



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ  
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ  
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Distr.  
GENERAL

TD/B/WG.2/11/Add.3  
24 February 1994

RUSSIAN  
Original: ENGLISH

---

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ  
Специальная рабочая группа  
по эффективности торговли  
Третья сессия  
Женева, 2 мая 1994 года  
Пункт 5 предварительной повестки дня

РАССМОТРЕНИЕ РУКОВОДЯЩИХ ПРИНЦИПОВ ДЛЯ КЛЮЧЕВЫХ СЕКТОРОВ,  
ИМЕЮЩИХ КЛЮЧЕВОЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОРГОВЛИ:  
БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

Вопросы финансирования и страхования, связанные  
с эффективностью торговли

Доклад, подготовленный секретариатом ЮНКТАД на основе  
исследования, проведенного консультантом\*

---

\* Джон Р. Уилли, консультант компании "Куперз энд Либрод", Вашингтон,  
О.К., Соединенные Штаты Америки.

## РЕЗЮМЕ

- i) Наличие современных, связанных с торговлей финансовыми платежными инструментами и инструментами управления риском имеет огромное значение для расширения международной торговли в развивающихся странах. В настоящем документе проводится оценка рыночной конъюнктуры для связанных с торговлей финансовыми услугами и предпринимается попытка изыскать возможности, которые позволили бы центрам по вопросам торговли расширить доступ их клиентов к современным финансовым и страховым инструментам.
- ii) В разделе I содержится обзор политических соображений, которые необходимо учитывать правительствам в их стремлении создать на внутреннем рынке более благоприятные условия для компаний, занимающихся финансированием и страхованием торговли. Основное внимание уделяется следующим трем конкретным политическим областям, которые оказывают существенное влияние на эффективность торговли в области финансовых услуг:
- влиянию препятствий в сфере регулирования на иностранные фирмы, занимающиеся оказанием финансовых услуг;
  - необходимости согласования связанных с финансированием законов и норм в области торговли в целях улучшения оказания международных финансовых услуг;
  - последствиям ошибок, допущенных при разработке или применении средств валютного контроля, для использования современных методов финансирования и управления риском.
- iii) В разделе II излагается несколько подходов, на основе которых центры по вопросам торговли могут способствовать распространению связанных с торговлей финансовыми инструментами. Наиболее важная рекомендация касается развития внутри каждого центра по вопросам торговли справочной системы по финансовым услугам. Такая предлагаемая консультативная функция могла бы подкрепляться созданием всеобъемлющей компьютеризированной базы данных, содержащей информацию о возможностях соответствующих фирм, занимающихся оказанием финансовых услуг.
- iv) В разделе III проводится обзор основных финансовых и платежных механизмов и механизмов управления риском, которые в настоящее время используются в международной торговле. Консультантам ЮНКТАД удалось выявить ряд возможностей, позволяющих, при помощи центров по вопросам торговли, внедрять или более эффективно использовать основные финансовые инструменты. В данном разделе приводятся краткое изложение каждой из этих возможностей, а также руководящие принципы и соображения в отношении осуществления, предназначенные для центров по вопросам торговли.
- v) В разделе IV содержится оценка потенциальной роли центров по вопросам торговли в области стимулирования как внутренних, так и внешних капиталовложений. В нем также приводятся подробные сведения о новой инициативе Многостороннего агентства по гарантированию

капиталовложений, направленной на установление связей между организациями по поощрению капиталовложений при помощи специализированной сети связи.

- vi) Включение современных связанных с торговлей финансовых и платежных инструментов и инструментов управления риском в диапазон услуг, оказываемых центрами по вопросам торговли, позволит их клиентам получить следующие преимущества: 1) снижение расходов на финансирование, 2) ускорение расчетов, 3) снижение финансовых и кредитных рисков и 4) повышение конкурентоспособности на мировых рынках за счет предложения их клиентам более выгодных условий.

## ВВЕДЕНИЕ

1. Одним из основных препятствий на пути расширения международной торговли является недостаточный доступ к средствам финансирования и страхования торговли по конкурентным ценам. Эта проблема особенно остро стоит для малых и средних предприятий (МСП) в развивающихся странах и странах с экономикой переходного периода. Однако и в Соединенных Штатах, и в других промышленно развитых странах менеджеры МСП в качестве главных препятствий на пути дальнейшего расширения торговли также упоминают отсутствие средств для финансирования торговли и низкую эффективность оказания финансовых услуг.

2. Неэффективность торговли в области финансовых услуг может оказывать существенное воздействие на способность МСП участвовать в международной торговле и эффективно конкурировать с экспортерами из других стран. Например, на рынках многих стран одним из главных факторов, определяющих решение о покупке, является способность предложить покупателю длительные сроки платежа. Кроме того, применение неэффективных платежей и расчетных механизмов может приводить к затягиванию платежного цикла и увеличению потребностей в капитале в связи с конкретной торговой сделкой. В этих условиях мелкие экспортеры, которые ввиду отсутствия средств для финансирования торговли вынуждены финансировать свои внешнеторговые сделки за счет внутренних ресурсов, оказываются в менее благоприятном положении, в том что касается установления конкурентных цен на их продукцию и финансирования будущего роста экспорта.

