



# 13 Центрально-Азиатский Торговый Форум Торговая интеграция: Выход на глобальный уровень

---

## Локализация и адаптация в частном секторе

Джеффри Грико, старший советник, Программа ТСА

Алматы, Казахстан, Rixos Hotel

14-15 мая 2024 года

# Сегодняшняя дискуссия даст ответ на следующие вопросы:

Часть 1: Адаптация к возможностям торговли и экспорта.

Часть 2: Стратегии локализации и адаптации доноров.

- Что такое локализация и как она работает с точки зрения доноров?
- Какова роль частного сектора в локализации донорских программ?
- Как частный сектор может лучше адаптироваться к реалиям локализации?

## Часть 1: Локализация и адаптация торговли/рынка: удовлетворение требований, потребностей и регулирования возможностей внешнего рынка.

- **Торговые/рыночные препятствия, наносящие ущерб экспорту из Центральной Азии:**
- Ограничения доступа на рынок и нетарифные меры (НТМ) ограничивают торговлю на региональном уровне
- Ограниченная двусторонняя торговая интеграция/взаимодействие, но региональных инициатив предостаточно.
- Препятствия для региональной торговли в рамках производственно-сбытовых цепочек частного сектора все еще существуют.
- Некоторые тарифные ставки высоки (с учетом развивающихся МКТ), а сложные двусторонние тарифные ограничения все еще присутствуют.
- Условия пересечения границы обременительны и ограничивают передвижение грузовиков/водителей.
- Потребность в улучшении автомобильного и железнодорожного сообщения на региональном уровне и на развивающихся транспортных узлах (например, в Пакистане, Китае и Индии)
- Необходимость упрощения торговых процессов, увеличения количества цифровых таможен и взаимосвязанности торговли.
- Существуют барьеры в торговле услугами, которые сдерживают возможности прямых иностранных инвестиций из США и ЕС.
- Недостаточное расширение финансовых услуг (банковское дело, страхование и фондовый рынок) и отсутствие общественного доверия не привели к новым частным сбережениям.

# Часть 1: Адаптация к требованиям, потребностям и правилам возможностей зарубежного рынка.

- Во-первых, адаптируйтесь, защищая свой местный рынок посредством импортозамещения, индустриализации и роста экспорта в сфере переработки и переработки:
- Посещайте и исследуйте своих конкурентов на зарубежном рынке на их собственных рынках и/или на зарубежных рынках посредством торговых выставок, мероприятий Палаты и т. д. Знайте своего конкурента почти так же хорошо, как свой бизнес/продукт.
- Сосредоточьте свой бизнес на замене импортных товаров качественными, недорогими и многочисленными продуктами местного производства. Оцените местные ресурсы и ресурсы, необходимые для планирования вашего производства.
- Если иностранные конкуренты «сбрасывают» свою конкурентоспособную продукцию на ваш местный рынок (в соответствии с правилами ВТО), подайте заявку на меры по смягчению последствий в ваше правительство и ВТО.
- Особое внимание уделяйте замене импортной продукции государственных предприятий в Китае, Пакистане и Индии, которые, вероятно, получают незаконные государственные субсидии.
- Казахстан и Узбекистан активно стремятся к увеличению инвестиций США и ЕС и ищут партнеров для оказания помощи в предоставлении технологий и строительных услуг для логистических центров, грузовых терминалов, морских грузовых судов, техноземледелия и точного земледелия, а также горнодобывающих предприятий.
- Готовы ли вы стать конкурентоспособным местным партнером на своем рынке или на соседних рынках Центральной Азии, когда в дверь постучатся ПИИ?

## Часть 1: Адаптация к экспортно-ориентированной деятельности и расширение охвата рынка Центральной Азии – продолжение

- Первое впечатление имеет значение: инвестируйте в дизайн и упаковку продукта, чтобы продемонстрировать ценность, качество и полезность вашего продукта.
- Улучшите развитие вашего бренда, его масштабируемость и охват на целевых рынках.
- Но убедитесь, что это приемлемо с культурной, политической и коммерческой точек зрения.
- Увеличение рекламы и присутствия на рынке в социальных сетях на целевых экспортных рынках.
- Используйте местный язык и английский (международный язык экспорта).
- Получите все необходимые глобальные сертификаты (например, фитосанитарный сертификат и т. д.) и поместите сертификат на упаковке продукта или услуги и внутри корпорации. маркетинговые материалы и веб-сайт.
- Создавайте и продолжайте инвестировать в свой бизнес-сайт
- должен иметь функциональность на нескольких языках и обеспечивать яркую, наглядную графику.
- Требования к упаковке и маркировке, применяемые странами Центральной Азии в отношении языка, являются постоянной проблемой для экспортеров...
- например Узбекский, таджикский, казахский и русский. Лучше всего использовать английский как «основной» язык. на всей экспортной продукции и используйте местный язык на обратной стороне упаковки.

