскохозяйственного производства. Поскольку в прошлом крупномасштабные, капиталоемкие и требующие большого управленческого потенциала схемы часто не оправдывали возлагавшихся на них ожиданий, следует перенести акцент на мелкие, легко управляемые ирригационные проекты, которые могут обеспечить больший рост продуктивности и большую отдачу для мелких фермеров.

8. Ввиду масштабности требуемых инвестиций инфраструктурные проекты являются одними из основных претендентов на финансовую помощь, и это получило признание в ходе обсуждения инициативы "Помощь в интересах торговли".

В. Конъюнктурная информация: преодоление информационного отставания на селе

9. В развивающихся странах мелкие фермеры нередко страдают от отсутствия информации о рыночной конъюнктуре в различных районах или на различных этапах сбытовой деятельности. Фермеры зачастую не владеют информацией о разнице в ценах.

⁶ UNCTAD (2001), "Potential and constraints of the agricultural commodities in the United Republic of Tanzania", UNCTAD/Common Fund for Commodities Workshop, Geneva, 22-23 March.

Не имеют они, как правило, и доступа к своевременной и точной информации об объемах товарооборота и требованиях к качеству. Такой информационный вакуум становится причиной экономической неэффективности и социальной несправедливости. Например, цены, по которым фермеры продают свою продукцию, иногда гораздо ниже тех, которые они могли бы получить, самостоятельно доставляя продукцию на более отдаленные и дорогие рынки, даже с учетом транспортных издержек.

10. Когда переговоры ведутся в условиях информационного дефицита и асимметрии, знание конъюнктуры становится залогом влияния на рынке, а асимметричность доступа к рыночной информации – серьезным источником неравенства в распределении доходов.

"В рыночной экономике, где информация является неполной и асимметричной, а рынки несовершенными, т.е. в любой рыночной экономике, "невидимая рука" Адама Смита является невидимой потому, что ее не существует. Экономика сама по себе не является самодостаточной. Признание этого неизбежно приводит к выводу о потенциально важной роли государства".

Джозеф Ю. Стиглиц, *"Форин афферс"*, ноябрь/декабрь 2005 года.

11. В этих условиях организация служб рыночной информации (СРИ) дает реальную возможность сделать товарные рынки более прозрачными и исправить информационную асимметрию. Под СРИ понимаются те "службы, как правило работающие под началом государства, которые занимаются регулярным сбором информации о ценах, а при необходимости и об объемах продаж широко распространенной сельскохозяйственной продукции на сельских рынках сборочной продукции, оптовых и розничных рынках, а также своевременным и регулярным распространением этой информации по различным каналам среди фермеров, торговцев, государственных чиновников, директивных и других органов, а также потребителей"⁷.

12. СРИ могут работать под эгидой государства, как правило собирая рыночную информацию в первую очередь для нужд фермеров, хотя эта информация может быть полезна и потребителям, торговцам и директивным органам. В иных условиях более целесообразным может быть создание частных СРИ, управляемых коммерческими организациями или производственными кооперативами, поскольку они обеспечивают больший контроль над их структурой и деятельностью.

⁷ Shepherd, Schalke, *The Indonesian Horticultural Marketing Information Service*, SM Occasional Paper No. 8, FAO, Rome, 1995.

Вклад ЮНКТАД в обеспечение прозрачности рынков и сбор конъюнктурной информации

ЮНКТАД стала первопроходцем в работе по увязыванию анализа рынков с внедрением инструментов сбора и распространения стратегической информации и укрепления потенциала участников производственно-сбытовых цепочек. Она превратилась в одно из ключевых учреждений, предоставляющих информацию о сырьевых товарах, рыночной конъюнктуре и способах управления знаниями. Программа ЮНКТАД, которая финансируется главным образом за счет взносов правительств Франции и Италии, включает в себя следующие пять основных элементов:

Инфоком - портал, предоставляющий последнюю информацию о важнейших сырьевых товарах. Инфоком в основном ориентирован на международное сообщество (www.unctad.org/infocomm).

Инфошер - это инструмент, позволяющий заинтересованным партнерам собирать информацию (например, о ценах, промежуточных издержках, таких, как стоимость факторов производства, местная транспортировка, хранение и осмотр, национальных стандартах качества, списках экспортеров, процентных ставках и т.д.), системно обрабатывать ее (проводить статистический анализ, выявлять рыночные сбои, следить за тенденциями на рынке) и распространять среди заинтересованных сторон. Инфошер в основном предназначен для национальных или региональных пользователей.

Статистические публикации и базы данных - позволяют в целом судить о развитии сырьевой торговли и производства.

Мировой обзор по вопросам сырьевых товаров - периодическая публикация, в которой содержится уникальная практическая информация о рынках, структурах и инновациях, касающихся более чем 80 сырьевых товаров.

Инновационные электронные продукты и инструменты - позволяют углубленно анализировать ситуацию в конкретных сырьевых секторах.

13. Появляется также возможность оказывать услуги на общинном уровне, опираясь на синергизм и взаимодополняемость государственных и частных субъектов и различных участников производственно-сбытовой цепочки. Обмен информацией в рамках совместной системы позволяет производителям пользоваться знаниями, накопленными на последующих этапах производственно-сбытовой цепочки. Такие общие системы могут

связывать фермерские организации непосредственно с импортирующими и даже с перерабатывающими или розничными сбытовыми компаниями, и прямой обмен информацией между ними может помочь в определении местных специфических/качественных требований, удовлетворение которых откроет доступ к прибыльным рыночным нишам. В долгосрочной перспективе возможен и положительный побочный эффект, например рост популярности того или иного географического района, с которым ассоциируется происхождение того или иного высококачественного товара.

14. Необходимо признать и социально-политические последствия деятельности СРИ. Существует опасность того, что СРИ дадут импульс новым процессам социальной интеграции и отчуждения, особенно в тех районах, где коммерческие фермы сосуществуют с натуральными хозяйствами, лишь время от времени продающими образовавшиеся излишки. Такие хозяйства могут оказаться не охваченными службой, что лишь усугубит их и без того маргинальное положение.

15. Укрепление потенциала СРИ еще не является достаточным условием повышения прозрачности рынка и укрепления переговорных позиций фермеров. С исчезновением маркетинговых советов или аналогичных государственных служб перестала вестись и конъюнктурная работа. Поэтому принимая собственные сбытовые решения, фермеры должны иметь возможность анализировать полученную ими информацию. Этого можно добиться, либо проводя среди фермеров соответствующую образовательную работу, либо предлагая им уже проанализированную и готовую к использованию информацию. Вот почему имеющие отношение к сырьевым товарам субъекты, будь то государственные структуры, ассоциации фермеров или местные предприниматели, должны стремиться к налаживанию новой для них конъюнктурной работы.

С. Удовлетворение требований рынка

16. Применение санитарных и фитосанитарных стандартов (СФС) и иных стандартов безопасности играет важную роль в развитии и росте мировой торговли такими дорогостоящими скоропортящимися продуктами, как продукция садоводства и рыбопродукты. Эти стандарты особенно важны, если они позволяют действительно управлять рисками, связанными с распространением вредителей и заболеваний растений и животных, а также болезнетворных пищевых микробов или вредных веществ. В последние годы страх населения развитых стран перед потреблением тех или иных продовольственных товаров, а также углубление научных знаний и усиление общественного внимания к экологическим проблемам привели к ужесточению многих существующих стандартов и их распространению на новые области. Частный сектор также отреагировал на озабоченность потребителей и требования официальных органов,

начав разработку своих собственных стандартов. Несмотря на отдельные попытки унифицировать эти стандарты на отраслевом, национальном, региональном или международном уровнях, общей тенденцией остается рост их числа и постоянное усложнение торговых и нормативно-правовых требований.