# Часть 1. Экспортно-ориентированная бизнес-деятельность для адаптации и расширения охвата рынка – продолжение.

- Оценивая новые рыночные и бизнес-возможности, предприятия Центральной Азии должны ответить на четыре простых вопроса:
- Определите, какую экспортную или инвестиционную возможность следует реализовать;
- Определите, кто необходим для успешного экспорта;
- Определить, как достигается финансирование или финансирование для достижения успеха на рынке; и
- Вас устраивает «риск» в этой сделке?
- Расставьте приоритеты в ориентации на экспортные рынки, проведя быструю «оценку рисков».
- Существует ли высокая вероятность успешного экспорта при минимальных затратах и предполагаемом риске?
- Поддерживайте как минимум 2-3 отношения с отдельными региональными банками торгового финансирования, чтобы быть уверенными, что вы и клиенты можете успешно выполнять торговые операции на целевых рынках.
- Создайте прочную репутацию в региональных банках торгового финансирования Центральной Азии (государственных и частных).
- При навигации по нормативно-правовой базе зарубежного рынка полагайтесь на местного партнера/агента, который поможет быстро обучить и обучить вас и ваш персонал.
- Пример: процессы регистрации импорта и продажи лекарств и фармацевтической продукции в регионе Центральной Азии довольно сложны из-за различных требований соответствия, зависящих от законодательства соответствующей страны. Решение = используйте опытного местного агента.

## Часть 2. Донорориентированная локализация – что это такое?

- Не существует единого донорского или бизнес-определения «локализации».
- Бизнес рассматривает «локализацию» как простое ведение бизнеса на местном уровне или в знакомой среде сообщества.
- Может быть с партнерами или без них (т.е. из одного источника).
- Вероятно, финансируется из частных источников и, таким образом, считается более устойчивым.
- Однако доноры видят «локализацию» иначе.
- Термин «локализация» прошел историческую эволюцию, и он по-прежнему широко используется в секторах гуманитарной помощи, международного развития и экономической помощи.
- Но его определения различаются в зависимости от домена донора.
- См. Приложение 2 для подробного обсуждения определений доноров и различных взглядов на «локализацию».

## Часть 2: Почему мнение доноров о локализации важно для экспортеров и лидеров бизнеса из Центральной Азии?

Во-первых, доноры являются основным источником экономического развития и торгового финансирования/финансирования (т.е. доступа к капиталу) для экономик Центральной Азии, и эти средства увеличиваются по мере продвижения вперед.

- например Правительство США и ЕС привержены экономическому росту ЦА. Не путайте вывод войск из Афганистана с выводом войск из региона. Верно обратное.
- Посмотрите недавний рост содействия торговле и инвестициям, а также прямое финансирование частного сектора ЦА со стороны ЕБРР, DFC США и различных МФО.
- Примечание: ЕБРР: недавно утвердил кредит в размере 120 миллионов долларов США на улучшение управления твердыми отходами в Узбекистане. ЕБРР также выделил Казахстану средства на транспортный проект.
- АБР: продолжает увеличивать средства, направляемые на развитие регионального коридора экономического сотрудничества

Во-вторых, региональная и международная торговля ЦА (как импортозамещающая, так и ориентированная на экспорт) является приоритетом для донорских организаций в будущем.

- например программы содействия торговле, такие как ТСА, помогают изменить весь региональный рынок Центральной Азии.
- Они укрепляют ключевую экономическую и торговую инфраструктуру и помогают предприятиям частного сектора расширить свою рыночную ориентацию на устойчивый рост, основанный на экспорте.
- Они также помогают привлечь частный капитал для прямых иностранных инвестиций в регион Центральной Азии.

В-третьих, помните, что доноры выделяют средства своих налогоплательщиков-членов на эти проекты экономического развития ЦА и, таким образом, требуют строгой комплексной проверки, подотчетности и соблюдения требований для собственного надзора.

- Эти требования помогают предприятиям ЦА лучше бороться с коррупцией, улучшать подотчетность своего бизнеса и развивать международный финансовый опыт.



## Часть 2. Наша задача как предприятий Центральной Азии — привлечь доноров и привлечь их к ответственности за выполнение своих обязательств по «Локализации и улучшению взаимодействия с частным сектором».

- Во-первых, давайте примем наше собственное определение локализации в ЦА (частный сектор), чтобы доноры знали, в чем мы видим наши взаимные интересы и области взаимодействия с местным частным сектором:
- Для делового сообщества штата Калифорния локализация определяется как процесс, посредством которого организации частного сектора, как коммерческие, так и некоммерческие, работают в партнерстве с программами принимающего правительства коренных народов (национальными и местными), чтобы гарантировать, что доноры несут ответственность за обязательства по более широкому использованию программ частного сектора на местном/общинном уровне, особенно тех, которые включают деятельность по стимулированию экономического роста, ориентированную на экспорт, экономическую и рыночную деятельность в области развития.
- Во-вторых, это обязательство на местном уровне должно быть основано на максимально эффективной, действенной, прозрачной и соответствующей требованиям реализации.
- В-третьих, международное сообщество доноров стало слишком сильно полагаться на международные НПО и коммерческие организации, занимающиеся развитием, в основном из стран-доноров, для реализации экономических, гуманитарных и других программ помощи в целях развития. Теперь доноры признают, что во многих случаях их было бы лучше реализовать через существующие или будущие предприятия частного сектора или местные организации.
- Решение: Принимающие страны должны включить в планы деятельности стран-доноров директивы о взаимодействии на местном уровне с конкретными целями и прозрачными ежегодными отчетами о результатах деятельности.

## Часть 2: Бизнес-сектор может изменить взгляды международных доноров на роль предприятий/экспортеров ЦА в программах местной помощи?

Помните, что «частный сектор» включает в себя как «коммерческие», так и «некоммерческие».

Исторически сложилось так, что международные донорские организации, занимающиеся вопросами развития и гуманитарной помощи, имеют тенденцию переоценивать «некоммерческие» роли и преуменьшать значение «коммерческих». Но теперь ситуация начинает меняться, особенно здесь, в Калифорнии.

Во-вторых, к сожалению, существует огромный разрыв между вкладом в локализацию некоммерческих/МНПО-сообщества и коммерческого/бизнеса и промышленного сообщества.

Международные доноры более тесно связаны с программами локализации через некоммерческие сообщества и сообщества МНПО, поскольку эти сообщества полностью интегрированы в донорское планирование и реализацию программ во всем развивающемся мире.

Они также тратят миллионы на кампании прямой пропаганды, ориентированные на доноров.

например Программы гуманитарного реагирования ООН используют модель реагирования кластерного управления и редко привлекают к этой деятельности лидеров бизнеса или торговых групп принимающей страны.

Решение: Торгово-промышленные палаты Центральной Азии, торговые ассоциации или промышленные федерации, представляющие коммерческие секторы бизнеса ЦА, должны создать более единый голос и направить программу пропаганды экспорта среди международных донорских сообществ, а также внутри правительства принимающей страны и местных сообществ. .

например, возможно, пришло время сформировать «Центральноазиатскую региональную торговую палату», которая будет выступать перед международными донорами, правительствами принимающих стран и региональными бизнес-сообществами Центральной Азии за более широкий доступ частного сектора к местному финансированию.

# Стратегия адаптации: Как частный сектор должен «адаптироваться», чтобы соответствовать требованиям донорских организаций и проектных фондов в отношении локализации:

- **Разработка региональной «Стратегии отраслевой локализации»:** Организовать встречи с правительствами принимающих стран и выработать региональную или национальную стратегию по достижению консенсуса в отношении принципов взаимодействия международных донорских организаций и МНПО с частным сектором и коммерческими компаниями в рамках крупных гуманитарных проектов или программ развития.
- **Включение этой стратегии в планы по реализации миссий международных донорских организаций:** Внести эту согласованную стратегию в ежегодные программные встречи между странами-донорами/медицинскими организациями и правительством.
- **Разработка мер по локализации донорских программ и целевых показателей устойчивости:** Необходимо установить жесткие целевые показатели реализации и показатели эффективности деятельности донорских организаций, например, 30%.
- **Разработка собственных целей программы локализации с участием промышленных предприятий:** Донорские организации и промышленные предприятия должны вместе продвигать процесс осуществления локализации.
- **Поддержка национальных стратегий локализации на региональном уровне в ЦА:** Продвижение на открытых площадках, таких как ЦАТФ и другие крупные региональные торговые, инвестиционные и деловые мероприятия, включая «С5+1» и различные сопутствующие мероприятия.
- **Отстаивание интересов ЦА должно осуществляться на глобальных/международных конференциях и форумах по вопросам гуманитарной помощи и развития.**
- **Примеры:** ГА ООН (Нью-Йорк), конференции по ЦУР, мероприятия по финансированию развития, осенние и весенние собрания Всемирного банка и МВФ, заседания КСР ОЭСР и т.д.

# Стратегия адаптации: Как предприниматели и бизнесмены из ЦА могут убедить правительства, принимающие сообщества и международные донорские организации в необходимости увеличения уровня поддержки локализованных программ?

Во-первых, обратитесь к правительству принимающей страны и принимающим сообществам с просьбой выделить больше бюджетных средств на местное и общественное экономическое развитие и гуманитарные программы.

Во-вторых, обратитесь к международным донорским организациям с просьбой о переводе донорского финансирования из внебюджетных программ в бюджетные программы поддержки, что позволит повысить уровень устойчивости и ответственности принимающей страны.

В-третьих, сосредоточьтесь на потоках денежных переводов. Ориентируйтесь на сообщества с программами, финансируемыми за счет денежных переводов, подключая к приоритетным проектам местное сообщество, коммерческий сектор и правительство принимающей страны. Используйте модель государственно-частного партнерства или ГЧП.

В-четвертых, подготовьте серьезную «Концепцию локализации» для представления донорским организациям: Используйте онлайн-шаблоны USAID. Приобретите навыки быстрой подготовки концептуальных документов по приоритетным местным проектам для представления донорским организациям и рассмотрения правительством принимающей страны.

И наконец, будьте гибкими и адаптивными при реализации коммерческих проектов, поддерживайте строгую систему оценки и обратной связи с партнерами по программе и действуйте максимально прозрачно.

## Стратегия адаптации: Как предприниматели и бизнесмены из ЦА могут убедить правительства, принимающие сообщества и международные донорские организации в необходимости увеличения уровня поддержки локализованных программ?

- Настаивайте на проведении большого количества местных закупок в рамках финансируемых донорскими организациями или совместно финансируемых проектов в гуманитарном секторе или секторе международного развития в ЦА.
- Выступайте за предоставление вашим компаниям или торговым группам большого количества прямых грантов в рамках программ чрезвычайного или гуманитарного реагирования на местном уровне?
- Предложите «Соглашения о сотрудничестве» с USAID TCA и/или другими программами USAID для частного сектора в ЦА.
- Ищите крупных генеральных подрядчиков, работающих с международными донорами над крупными проектами в регионе , и стремитесь стать их местным субподрядчиком.
- Сформируйте «ресурсную группу» для реализации местных программ, которая обеспечит донорским организациям сравнительное преимущество при реализации местных программ за счет повышения эффективности и/или результативности интегрированного подхода местных групп.
- Организируйте объединение региональных банков торгового финансирования/корреспондентских банков ЦА и сформируйте ряд инвестиционных или предпринимательских фондов частного сектора, которые будут сотрудничать с донорскими организациями ЕС и США \*(т.е. DFC, USAID, ЕС, ЕБРР и т.д.) по ключевым направлениям развития.
  - Например, климат, ВИЭ, улучшение цепочек поставок продовольствия, медицинская и медико-санитарная безопасность, развитие сельского хозяйства с ориентацией на экспорт, текстиль, легкая промышленность, горнодобывающая промышленность, развитие предприятий под руководством женщин и т.д.