Вклад ЮНКТАД в обеспечение способности производителей выполнять требования, открывающие доступ на рынки

Проект ЮНКТАД в области СФС призван помочь мелким фермерам в выходе со своей продукцией на международные рынки. В рамках проекта был проведен ряд практических исследований, посвященных анализу цепочек производства и сбыта отдельных сырьевых товаров в трех африканских НРС (UNCTAD (2005) "Costs of agrifood safety and SPS compliance in the United Republic of Tanzania, Mozambique and Guinea Tropical Fruits", UNCTAD/DITC/COM/2005/2). Речь идет о таких сырьевых товарах, как бананы, цитрусовые, грейпфруты, ананасы и картофель. Выбор этих товаров объясняется тем, что в связи с их поставкой у отдельных стран возникали проблемы соблюдения СФС.

Выбор стран определялся различиями в рыночной ориентации и накопленном опыте. Все три отобранные страны – Гвинея, Мозамбик и Танзания – проявили большой интерес к экспортным рынкам, однако их экспортный потенциал является довольно ограниченным, поскольку методы производства большинства мелких фермерских хозяйств в этих странах не отвечают международным СФС.

Поэтому в Гвинее был разработан и практически реализован механизм сотрудничества для расширения доступа мелких фермеров к экспортным рынкам благодаря прохождению ими сертификации EUREPGAP.

На сегодняшний день по линии проекта уже созданы экспериментальные фермы, которые будут готовы к прохождению сертификации EUREPGAP к концу 2006 года; организован жизнеспособный экспортный кооператив; производители и инспекторы ознакомлены с протоколами EUREPGAP; расширены возможности лабораторий; и налажена работа по ознакомлению с СФС и другими стандартами на розничную агропищевую продукцию, приемами оценки риска присутствия вредителей и методами обработки собранного урожая.

17. В то же время агропищевые рынки развивающихся стран переживают глубокие изменения, катализатором которых выступает экономическое развитие, рост доходов на душу населения, технический прогресс и процесс урбанизации. Рост доходов и увеличение числа работающих женщин предопределяют повышение спроса на

дорогостоящие продовольственные товары, полуфабрикаты и готовые к употреблению пищевые продукты. Сырьевые товары становятся все более дифференцированными, поскольку потребители все чаще готовы платить за такие их свойства, как удобство потребления, вкус, разнообразие и высокое качество. Процесс урбанизации расширяет возможности для достижения экономии за счет масштабов маркетинга и распределения продуктов питания, а снижение операционных издержек благодаря развитию транспорта и связи увеличивает емкость рынка для дистрибуторов и предприятий розничной торговли. В результате происходит не только впечатляющий рост объемов реализации продовольственных товаров через крупные распределительные сети, например сети супермаркетов, но и глубокие организационные и институциональные изменения по всей производственно-сбытовой цепочке⁸. Частью этих изменений становится переход на использование таких сортов и стандартов качества и безопасности продуктов питания, которые разрабатываются частными субъектами⁹. Субподряд на производство продуктов конкретного качества, являющийся одной из форм интеграции розничных торговых сетей и производителей, по всей видимости, будет получать все более широкое распространение.

18. Кроме того, структурные изменения в агропищевой системе привели к росту расходов на соблюдение СФС и требований к безопасности продуктов питания, устанавливаемых розничными предприятиями, а для мелких фермеров это может стать препятствием в деле доступа на конкурентные рынки. Для них выполнение требований рынка и приспособление к распределительным системам, в которых каждый покупатель настаивает на соблюдении своих многочисленных правил и норм, является очень непростым делом.

19. Основная задача правительств и международного сообщества организаций, занимающихся проблематикой развития, состоит в том, чтобы дать мелким фермерам и малоимущему сельскому населению возможность выполнять постоянно ужесточающиеся критерии для доступа на международные рынки. Ее можно решать разными путями, в том числе создавая ассоциации производителей и налаживая связи с глобальными производственно-сбытовыми цепочками в целях содействия экспорту товаров, производимых мелкими фермерскими хозяйствами. Помимо оказания мелким фермерам адресной технической помощи, важно также, чтобы их интересы и возможности учитывались в процессе разработки стандартов как органами стандартизации,

⁸ См. Dolan (2001), "Horticulture Commodity Chains: The impact of the UK Market on the African fresh vegetable industry", *Working Paper* No. 96, Institute for Development Studies.

⁹ См. Berdegúe (2002), "The rapid rise of supermarkets in Latin America: Challenges and opportunities for development", *Development Policy Review* 20 (4):317-34.

действующими в рамках Соглашения по санитарным и фитосанитарным мерам, так и теми, кто занимается неофициальными стандартами.

D. Оказание и координация вспомогательных услуг

20. Мелким производителям требуется доступ к ряду вспомогательных услуг, таких, как снабжение семенами, удобрениями и другими факторами производства, консультационные и просветительские услуги, логистические услуги и контроль качества. В прошлом многие из этих услуг оказывались государственными или полугосударственными органами, в том числе советами по сбыту. Эти учреждения были ликвидированы в надежде на то, что образовавшийся вакуум заполнит частный сектор и сделает это более эффективно. Однако в большинстве случаев частный сектор не справился с этой задачей в силу ряда причин, в том числе и потому, что национальные рынки часто слишком малы или недостаточно организованы, для того чтобы частные поставщики услуг могли использовать эффект масштаба.

21. В роли поставщиков вспомогательных услуг могут выступать и покупатели, как это часто происходит при использовании механизма подряда в сельскохозяйственном производстве, когда семена и другие факторы производства предоставляет покупатель. Такие договорные отношения, способствующие повышению производительности и снижающие риски для фермеров, хорошо зарекомендовали себя во многих странах, особенно при выращивании таких трудоемких экспортных культур, как овощи. Однако они не всегда являются наилучшей альтернативой для всех культур и для всех фермеров. Эффективное оказание вспомогательных услуг можно стимулировать и за счет использования эффекта масштаба благодаря углублению местной специализации. В рамках программы "одна деревня - один товар", которая впервые была опробована в Японии, а затем, как представляется, успешно внедрена в Малави, каждая деревня специализируется на выращивании одной товарной культуры и тем самым экономит на факторах производства и вспомогательных услугах, таких, как орошение.

22. Тем не менее во многих случаях самыми эффективными поставщиками вспомогательных услуг являются правительства, и не в последнюю очередь это связано с имеющимися у них возможностями создавать общенациональные сети для оказания услуг. Таким образом, выделение необходимых ресурсов, которые можно мобилизовать благодаря более согласованной деятельности по организации финансирования развития села, на воссоздание сетей для оказания консультационных услуг и распределения факторов производства является задачей первостепенной важности. Эти сети могут стать и механизмом передачи более совершенных технологий.

Е. Финансирование мелких фермеров

23. Доступ к финансированию имеет решающее значение для фермеров, особенно мелких фермеров, в развивающихся странах. Без финансирования производители сталкиваются с трудностями в удовлетворении рыночного спроса, сохранении своей конкурентоспособности и увеличении своей доли в конечной стоимости производимой продукции. Тем не менее, придерживаясь стандартных подходов к кредитованию, основанных на оценке кредитоспособности заемщиков, финансовые учреждения традиционно считают слишком рискованным и дорогостоящим финансирование в сельских районах.

24. Финансирование производственно-сбытовой цепочки¹⁰ представляет собой такой механизм финансирования фермеров, который снижает для кредиторов риски и повышает прибыльность операций. С формированием в ряде развивающихся стран тенденции интеграции фермеров, перерабатывающих и торговых предприятий в глобальные производственно-сбытовые цепочки у кредиторов появилась возможность финансировать участников таких цепочек (фермеров, перерабатывающие предприятия, поставщиков услуг), в том числе поставщиков инфраструктурных услуг, в зависимости от их места в производственно-сбытовой системе. Наличие взаимных связей у участников производственно-сбытовых цепочек может облегчать финансовые потоки как напрямую (от одного участника цепочки к другому), так и более опосредованно (повышая привлекательность потенциальных клиентов в глазах кредиторов)¹¹.

25. Финансирование производственно-сбытовых цепочек позволяет кредиторам группировать заявки на предоставление ссуд, снижать операционные риски и гарантировать погашение выданных ссуд не мелкими фермерами, а работающими в цепочке крупными покупателями их продукции. К числу таких покупателей могут относиться перерабатывающие и торговые предприятия, а также конечные потребители и/или структуры, занимающиеся поставкой сельскохозяйственных факторов производства и оборудования. Фермерам весьма выгодно возвращать полученные кредиты в рамках их сбытовых механизмов, а риски кредиторов по существу ограничены риском неурожая, т.е. риском того, что фермер не сможет произвести продукцию в достаточном количестве

¹⁰ В механизмы финансирования этих цепочек могут включаться и схемы микрокредитования. Однако кредиты, выдаваемые в рамках таких схем, как правило, являются слишком мелкими и краткосрочными для того, чтобы удовлетворить потребности участников сельхозрынка.

¹¹ См. Rural and Agricultural Finance Initiative (RAFI) Notes, *Value Chain Finance*, Issue 2.

или требуемого качества, а банки могут снизить этот риск, используя новые инструменты управления рисками.

26. Имеется ряд моделей финансирования:

- передача кредита/торговый кредит - крупные торговые или перерабатывающие предприятия предоставляют авансы фермерам или более мелким торговцам, а те в свою очередь авансируют сельскохозяйственных производителей, которые должны поставить им свои товары;
- лизинг сельскохозяйственной техники;
- подрядная система сельскохозяйственного производства и аналогичные взаимосвязанные системы дают сельскохозяйственным производителям возможность получить комплексный пакет таких услуг, как консультации, материальные ресурсы, кредиты, сбытовые услуги, сельскохозяйственная техника, контроль качества и информация. Кредит может поступать от поставщика материальных ресурсов или покупателя либо от банка, связанного с подрядной системой сельскохозяйственного производства, в которой банк принимает на себя риск невозврата ссуды. Если средства поступают от поставщика ресурсов или покупателя, они обычно рефинансируются на основе банковских кредитных линий;
- финансирование под складские документы позволяет банкам иметь товары в качестве обеспечения на протяжении прохождения ими всей производственно-сбытовой цепочки, а не только в одной ее точке или при смене стадий. Например, банк может открывать финансирование после поступления товара на периферийный склад и продолжать его на этапах транспортировки и переработки товара, а затем его доставки на экспортный склад или его экспорта и погрузки на судно, перевозки в импортирующую страну и последующей доставки на склад. При этом банки обычно работают через занимающихся вопросами обеспечения специализированных управляющих или агентов, которые контролируют товарные запасы и их движение¹².

¹² См. подготовленный секретариатом ЮНКТАД "Доклад совещания экспертов по финансированию торговли и развития с опорой на сырьевой сектор: Новаторские механизмы финансирования", Женева, 16-17 ноября 2004 года.

III. ОБЗОР МОДЕЛЕЙ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВЫХ ЦЕПОЧЕК И УСПЕШНЫХ ПРИМЕРОВ ИНТЕГРАЦИИ В НИХ МЕЛКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

A. Схемы сельхозподряда

27. В выпущенном ЮНКТАД в 2002 году документе¹³ отмечается, что схема сельхозподряда представляет собой одну из разновидностей организации сельскохозяйственного производства, относящихся к более широкой категории "контрактированного сельхозпроизводства". Согласно приведенному в этом документе определению, типичная схема сельхозподряда включает в себя четыре элемента: центральный объект, окруженный сельхозподрядчиками, которые занимаются сельскохозяйственным производством на своей земле на договорных условиях; механизмы снабжения сельхозподрядчиков факторами производства и оказания им технической помощи; гарантированные закупки у подрядчиков собранного урожая при условии соблюдения заранее установленных требований; и получение подрядчиками заранее согласованного процента от цены реализации их продукции, что все же заставляет их в полном объеме нести ценовой риск. Схемы сельхозподряда, как правило, функционируют вокруг перерабатывающего предприятия, но могут организовываться и другими покупателями (в том числе торговцами, экспортерами или конечными потребителями), а также поставщиками факторов производства, государственными органами и агентствами и неправительственными организациями.

"Рост объема и продуктивности сельскохозяйственного производства... [и]... синергический эффект от взаимодействия производителей сахарного тростника (индивидуальных фермерских хозяйств), ассоциаций сельхозподрядчиков и перерабатывающих предприятий (покупателей фермерской продукции) являются залогом успешного развития и, следовательно, сокращения масштабов нищеты".

Ойгард, Борчгревинк, Лазаро и Темо (2002 год).

¹³ Farmers and farmers' associations in developing countries and their use of modern financial instruments, UNCTAD/DITC/COM/35, 2002, pp. 10-11.

28. Распространение схем сельхозподряда часто сопровождается созданием кооперативов или ассоциаций сельхозподрядчиков, инициатором которого иногда выступают перерабатывающие предприятия, органы по развитию сельских районов или НПО, а иногда и сами сельхозподрядчики. В качестве примера можно назвать Ассоциацию сельхозподрядчиков Мтибвы (АСПМ)¹⁴, объединяющую мелких производителей сахарного тростника в Танзании. Задачами АСПМ являются "защита интересов производителей сахарного тростника и других представителей этого бизнеса, обеспечение справедливого ценообразования, договорных условий и расчетов, развитие производства сахарного тростника на устойчивой основе, обеспечение кредитования и материально-технического снабжения, оказание консультационных услуг и подготовка кадров". В последнее время ассоциация стала оказывать содействие в получении субсидий и займов у организаций-доноров. АСПМ выступила также учредителем Транспортной ассоциации сельхозподрядчиков Мтибвы¹⁵ и Ссудно-сберегательного кооперативного общества, известного как ССКО АСПМ. Кроме того, она активно занималась лоббированием интересов своих членов, которое увенчалось принятием в 2001 году Закона о сахарной промышленности. Этот закон, помимо всего прочего, направлен на "поощрение развития мелких производителей сахарного тростника"; "создание и стимулирование конкурентной среды, способствующей добросовестной конкурентной борьбе предприятий сахарной промышленности"; и "контроль за исполнением контрактов и сбытовых договоренностей между производителями сахарного тростника и производителями сахара или другими органами, имеющими отношение к сахарной промышленности, а также урегулирование разногласий между сторонами"¹⁶. Исходя из этого можно предположить, что деятельность ассоциации сельхозподрядчиков направлена на преодоление препятствий на пути эффективной интеграции мелких производителей в производственно-сбытовые цепочки, в том числе в такие их звенья, как транспорт, логистика, финансирование, а также нормативно-правовые основы.