# Стратегия адаптации: Включение диаспор/экспатов ЦА и их денежных переводов в новые программы локализации

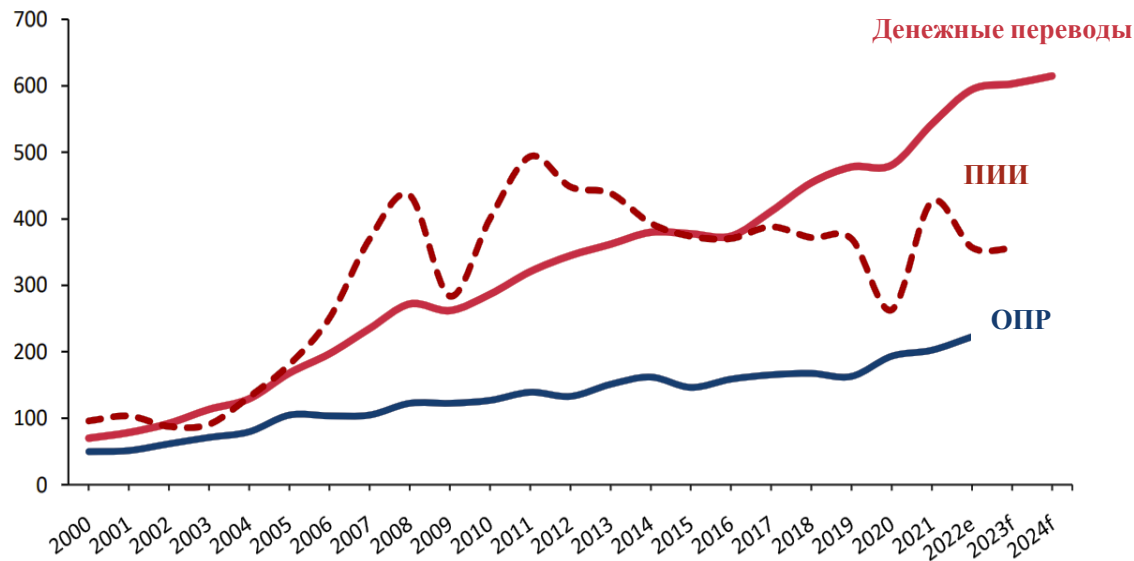
- **Объем денежных переводов по ЦА:**
  - Всемирный банк: По оценкам, официальные денежные переводы в страны с низким и средним уровнем дохода в 2023 году выросли на 1,4% до 656 миллиардов долларов
  - Потоки денежных переводов в Европу и Центральную Азию выросли на 19 % и достигли рекордного уровня в 79 млрд долларов в 2022 году. Высокие показатели были обусловлены главным образом рекордно высокими объемами денежных переводов из Российской Федерации в соседние страны.
  - Резкий приток денежных переводов из России был обусловлен миграцией капитала за счет переезда российских компаний и граждан, укреплением рубля и ростом спроса на труд мигрантов в России.
  - В 2022 году Украина по-прежнему являлась крупнейшим получателем денежных переводов в регионе, приток денежных средств составил \$17,1 млрд, что на 5,4% меньше, чем в 2021 году, а в I квартале 2023 года он сократился на 11,5%, что указывает на продолжение ослабления потока денежных переводов в страну.

Источник: <https://www.knomad.org/publication/migration-and-development-brief-38>

# Стратегия адаптации: Включение диаспор/экспатов ЦА и их денежных переводов в новые программы локализации

Рисунок 1.1b Денежные переводы, прямые иностранные инвестиции и официальная помощь в целях развития в страны с низким и средним уровнем дохода, за исключением Китая, 2000-2024 гг. f

(млрд долл. США)



Источники: Сотрудники Всемирного банка - KNOMAD, показатели мирового развития, статистика платежного баланса МВФ. Также см. информацию об источниках, методах и проблемах сбора данных о денежных переводах, Всемирный банк/ KNOMAD (2016).

Примечание: ПИИ - прямые иностранные инвестиции, ОПР - официальная помощь в целях развития, e = оценка, f = прогноз.