¹⁴ См. Ragnar Øygaard, Axel Borchgrevink, Evelyne Lazaro and Anna Temo (2002), "Poverty-reducing Effects of Agricultural Development in Tanzania", *Noragric Report No. 10*, December.

¹⁵ Как указано в ежегодном докладе Фонда США для развития Африки за 2004 год (февраль 2005 года).

¹⁶ Part II, Clause 4, Sections (c), (d), and (m), Sugar Industry Act of 2001, Tanzania, см. по адресу:
<http://www.agriculture.go.tz/Regulations/The%20Sugar%20Industry%20Act,%202001.pdf>.

29. Между отдельными схемами сельхозподряда в разных районах существуют ощутимые различия в структурах и целях. В докладе об использовании подобных схем в лесной промышленности 12 стран Латинской Америки, Африки и Азиатско-Тихоокеанского региона¹⁷ они сопоставляются по четырем параметрам: продолжительности партнерских связей между сельхозподрядчиками и перерабатывающими предприятиями; характеру и распределению рисков и выгод между сторонами; соотношению индивидуальной и коллективной хозяйственной деятельности сельхозподрядчиков; и масштабам обеспечения перерабатывающими предприятиями сельхозподрядчиков факторами производства и технической поддержкой. Следовательно, схемы сельхозподряда могут совершенно по-разному стимулировать мелких производителей к интеграции в региональные, национальные или глобальные производственно-сбытовые цепочки.

30. Последствия схем сельхозподряда в частности и контрактированного сельхозпроизводства в целом для мелких производителей занимают видное место в дискуссиях о формах развития сельского хозяйства в развивающихся странах. Очевидным преимуществом является наличие у участвующих в схеме мелких производителей гарантированных покупателей их продукции. Кроме того, открываются возможности для совершенствования деятельности и повышения продуктивности мелких хозяйств благодаря, в частности, их обеспечению факторами производства, оборудованием, ноу-хау, финансированием, информацией и/или другими услугами.

31. В то же время со схемами сельхозподряда связан определенный риск, заключающийся в характере деловых взаимоотношений между обрабатывающим предприятием и сельхозподрядчиками, которые зависят от него как от монопоного покупателя их продукции. Во-первых, сельхозподрядчики сталкиваются на рынке с риском снижения спроса со стороны покупателя. Во-вторых, существует опасность злоупотребления обрабатывающим предприятием своим рыночным положением в ущерб сельхозподрядчикам. Например, изучение опыта работы АСПМ показало, что сельхозподрядчики иногда сталкиваются с проблемами несвоевременной оплаты или отказа сахарных заводов в оказании им поддержки в сборе урожая. В-третьих, в 1999 году

¹⁷ FAO (2001), "Forestry Outgrower Schemes: A Global View", доклад, основанный на работе D. Race and H. Desmond, Forest Plantation Thematic Papers, FAO *Forestry Department Working Paper FP/11*, March.

в своей работе Кей и Ранстен указали на то¹⁸, что рост капиталовложений и внедрение новых методов сельскохозяйственного производства для удовлетворения требований покупателей еще более осложняют выход из схемы и ослабляют переговорные позиции производителей. Помимо этого, нельзя забывать и о влиянии схем сельхозподряда на не охваченных ими мелких производителей. Нарушается ли работа местных рынков? Отражается ли это на доступности факторов производства, финансирования, логистических и консультативных услуг?

32. Можно принять ряд мер для сглаживания этих рисков. Важнейшим первым шагом, пожалуй, является создание ассоциации сельхозподрядчиков, особенно если эта ассоциация будет не только представлять интересы производителей на переговорах с перерабатывающим предприятием, но и оказывать им важнейшие вспомогательные услуги, например ссудно-сберегательные услуги. Кроме того, действуя от имени всего коллектива мелких производителей, их ассоциация может добиваться снижения высоких операционных издержек, которые иногда отпугивают перерабатывающие предприятия или других покупателей от участия в подобных схемах. Еще одним шагом является поощрение диверсификации деятельности сельхозподрядчиков и их семей, в первую очередь в целях изыскания несельскохозяйственных источников дохода для снижения зависимости от одного покупателя. Правительства могут создавать такую нормативно-правовую основу, которая закрепляет права и обязанности всех сторон соглашений сельхозподряда, и подкрепляет ее адекватными правоприменительными механизмами.

В. Производственно-сбытовые сети, организованные вокруг супермаркетов и других покупателей

33. Сегодня супермаркеты играют ключевую роль в сельскохозяйственном секторе. Однако от мелких производителей в развивающихся странах товары поступают в супермаркеты не только стран ОЭСР, но и развивающихся регионов, в том числе в национальные, отечественные сети супермаркетов и в местные филиалы транснациональных розничных торговых сетей. Например, в исследовании, проведенном

¹⁸ Nigel Key and David Runsten (1999), "Contract Farming, Smallholders and Rural Development in Latin America: The Organization of Agroprocessing Firms and the Scale of Outgrower Production", *World Development*, Vol. 27, No. 2, pp. 381-401 (1999).

Риардоном и Бердеге в 2002 году¹⁹, отмечается, что "...закупки фруктов и овощей латиноамериканскими супермаркетами у местных производителей в 2,5 раза превышают экспорт этой продукции из Латинской Америки в остальные страны мира".

34. В 2004 году Риардон²⁰ отметил, что по мере роста сетей супермаркетов и расширения масштабов их операций происходят шесть структурных сдвигов в характере их закупочной деятельности: на смену самостоятельной закупочной деятельности каждого магазина приходит централизованная система снабжения; происходит переориентация с местных или национальных рынков на трансграничные закупки; специализированные оптовые предприятия, способные гарантировать качество, безопасность и однородность продукции, вытесняют традиционные оптовые рынки; для управления транснациональными операциями привлекаются глобальные логистические компании; закупки на свободном рынке уступают место работе с избранными поставщиками; и наблюдается переход на частные стандарты качества. Эти изменения в сумме оказали серьезное влияние на сельскохозяйственные производственно-сбытовые цепочки - на методы выращивания культур, применяемые производственные технологии и процедуры, инвестиционные и финансовые потребности производителей и на характер взаимоотношений производителей и покупателей.

35. Иногда утверждают, что участие супермаркетов в сельскохозяйственных производственно-сбытовых цепочках не отвечает интересам мелких производителей. В ряде исследований указывается, что экспансия супермаркетов привела к переориентации на более крупных производителей, в первую очередь на агропромышленные предприятия, поскольку считается, что они могут полнее

¹⁹ Thomas Reardon and Julio Berdegué (2002), "The rapid rise of supermarkets in Latin America: Challenges and opportunities for development", *Development Policy Review*, Vol. 20, No. 4.

²⁰ Thomas Reardon (2004), "The rapid rise of supermarkets in developing regions: implications for agricultural development", доклад, представленный на международной конференции "Супермаркеты и развитие сельского хозяйства в Китае: возможности и трудности", Шанхай, Май, см. по адресу:
<http://cati.csufresno.edu/Cab/rese/ShanghaiConf/Tom%20Reardon/Tom%20Reardon-paper.doc>

удовлетворять качественные и количественные требования супермаркетов²¹. Когда в развивающихся странах супермаркеты напрямую работают с мелкими производителями, та же самая критика звучит в адрес сельхозподряды и контрактного сельхозпроизводства - дескать, они порождают чрезмерную зависимость, злоупотребление положением и кабальные отношения. Третьим объектом критики является распространение и введение стандартов для мелких производителей.

36. С другой стороны, выходят исследования, описывающие такие формы организации супермаркетами своей закупочной деятельности, которые дают мелким производителям возможность с выгодой участвовать в работе производственно-сбытовых сетей, созданных вокруг супермаркетов. Ниже вкратце рассказывается о двух таких примерах.

37. Первый пример касается структуры, в рамках которой мелкие производители на Мадагаскаре получают доступ к европейским сетям супермаркетов через экспортера. В 2005 году Минтен и его соавторы²² изучили, как работают в горных районах Мадагаскара 10 000 мелких фермерских хозяйств, выращивающих овощи, в основном фасоль, для семи сетей супермаркетов во Франции, Бельгии и Нидерландах. Каждый из фермеров заключает с мадагаскарским экспортером стандартный мини-контракт, в котором оговариваются используемые ресурсы, качество продукции, сроки поставки и цена. Обширная консультационная сеть экспортера оказывает фермерам помощь, в том числе по вопросам организации производства и использования авансированных материальных ресурсов (семена, удобрения и пестициды), которые впоследствии должны быть возмещены натурой. Экспортер и частные инспекторы, нанимаемые супермаркетами для обеспечения соблюдения стандартов, осуществляют непрерывный контроль за выполнением требований супермаркетов к качеству продукции. Проведенный авторами исследования эмпирический анализ влияния этой схемы на благосостояние фермеров показал, что "заключающие такие контракты мелкие фермеры имеют более высокий уровень благосостояния, более стабильный доход и менее продолжительные трудные периоды. Важными положительными моментами являются

²¹ Например, см. John Humphrey, Neil McCulloch and Masako Ota (2004), "The impact of European market changes on employment in the Kenyan horticulture sector", *Journal of International Development*, Vol. 16 No. 1, и Peter Gibbon (2003), "Value-chain governance, public regulation and entry barriers in the global fresh fruit and vegetable chain into the EU", *Development Policy Review*, Vol. 21.

²² Bart Minten, Lalaina Randrianarison and Johan Swinnen (2005), " Supermarkets, international trade and farmers in developing countries: Evidence from Madagascar", *SAGA Working Paper* (Strategies and Analysis for Growth and Access, a project of Cornell and Clark Atlanta Universities, funded by USAID), September.

также применение более передовых технологий, совершенствование использования ресурсов и такой побочный эффект, как рост урожайности риса".

В проекте "Карас ду Бразил" «используются современные формы интеграции мелких производителей для поставки дифференцированных высококачественных товаров, предусматривающие, что руководящий схемой супермаркет пользуется своими координационными функциями для организации подготовки производителей и создания своего рода гибрида "собственной торговой марки" и "защищенной отметки о происхождении"²³».

38. Вторым примером является схема "Карас ду Бразил" ("Лица Бразилии"), которая функционирует под эгидой второй по величине сети супермаркетов в стране - "Пан ду Асукар групп"²⁴. Эта схема преследует цель инкорпорировать в производственно-сбытовую сеть супермаркета мелких производителей, чья деятельность способствует обеспечению экологической устойчивости, культурного многообразия и социальной интеграции, в первую очередь маргинальных общин. Они производят не только продукты питания, но и косметику и ремесленные изделия. Двухступенчатый процесс инкорпорирования гарантирует, что в сети участвуют лишь те производители, которые отвечают целям программы и комплексу утвержденных этических принципов, и что этим производителям оказывается помощь в выполнении требований к качеству продукции, ее цене и упаковке. К объему поставок не предъявляется никаких конкретных требований, что позволяет участвовать в схеме самым мелким производителям. Кроме того, с учетом особого положения различных участников включенные в схему "Карас ду Бразил" мелкие производители получают оплату в течение 10 дней, тогда как остальные поставщики – в среднем в течение 30 дней.

39. Итак, тенденция усиления контроля супермаркетов над сельскохозяйственными производственно-сбытовыми цепочками сегодня практически не вызывает сомнений ни в странах ОЭСР, ни в развивающихся странах. Поэтому вопрос заключается не в том, следует ли мелким производителям участвовать в производственно-сбытовых сетях супермаркетов или нет, а в том, как такое участие может способствовать повышению их

²³ См. Walter Belik (2004), "Designing rural and agricultural development programs in the new era of Supermarkets: a Brazilian and Latin American perspective", "доклад, представленный на международной конференции "Супермаркеты и развитие сельского хозяйства в Китае: возможности и трудности", Шанхай, Май 2004 года, см. по адресу: <http://cati.csufresno.edu/Cab/rese/ShanghaiConf/Walter%20BELIK/Walter%20Belik-paper.doc>; см. также www.carsdobrasil.com.br.

²⁴ Belik, там же.

благополучия. Общим в вышеупомянутых примерах является то, что данные схемы выгодны для всех участников: супермаркеты получают требующуюся им продукцию своевременно, по выгодным ценам и нужного качества, а мелкие производители не только находят постоянного покупателя своей продукции, но и получают активную помощь в наращивании объема и совершенствовании методов и/или стандартов производства. Безусловно, находящимся в уязвимом положении производителям в условиях неравной расстановки сил следует обеспечивать гарантии, однако при этом не следует забывать о появляющихся возможностях для развития сельского хозяйства.

С. Стимулирование производственно-сбытовой кооперации учреждениями, занимающимися финансированием торговли и развития

40. Финансовые учреждения могут выступать катализаторами интеграции отдельных субъектов в цепочки создания добавленной стоимости, поскольку они понимают, что это помогает фермерам увеличить доход и одновременно снизить для самих учреждений риски кредитования данного сектора. Финансирование производственно-сбытовых цепочек является для банков одной из самых безопасных форм кредитования. Кредиты выдаются исходя из результатов работы заемщика в этой цепочке, а не исходя из кредитного риска заемщика. Схемы кредитования производственно-сбытовой кооперации в сырьевом секторе способствуют распределению рисков и коллективной подотчетности и тем самым снижают кредитные риски.

41. Банки диверсифицируют свои программы финансирования, выходя за рамки чистого кредитования и вступая в партнерские отношения с участниками производственно-сбытовых цепочек. Банки анализируют связи в производственно-сбытовых цепочках, сглаживают существующие проблемы, ищут возможности для финансирования таких цепочек и изучают возможности для участия в них.

42. Создавая производственно-сбытовые цепочки, банки начинают с поиска покупателя и фермеров, которые смогут вырастить урожай, а также поставщиков семян, которые будут снабжать фермеров и покупать их урожай. В интересах кредитования банки могут даже заключать с такими компаниями соглашения о снабжении и обслуживании. Преимущество компаний, производящих факторы сельхозпроизводства, заключается в том, что они хорошо знакомы с фермерами. Поэтому они разбираются в вопросах кредитоспособности заемщиков и могут напрямую выполнять для банков функции сбытовых агентов. Производящие факторы сельхозпроизводства компании предоставляют фермерам технические консультации, обучая их передовым методам сельскохозяйственного производства, оказывая им такие услуги, как анализ и подготовка почвы, и снабжая их необходимыми факторами производства. Это ощутимо снижает

риски для кредиторов и превращает сельскохозяйственное кредитование в прибыльную деятельность.

Вклад ЮНКТАД в финансирование сырьевого сектора и производственно-сбытовой кооперации

ЮНКТАД находится на переднем крае работы по совершенствованию и стимулированию новаторских методов и механизмов финансирования, открывающих новые горизонты перед участниками сырьевого сектора. Деятельность ЮНКТАД, ориентированная как на государственный, так и на частный сектор, охватывает следующие аспекты:

- перспективный анализ общих тенденций в сфере финансирования и их последствий для развития сырьевых секторов и обслуживающих их учреждений;
- консультирование по вопросам структурирования механизмов финансирования конкретных сырьевых товаров;
- участие в институциональном строительстве и укреплении потенциала в интересах внедрения новых схем финансирования сырьевого сектора;
- организация представительных рабочих совещаний, посвященных информационной работе и построению сетей партнерских связей, а также конференций высокого уровня для обсуждения различных методов финансирования;
- организация целевых программ подготовки сотрудников банков и других финансовых учреждений.