## Стратегия адаптации: Включение диаспор/экспатов ЦА и их денежных переводов в новые программы локализации

Пример из практики в Ливане: Программа ПРООН под названием: ТОКТЕН или «Передача знаний через граждан-экспатриантов»

- **Цель:** Использовать опыт граждан-экспатриантов, переехавших в другие страны и уменьшить последствия «утечки мозгов» за счет использования услуг высококвалифицированных национальных экспатриантов.
- **Методология:** Поиск добровольцев-экспатов, которые могли бы оказывать краткосрочные консультационные услуги в приоритетных областях, определенных правительством принимающей страны или принимающей общиной. Программа ТОКТЕН способствовала усилиям правительства по укреплению внутреннего потенциала в критически важных секторах и/или институтах.
- **Оценка:** Определены 4 фактора успеха проектов по наращиванию потенциала: приверженность многих заинтересованных сторон, сотрудничество, согласование и адаптация. Должное внимание следует уделять достижимости целей и демонстрации ценности, возможностям заинтересованных сторон и инклюзивности, планированию/проектированию и взаимной заинтересованности, а также мониторингу и поддержке. И наконец, проекты по наращиванию потенциала успешны при наличии высокого уровня приверженности многих заинтересованных сторон, сотрудничества, согласованности и адаптации.



# Стратегия адаптации: Как частный сектор может повысить свою эффективность в рамках программ локализации, осуществляемых при поддержке донорских организаций?

- **Структура местных программ имеет значение:** Как правило, хорошим вариантом считается местное участие, если оно основано на продуманных и отработанных местных программах.
- **Необходима поддержка программы как со стороны национальных, так и местных органов власти:** Поддержка местных программ по принципу «сверху вниз» и «снизу вверх».
- **Обеспечение достаточного финансирования проектов для достижения многолетних результатов:** Для достижения местных проектных и запланированных результатов требуется устойчивое финансирование.
- **Стратегия адаптации:** Учтите, что структуру проекта, возможно, придется менять, чтобы обеспечить гибкость и долгосрочное взаимодействие. В деле локализации следует проявлять терпение.
- **Важность ОБУЧЕНИЯ для достижения результатов программы локализации:** При разработке проектов и оценке их воздействия необходимо учитывать местные и национальные политические, культурные, экономические и социальные реалии. Устойчивое развитие обеспечивается в том случае, если обучение проводится на местном уровне.
- **К отчетам о мониторинге и оценке местных программ, осуществляемых при участии промышленных предприятий, следует относиться гораздо серьезнее.** Промышленные предприятия должны использовать новые, более экономичные и эффективные инструменты, такие как цифровая отчетность, геолокационные программы, системы электронных платежей, сервисы цифровых сообщений (SMS) и т. д., чтобы повысить эффективность коммерческих проектов в гуманитарных проектах и проектах развития.
- **Локализация требует внедрения комплексного подхода к развитию с активным участием общественности:** донорские организации и промышленные предприятия должны быть открыты для объединения интересов в решении местных проблем.
- **Используйте неудачи местных программ для обучения и сохраняйте «нулевую» терпимость к местной коррупции.** Исторически сложилось так, что при реализации локализованных проектов уровень коррупции снижается и в большей степени поддается учету и воздействию. Установите для руководителей проектов четкие стимулы сообщать о фактах коррупции.
- **Местная программная среда отлично зарекомендовала себя в качестве инновационного механизма:** Инновации способствуют повышению эффективности программ и улучшению местных показателей, например, цепочек поставок продовольственной безопасности.

# С точки зрения стратегии, должны ли представители частного сектора ЦА, представляющие «коммерческие отрасли», поддерживать локализацию или нужно стараться ее избегать?

## Преимущества:

- **ОЧЕНЬ ВАЖНО:** Возможность получить доступ к новому финансированию и потенциальному финансированию проектов.
- Создает положительное впечатление о частном секторе на местных рынках.
- Помогает найти более устойчивые решения повседневных гуманитарных проблем и проблем развития.
- Знания и опыт в вопросах цепочки поставок и ведения бизнеса будут применяться для спасения жизней и улучшения здоровья, образования и условий жизни.
- Успешная реализация программ откроет новые рынки для сбыта продукции и услуг.

## Недостатки:

- Требуется большей прозрачности, подотчетности и соответствия требованиям к финансированию со стороны международных донорских организаций
- Требуется использования в процессе работы более инновационных, эффективных и действенных решений проблем принимающей страны или местного населения
- Привлекает внимание к коррупции на местном и муниципальном уровне.
- Требуется дополнительное участие коммерческого предприятия (например, денежные средства, рабочая сила, менеджмент), соответствующее участию донорских организаций.