43. Например, в Индии банки нового поколения, такие, как ICICI, HDFC и IDBI, разработали такие схемы финансирования сельскохозяйственных участников производственно-сбытовых цепочек, которые в свою очередь открыли для бизнеса новые возможности сотрудничества с фермерами. Одни банки осуществляют прямые инвестиции в товарные биржи, а другие налаживают партнерские связи с группами взаимопомощи и другими учреждениями. Кроме того, банки и компании объединяют свои усилия для оказания фермерам и другим услуг, таких, как финансирование закупок факторов производства и консультационное обслуживание.

44. Стремясь сделать кредитование на селе менее рискованным, банк ICICI взял на вооружение стратегии, которые нацелены на укрепление сотрудничества между участниками производственно-сбытовых цепочек и фермерами для обеспечения более приемлемых цен на сельскохозяйственную продукцию. Подход этого банка к финансированию предполагает налаживание связей с фермерами, учет таких факторов, как качество почвы, виды используемых удобрений и выращиваемых культур, формирование секторальных связей и сведение вместе всех сторон на основе общей платформы. ICICI предлагает комплексные схемы финансирования таких звеньев производственно-сбытовой цепочки, как производство, очистка, упаковка, хранение в холодильных камерах и экспорт фруктов, например винограда в Насике и Сангли и яблок в Химачал-Прадеш. Это позволило повысить качество продукции, снизить издержки и добиться экономии за счет масштаба на сельском уровне. ICICI разработал также недорогостоящую программу установки банкоматов, которые обслуживают фермеров, имеющих электронные кредитные карты с заранее установленным кредитным лимитом.

45. Отсутствие доступа к финансированию в сельскохозяйственном секторе является серьезным препятствием для устойчивого развития села и глобальной интеграции. В числе основных проблем в области финансирования сельхозпроизводства и села можно назвать высокие операционные издержки, низкую доходность, трудности с возвращением кредитов и недостаточную разницу в процентных ставках. Участие банков в стимулировании сырьевой торговли и новых видов услуг может расширить доступ к стабильным источникам финансирования сельскохозяйственного производства, повысить конкурентоспособность мелких производителей и увеличить число различных сельскохозяйственных и агропромышленных предприятий.

D. Товарные биржи как катализатор производственно-сбытовой кооперации

46. Товарная биржа по сути представляет собой рынок, на котором многочисленные покупатели и продавцы торгуют контрактами на поставку сырьевых товаров, следуя установленным биржей правилам и процедурам. На практике последствия присутствия товарных бирж являются очень многогранными: они делают работу сельскохозяйственного сектора более упорядоченной и стимулируют интеграцию производственно-сбытовых цепочек.

47. Во-первых, товарные биржи, на которых ведется торговля наличным товаром, помогают работающим с реальным товаром субъектам, будь то производители, перерабатывающие предприятия или покупатели, налаживать контакты с торговыми партнерами. Сосредоточивая торговые операции в одном месте, биржи обеспечивают

снижение операционных издержек, помогая продавцам и покупателям экономить время и ресурсы, которые они в противном случае потратили бы на поиск подходящих контрагентов. Это было одной из основных целей предпринимавшихся в последнее время попыток создать общеафриканскую товарную биржу. Такая общеафриканская товарная биржа могла бы стать общим расширенным рынком для продукции разобщенных африканских производителей и, действуя в качестве единого закупочного форума для международных покупателей сырья, могла бы превратиться в важный канал эффективного снабжения мировых рынков африканским сырьем.

Вклад ЮНКТАД в развитие товарных бирж

За последние 15 лет секретариат ЮНКТАД накопил богатый опыт оказания поддержки в создании и развитии товарных бирж и связанных с ними учреждений (например агентств, работающих с товарным обеспечением, и органов регулирования) в развивающихся странах и странах с переходной экономикой.

ЮНКТАД оказывает прямую техническую помощь и консультативные услуги как в создании новых, так и в совершенствовании работы уже существующих бирж (в том числе помощь в разработке новых видов контрактов) в рамках инициатив в таких странах, как Гана, Доминиканская Республика, Индия, Индонезия, Казахстан, Малайзия, Нигерия, Россия, Турция, Украина и Шри-Ланка, а также консультативную помощь и поддержку в организации региональной африканской биржи – Общеафриканской биржи сырьевых товаров и производных инструментов.

48. Такая поддержка создания новых рынков приводит к расширению доступа к уже существующим рынкам. Во многих развивающихся регионах планеты новое поколение товарных бирж играет активную роль в расширении доступа к рынкам – причем не только к биржевым операциям, но и, что особенно важно, к информации о биржевом ценообразовании. Это отвечает интересам производителей, удаленных от рынка и рискующих получить от более осведомленных посредников менее выгодные цены и условия. Например, установка ценовых тикеров на отдаленных местных рынках в Индии означает, что "разрыв между ценами "spot" на сырьевые товары на местных сельхозрынках и биржевыми ценами вскоре сократится"²⁵. Такие модели, призванные открыть доступ к рынкам для маргинальных производителей сырья, стали возможными благодаря развитию коммуникационных технологий.

²⁵ "Price tickers to come up in all *mandis* (local agricultural markets) soon", *Financial Express, India*, 27 August 2005.

49. В-третьих, биржи могут стимулировать внедрение стандартов качества. Это имеет важное значение ввиду ужесточения требований к качеству и безопасности продовольствия. Определяя стандарты на товары, проходящие через биржу, и применяя жесткие критерии установления сортности по получении реального товара, биржи заставляют производителей соблюдать требования конечных потребителей продаваемых товаров.

50. В-четвертых, биржи облегчают оказание важнейших вспомогательных услуг, таких, как складское хранение и финансирование товаров. Стимулируя создание складской сети в интересах повышения эффективности товарных поставок и работы с товарным обеспечением, биржи поощряют совершенствование транспортной, складской и резервной инфраструктуры, необходимой для торговли сырьевыми товарами. Прекрасным примером может служить опыт Филиппин, где Национальное продовольственное агентство создало электронную сеть, увязывающую биржевые и складские операции.

51. По аналогии с этим, колумбийские и венесуэльские биржи выступили первопроходцами в разработке схем, которые в рамках биржевых функций открывают производителям сырья доступ к сравнительно дешевым источникам финансирования через торговлю соглашениями об обратной покупке товаров, известными как "репо". Это является примером того, как биржи могут интегрировать в производственно-сбытовые цепочки важнейшие вспомогательные услуги.

52. И наконец, товарные биржи могут играть роль примера для подражания на рынке, который в случае их отсутствия был бы совершенно неупорядоченным, обеспечивая высокий уровень эффективности и организованности во всех звеньях производственно-сбытовой цепочки и дисциплинируя рынок реальных товаров. Биржи могут ускорять интеграцию мелких производителей в производственно-сбытовые цепочки, расширяя их доступ на рынок, устанавливая обязательные для всех участников торговли требования к качеству, распространяя ценовую информацию, обеспечивая эффективное управление товарными закладными и создавая механизм управления ценовыми рисками.

Е. Производственно-сбытовые цепочки, функционирующие при содействии некоммерческих организаций

Инициативы в области укрепления потенциала, осуществляемые под эгидой НПО: модель программы ССАП организации "За международную заботу"

53. С 2000 года организация "За международную заботу" осуществляет в Кении программу развития партнерских связей, известную как программа стимулирования сельского агропромышленного предпринимательства (ССАП). ССАП представляет собой модель программы развития коммерчески эффективного и социально ответственного производства, нацеленной на стабильное увеличение доходов мелких фермеров путем решения таких стоящих перед ними проблем, как доступ к кредитованию, наличие необходимых факторов сельхозпроизводства и технических знаний, а также контроль качества. Эта программа прошла проверку в Кении, Мозамбике, Замбии, Зимбабве и Гане.

54. В Кении программа нацелена на оказание помощи мелким фермерам (чьи земельные угодья не превышают 1,5 акра), сталкивающимися с трудностями из-за небольших размеров их хозяйств, недостаточных технических и управленческих навыков, а также новых жестких рыночных стандартов. Эта программа, ориентированная на группы мелких фермерских хозяйств, компактно расположенных по берегам восьми рек, преследует следующие цели: i) объединение фермерских хозяйств в группы; ii) налаживание связей с рынком; iii) налаживание связей с поставщиками факторов производства и кредиторами; iv) оказание агрономических консалтинговых услуг; v) создание центрального управленческого подразделения для координации услуг по развитию бизнеса.

55. Со временем партнером этой программы стал частный сектор. Организация "За международную заботу" наладила партнерские связи с "Вегпро", одной из крупнейших садоводческих компаний в стране, в целях создания совместной маркетинговой компании в рамках проекта "Садоводческий маркетинговый альянс Кении". Этот проект включает в себя коммерческий и вспомогательный компоненты. Коммерческий компонент связан с созданием и развитием независимой садоводческой маркетинговой компании, предлагающей мелким фермерам услуги маркетинга и развития бизнеса. Вспомогательный компонент предусматривает оказание услуг по поддержке организации бизнеса начинающим совместным коммерческим предприятиям. Речь идет о технической поддержке, связанной с мобилизацией общественности и сбытом садоводческой продукции, создании систем мелкотоварного производства, удовлетворяющих требованиям EUREPGAP, и развитию кредитования малоимущих фермеров, которое позволит им приобретать необходимые факторы производства.

56. Благодаря этой программе уже в первый год появилась возможность создать совместное с частным сектором предприятие для оказания маркетинговых услуг, организовать системы коммерческого производства и сбыта, разработать для мелких производителей системы управления качеством, отвечающие стандартам EUREPGAP,

вывести на официальные рынки 450 фермеров и тем самым увеличить доход их хозяйств с 300 до 400-1 000 долл. США, подготовить бизнес-план для обеспечения долгосрочной рентабельности компании и наладить еженедельный экспорт 30 т продукции на конкурентный рынок ЕС.

Маркировочная организация "За добросовестную торговлю" (ФЛО)

ФЛО является ассоциацией 20 европейских организаций, выступающих в защиту добросовестной конкуренции, которая была создана в 1997 году для координации их деятельности. В 2002 году она была разделена на "ФЛО интернэшнл", которое занимается разработкой и пересмотром стандартов и оказанием помощи производителям, и инспекционную компанию "ФЛО-серт ГмбХ". В 2005 году под контролем ФЛО работали 20 национальных программ в 21 стране, 508 организаций производителей в 58 странах Азии, Африки и Латинской Америки, свыше 500 торговых предприятий и 1 483 обладателя лицензий. Разрабатываемые стандарты, как правило, состоят из двух частей: общей части и части, содержащей конкретную информацию по данному товару. Во второй части может указываться, например, справедливая минимальная цена того или иного товара.

Маркировка добросовестного торгового партнерства и прозрачности

"Партнерство участников добросовестной торговли, основанное на диалоге, прозрачности и взаимоуважении, ставит целью обеспечение большей справедливости в международной торговле. Оно способствует устойчивому развитию, улучшая условия торговли и защищая права оказавшихся в маргинальном положении производителей и работников, особенно в странах Юга" (Консенсус ФИНЕ, 2001 год).

57. Исторически движение за добросовестную торговлю оставалось в зачаточном состоянии и не играло практически никакой роли до тех пор, пока благодаря развитию сертификации и появлению на прилавках супермаркетов товаров с маркировкой "добросовестная торговля" о них не узнали широкие круги покупателей. В 2005 году около 80% этой продукции реализовывалось через супермаркеты. В конце 1990-х годов в условиях обвала цен на сырьевые товары, и в первую очередь на кофе, большое число производителей были вынуждены стать участниками добросовестной торговли для того, чтобы защитить свои доходы от колебаний мировых цен и исторически присущей рынку нестабильности.

58. Для того чтобы иметь право использовать маркировку добросовестного торгового партнерства, необходимо соблюдать целый комплекс жестких требований. Например, фермеры обязаны создавать для работников приемлемые условия труда, не эксплуатировать детский труд, не использовать кабальный труд и соблюдать минимальные медико-санитарные стандарты, требования безопасности и природоохранные нормативы. Торговые партнеры должны платить *минимальную справедливую цену*²⁶, не только позволяющую фермерам покрывать свои долгосрочные издержки производства, но и гарантирующую определенный уровень жизни (как производителям, так и работникам), а также "*справедливую торговую надбавку*" (известную также как *надбавка на развитие*), которая должна инвестироваться в инфраструктуру или в улучшение социальных и/или экологических условий. Фермеры зачастую имеют возможность получить предоплату у своих покупателей.

59. С 2001 года объем добросовестной розничной торговли ежегодно растет на 20-40%, причем лидерами такого роста являются бананы и кофе. 6 июля 2006 года члены Европейского парламента настоятельно призвали Европейскую комиссию издать рекомендацию по добросовестной торговле²⁷. Предполагается, что в этом документе будет предложено распространить на поставляемые участниками добросовестной торговли товары льготную ставку НДС, а также отменить таможенные пошлины на подобные товары, импортируемые из развивающихся стран.

60. Добросовестная торговля представляет для развивающихся стран интересную и растущую альтернативную нишу, которая поможет им диверсифицировать свой экспорт. В то же время было бы ошибкой считать ее панацеей от всех бед. Более того, как и любая другая альтернатива традиционной торговле, добросовестная торговля страдает от отсутствия четкого, последовательного и общепризнанного международного законодательства, а также от обилия правил, которые часто разнятся в зависимости от торговых партнеров, органов сертификации, компаний и сетей супермаркетов. Но даже в случае схождения исходных критериев выполнение требований одного торгового партнера еще не означает, что товар будет удовлетворять требованиям и других партнеров. Такое разнообразие требований порождает серьезную информационную асимметрию, которая вредит не только производителям, но и потребителям, поскольку им иногда трудно разобраться в тонкостях различных схем сертификации.

²⁶ Когда рыночная цена выше справедливой минимальной цены, фермерам выплачивается рыночная цена.

²⁷ Более подробную информацию см. на вебсайте Европейского парламента по адресу: <http://www.europarl.europa.eu/>.

Вклад ЮНКТАД в развитие движения за добросовестную торговлю

С момента появления движения за добросовестную торговлю ЮНКТАД служила для развивающихся стран форумом, где они могли высказывать свои точки зрения на пути уменьшения диспропорций, порожденных традиционными схемами международной торговли.