# Каковы ключевые показатели успеха локализованных программ на уровне частного сектора?

- **Повышение эффективности программ:**  
Например, ускорение или повышение эффективности доставки продовольствия в нуждающиеся районы
- **Более качественное, более масштабное воздействие/эффективность программы:**  
Например, при измерении масштаба воздействия строительства нового жилья для уязвимых групп вынужденных переселенцев.
- **Обеспечение новых возможностей прозрачности:**  
Например, местные банки могут предоставить доступ к кредитам для бизнеса, управляемого женщинами, при полной прозрачности.
- **Местный уровень = подотчетность:**  
Например, местные предприятия действуют более ответственно, когда бенефициары их программной помощи входят в их местное сообщество.
- **Обязательства промышленных предприятий по соблюдению требований:**  
Например, когда аудит проводится неаффилированными третьими сторонами, промышленные предприятия стремятся быть более ответственными, опасаясь испортить с таким трудом заработанную репутацию и потерять долю рынка..
- **Меры культурного воздействия:**  
Например, местные проекты, разработанные и управляемые на местном уровне, более тщательно охраняют культурное наследие в принимающих сообществах.
- **Меры воздействия на экономику:**  
Например, местные программы, направленные на содействие местному экономическому развитию или обеспечению средств жизнедеятельности в принимающем сообществе, ценятся выше.
- **Меры политического воздействия:**  
Например, политическое влияние проектов на местном уровне тщательно оценивается правительством принимающей страны, промышленными предприятиями и международными донорскими организациями в соответствии с принципом развития «не навреди».
- **Меры социального воздействия:**  
Например, многие местные сообщества не поддерживают внешних спонсоров, предпринимая попытки манипулировать или изменять опасные социальные явления. В то же время успешные местные организации могут более убедительно и эффективно добиваться таких изменений в обществе.

## Кто является крупнейшими коммерческими и частными организациями в сфере «локализации» за пределами ЦА, на международной арене?

- Cisco: Академии сетевых технологий на Ближнем и Среднем Востоке
- Blackrock: Консультации по программе восстановления Украины
- NASDAQ: Поддержка проведения тренингов по капитализации публичных рынков в Восточной Европе
- Coca Cola: Water & Development Alliance совместно финансирует срочные проекты по водоснабжению в нуждающихся сообществах.
- Root Capital: USAID и некоммерческий фонд социальных инвестиций Root Capital открыли финансирование в размере 25 миллионов долларов для более чем 100 африканских агропредприятий, слишком крупных для микрокредитования, но слишком маленьких для традиционного коммерческого финансирования.
- Google: создание инфраструктуры высокоскоростной связи в Либерии
- Sanergy: социальное предприятие, основанное выпускниками Массачусетского технологического института, впервые создало финансово устойчивые центры санитарии, которые превращают отходы в органические удобрения и биогаз.
- Fundación Paraguaya, местная неправительственная организация в Парагвае, работающая над искоренением бедности, подала заявку на участие в программе Unsolicited Solutions for Locally Led Development (US4LLD) для укрепления потенциала комитетов женщин-предпринимателей с низким доходом, основываясь на собственном понимании потребностей комитетов.

Спасибо. Вопросы и комментарии приветствуются.



Джеффри Грико  
Старший советник, программа ТСА  
Email: [jeffreygrieco@aol.com](mailto:jeffreygrieco@aol.com)  
Тел./Whatsapp: +1-703-966-7154

# Приложение 1: Программы локализации для частного сектора – Как это работает с точки зрения доноров?

- Гуманитарная помощь:
  - например INGO стремится создать более совершенную местную систему предоставления денежной помощи для конкретных уязвимых групп населения в развивающейся стране, которая все еще находится в гуще конфликта.
- Кризисное реагирование и помощь в стабилизации:
  - например Землетрясение на Гаити поставило местную племенную группу на грань голода и болезней.
- Международная помощь развитию:
  - например USAID в Египте стремится помочь женщинам, занимающимся малым бизнесом в Минье, которые подвергаются жестоким преследованиям со стороны радикальных исламистов, и ищут поддержки для существования своего местного бизнеса.
- Частная/промышленная капитальная помощь/финансирование/инвестиции:
  - например В Индии некоторые уязвимые сообщества стремятся создать больше средств к существованию внутри своего местного сообщества, но не могут сами собрать средства для создания этих рабочих мест.
- Национальное или глобальное государственно-частное партнерство (ГЧП):
  - например Программа США PEPFAR обнаружила вспышку атипичной пневмонии в одной из местных клиник по лечению ВИЧ в Мали. Быстрое реагирование на вспышку требует местных знаний, моделей миграции, разветвленных систем цепочки поставок и нового финансирования.
- Национальная или местная отраслевая помощь:
  - например Экспортер текстиля из Узбекистана обнаруживает, что он может нанять гораздо больше местных работников, но должен сначала обучить, обучить и дать им стажировку, соблюдая при этом местные обычаи, язык и одобренные донорами методологии мониторинга и оценки.

## Приложение 2: Эволюция взглядов доноров на локализацию

**1991: Резолюция ГА ООН** – относительно необходимости координации помощи национальными властями;

**1994: Кодекс поведения** – (Красный Крест и Красный Полумесяц) лучше учитывает местный потенциал;

**2005: Парижская декларация о принципах эффективности помощи** – определяет местную и национальную ответственность как центральную роль в передовой практике развития;

**2006: Резолюция ГА ООН** - подтверждение необходимости строительства здания. для местных и национальных организаций и НПО;

**2007: Гуманитарные «Принципы партнерства»** - говорится, что местный потенциал является основным активом, на котором можно строить и расширять.

**2008: Аккрская программа действий** – 80 стран подписали совместное заявление министров, определяющее три основные области, в которых необходим прогресс на пути к реформе: повышение ответственности стран, построение более эффективных и инклюзивных партнерств, а также достижение улучшенных результатов в области развития и открытый отчет о них.

**2015: «Хартия перемен»** – под руководством сообщества МНПО, требующего большего количества действий на местах;

**2016: «Большая сделка»** - мероприятие Всемирного гуманитарного саммита призвало к большей поддержке и финансированию местных и национальных субъектов.

## Приложение 2: Локализация – Как ее определяют многосторонние доноры и доноры МФИ?

- ОЭСР: «Процесс признания, уважения и укрепления лидерства местных властей и потенциала местного гражданского общества в гуманитарной деятельности, чтобы лучше удовлетворять потребности пострадавшего населения и подготовить национальных субъектов к будущим гуманитарным мерам реагирования».
- Организация Объединенных Наций: «Локализация» — это процесс учета субнационального контекста при реализации Повестки дня на период до 2030 года, от постановки целей и задач до определения средств реализации и использования показателей для измерения и мониторинга прогресса. Локализация связана как с тем, как ЦУР могут обеспечить основу для политики местного развития, так и с тем, как местные и региональные органы власти могут поддержать достижение ЦУР посредством действий снизу вверх, а также с тем, как ЦУР могут обеспечить основу для политики местного развития».
- Всемирный банк: ...»децентрализация (локализация), когда ее правильно измеряют и означают приближение правительства к людям путем расширения прав и возможностей местных органов власти, оказывает существенное негативное влияние на уровень коррупции, независимо от выбора процедур оценки или показателей коррупции. использовал."
- АБР: Локализация ЦУР описывается как «процесс определения, реализации и мониторинга стратегий на местном уровне для достижения глобальных, национальных и субнациональных целей устойчивого развития». Он включает в себя «процесс учета субнационального контекста при реализации Повестки дня на период до 2030 года, от постановки целей и задач до определения средств реализации и использования показателей, которые измеряют и отслеживают прогресс».



# Приложение 2: Локализация. Как ее определяют двусторонние доноры и международные организации развития?

- USAID (2021): «Комплекс внутренних реформ, действий и изменений в поведении, которые мы предпринимаем, чтобы гарантировать, что наша работа ставит местных участников на лидирующие позиции, укрепляет местные системы и реагирует на потребности местных сообществ».
- ЕС: «Он направлен на укрепление потенциала и ресурсов местных организаций для реагирования на кризисы и содействия долгосрочной устойчивости. Этот подход признает важность местных знаний и культурного понимания для предоставления эффективной и приемлемой с культурной точки зрения помощи. Расширяя возможности местных участников, «локализация» направлена на повышение актуальности, эффективности и воздействия гуманитарных интервенций».
- Совет компаний международного развития (CIDC): «Стимул к развитию под руководством местных властей отражает желание поддержать местные институты наиболее эффективным образом и добиться фундаментального изменения власти, которое способствует устойчивому развитию; отдает приоритет перспективам и предпочтениям правительств-получателей, местных организаций гражданского общества и специалистов принимающей страны; отражает текущие этические взгляды; и учитывает голоса уязвимых групп».