Как признали авторы принятой перед началом ЮНКТАД XI Декларации о добросовестной торговле, заявившие, что "ЮНКТАД как учреждению системы ООН следует усилить свою роль в данном вопросе", этой организации предстоит играть первостепенную роль и в будущем. Уже принят ряд внутренних мер, таких, как создание партнерства "За устойчивый рынок кофе". Эти инициативы в будущем следует развивать и укреплять.

61. И наконец, несмотря на высокие темпы роста в последние годы, размеры этих новых сегментов рынка пока нельзя назвать существенными. По словам Николь Четтеро, являющейся представителем органа сертификации США "ТрансФейр", *"лишь треть всего кофе, выращенного сертифицированными участниками программы добросовестной торговли, покупается участвующими в этой программе дилерами, а остальная часть продается на открытом рынке по более низким ценам"*. Это означает, что, даже если производитель в развивающейся стране адаптировал свое производство к требованиям программы добросовестной торговли, он не может быть уверен в том, что его продукция будет продана по справедливой цене.

IV. ВЫВОДЫ И ВОПРОСЫ, ЗАСЛУЖИВАЮЩИЕ ВНИМАНИЯ ЭКСПЕРТОВ

A. Общие вопросы

62. За последние два десятилетия структура сельхозсекторов и производственно-сбытовых цепочек сильно изменилась. При этом неизменным осталось то, что во многих развивающихся странах мелкие сырьевые производители остаются в числе самых обездоленных представителей общества. Нищета является сложным для понимания феноменом, а ее связь с сырьевым производством - глубокой и многогранной. По мере эволюции сырьевого сектора и изменения конфигурации взаимоотношений его участников - производителей, перерабатывающих и торговых предприятий, закупочных организаций, дистрибуторов и конечных потребителей - влияние формирующихся производственно-сбытовых цепочек на экономический рост и масштабы нищеты становится все более сложным. Тем не менее очевидно, что исключение мелких

производителей из производственно-сбытовой кооперации лишает их возможности диверсифицировать свою хозяйственную деятельность, повысить свою защищенность и уровень дохода. Соответственно, если говорить о связи между нищетой, с одной стороны, и сырьевым производством и торговлей, с другой, то одна из важнейших задач международного сообщества заключается в обеспечении мелким производителям доступа к рынкам. Решать ее можно разными путями, начиная от создания равных условий для всех участников международной сельскохозяйственной торговли и кончая оказанием агрономических консультационных услуг на местном уровне. При реализации инициативы "Помощь в интересах торговли" особое внимание следует уделять повышению конкурентоспособности мелких производителей сырьевых товаров и расширению их участия в производственно-сбытовой кооперации.

Вопросы для экспертов:

- Как можно определить, концептуально оформить и количественно оценить масштабы нищеты среди мелких производителей в развивающихся странах?
- Каковы причинно-следственные и иные связи между производством сырьевых товаров и состоянием нищеты?
- Какие структурные тенденции оказывают наибольшее влияние на глобальную производственно-сбытовую кооперацию в сырьевом секторе? Каково их влияние на мелких производителей?
- Какие возможности и угрозы таят в себе изменения на товарных рынках для мелких производителей? Как следует использовать и расширять появляющиеся возможности? Как следует противостоять угрозам или снижать их остроту?

В. Факторы, благоприятствующие и препятствующие интеграции в производственно-сбытовые цепочки

63. В условиях происходящих на товарных рынках структурных сдвигов мелкие производители вынуждены адаптировать свою деятельность к совершенно новой среде. Для многих из них такая адаптация сопряжена с серьезными трудностями. Для других она даже еще не началась. Для преодоления институциональных проблем, мешающих их хозяйственной деятельности, мелким производителям требуются, в частности, рыночная информация, финансирование, логистика, помощь в выполнении требований рынка и другие вспомогательные услуги. Признание того, что непосредственное одностороннее

государственное вмешательство в работу сектора является по меньшей мере малоэффективным, заставляет изыскивать новые формы сотрудничества государственного и частного секторов, с тем чтобы вооружить мелких производителей знаниями, технологиями, ресурсами и методами производства, которые позволили бы им работать на глобальных товарных рынках в новых условиях. Для укрепления потенциала мелких производителей потребуется техническая и финансовая поддержка со стороны международного сообщества.

Вопросы для экспертов:

- Что дает мелким производителям интеграция в производственно-сбытовые цепочки и как можно превратить ее в действенный инструмент развития?
- Какие вспомогательные элементы в наибольшей степени благоприятствуют интеграции мелких производителей? Кто и как должен обеспечивать создание таких элементов?
- Как государственные доноры и частный сектор могут способствовать улучшению распространения рыночной информации среди мелких сырьевых производителей?
- Как можно расширить имеющиеся у банков возможности для кредитования производственно-сбытовых цепочек?
- Какие изменения необходимо внести в затрагивающие международную торговлю государственные и частные процедуры установления стандартов, чтобы обеспечить надлежащий учет возможностей мелких производителей из развивающихся стран?
- Каковы наиболее серьезные препятствия, не позволяющие мелким производителям из развивающихся стран обеспечивать стабильное получение достаточных средств к существованию? Каким образом их можно уменьшить или устранить?
- Какие виды консультативной и технической помощи международное сообщество может оказать развивающимся странам в удовлетворении их потребностей в укреплении потенциала и институциональном строительстве?

С. Возможные решения и их предпосылки

64. После того, как государство практически ушло из сырьевых секторов, к организации производственно-сбытовых цепочек подключился широкий круг субъектов, имеющих в этих секторах разные интересы. Появились новые схемы производственно-сбытовой кооперации, участие в которых мелких производителей стимулируется частными, а иногда и некоммерческими организациями. Зачастую такие схемы открывают мелким производителям доступ к новым рынкам и вспомогательным услугам. В то же время в некоторых случаях появились и новые факторы уязвимости и зависимости, которые таят в себе новые угрозы для благосостояния мелких производителей. Наиболее приоритетной задачей директивных органов должно стать создание таких основ политики, которые способствовали бы эффективной и благотворной интеграции в производственно-сбытовые цепочки мелких производителей, а также включение в них таких защитных механизмов, которые позволяли бы снизить остроту существующих угроз. Поскольку ведущую роль в организации таких производственно-сбытовых цепочек играют многонациональные корпорации и другие частные компании, разработка политики в этой области должна вестись в условиях тесного сотрудничества и координации деятельности государственного и частного секторов.

Вопросы для экспертов:

- Какие модели организации производственно-сбытовых цепочек оказались наиболее эффективными в обеспечении мелких производителей стабильными средствами к существованию, а следовательно, и в борьбе с нищетой? Какие из них оказались неэффективными или контрпродуктивными?
- Какую роль должно играть государство в содействии интеграции мелких производителей в производственно-сбытовые цепочки? Как оно должно взаимодействовать с другими секторальными субъектами, как отечественными, так и международными, в том числе с мелкими производителями, представителями частного сектора и НПО?
- Как можно использовать механизмы партнерства государственного и частного секторов в странах-импортерах и экспортерах для облегчения выхода на рынки мелких производителей из развивающихся стран?
- Как международное сообщество может оказать содействие формированию рынков, в том числе через организацию товарных бирж?

- Каким должен быть баланс между потребностями внутренней, региональной и международной торговли при содействии развитию производственно-сбытовой кооперации?
- Какие региональные и международные условия должны дополнять усилия развивающихся стран в деле интеграции производителей в производственно-сбытовые цепочки?
- Как международное сообщество может помочь развивающимся странам в создании благоприятных условий, способствующих интеграции в производственно-сбытовые цепочки?

*** ** ***