3. Существует целый ряд факторов, обуславливающих дефицит или неэффективное оказание услуг на рынке финансовых услуг, в особенности в развивающихся странах и в странах с экономикой переходного периода. К их числу относятся следующие:

- общее отсутствие финансового капитала или возможностей страхования;
- высокая стоимость услуг, являющаяся, как правило, результатом неадекватности систем связи, информации о торговых партнерах (например, кредитных данных) и других элементов инфраструктуры финансового рынка;
- сдерживающее воздействие норм регулирования (например, валютного контроля) или государственной монополии на определенные финансовые инструменты;
- отсутствие доступа к необходимым экспертным знаниям о финансовом рынке и к технологии информационных систем.

4. Финансирование и страхование торговли можно рассматривать как совокупность методов финансирования и управления риском, каждый из которых при завершении сделки выполняет свою конкретную функцию. Расширяя или облегчая доступ к широкому кругу инструментов финансирования и страхования торговли, центры по вопросам торговли могут обеспечивать, чтобы их клиенты располагали финансовым инструментарием, необходимым для эффективной конкуренции на международных рынках.

5. В докладе рассматриваются потенциальные возможности для повышения эффективности при оказании услуг по финансированию торговли, при этом основное внимание уделяется двум уровням:

- в разделе I рассматриваются политические инициативы, которые могут быть предприняты правительствами в целях устранения препятствий в сфере регулирования, развития инфраструктуры финансового сектора и более тесной интеграции их финансовых рынков с рынками их торговых партнеров;
- в разделе II рассматриваются механизмы, при помощи которых центры по вопросам торговли могут улучшить информирование своих клиентов об имеющихся альтернативах в области финансов и страхования, а также способствовать оказанию финансовых услуг через посредство центров по вопросам торговли. В разделе III проводится обзор различных методов финансирования торговли, платежей и регулирования риска, которые широко применяются в настоящее время. Основное внимание в ходе анализа уделяется альтернативам, имеющимся в частном секторе, хотя затрагиваются также и некоторые программы, предлагаемые государственными и многосторонними учреждениями. В этом разделе также кратко рассказывается о возможностях для внедрения или более эффективного использования некоторых инструментов через посредство центров по вопросам торговли. Речь идет об инструментах, которые полностью отсутствуют в развивающихся странах и странах с экономикой переходного этапа или используются недостаточно эффективно.

6. В разделе IV проводится анализ потенциальных механизмов, при помощи которых центры по вопросам торговли могут стимулировать прямые иностранные капиталовложения.

#### I. РОЛЬ ПРАВИТЕЛЬСТВ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОРГОВЛИ В СФЕРЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

##### А. Общие сведения

7. Политика правительств на различных уровнях как прямо, так и косвенно оказывает существенное воздействие на наличие и качество услуг по финансированию торговли. Такое влияние может оказываться различными путями, начиная с влияния кредитно-денежной политики на доступ к кредитам и кончая воздействием программ просвещения на профессиональный уровень местных специалистов по вопросам финансов. Основное внимание в ходе проводимого в настоящем разделе анализа будет уделяться трем конкретным направлениям политики, которые непосредственно влияют на оказание услуг по финансированию и страхованию торговли:

- регулирование деятельности финансовых учреждений, в частности барьеры на пути доступа к рынку иностранных поставщиков финансовых услуг;
- включение международных стандартов и договоренностей во внутреннюю правовую инфраструктуру;
- валютные ограничения и последствия ошибок, допущенных при разработке и осуществлении процедур контроля.

8. В настоящем разделе также проводится оценка последствий чрезмерно ограничительной политики для эффективности торговли, а также благотворного воздействия свободной торговли на финансовые услуги. Общий вывод заключается в том, что развитие свободного рынка финансовых услуг способствует расширению

международной торговли товарами и услугами путем повышения качества и увеличения объема услуг, оказываемых учреждениями по финансированию торговли.

#### **В. Регулирование деятельности по финансированию торговли**

9. В большинстве стран правительства традиционно осуществляют жесткое регулирование деятельности банков и страховых компаний. Ввиду чрезвычайно важной роли финансовых учреждений в национальной экономике регулирование и контролирование деятельности этих учреждений являются ключевыми элементами государственной политики. Многие страны, стремящиеся защитить нарождающиеся национальные учреждения или сохранить жесткий контроль за своим финансовым сектором, вводят ограничения на деятельность иностранных финансовых учреждений на местном рынке. Такие ограничения на связанные с торговлей финансовые услуги осуществляются в различных формах, включая следующие:

- ограничения или прямые запреты на создание дочерних фирм или филиалов иностранными финансовыми учреждениями, включая страховые компании. В большинстве случаев финансовым учреждениям разрешается открывать лишь представительства, которые не могут напрямую участвовать в заключении финансовых сделок. Например, правительства некоторых стран с экономикой переходного периода в целях защиты своего только еще формирующегося банковского сектора ограничили число филиалов или дочерних фирм иностранных банков;
- запрещение иностранным банкам или страховым компаниям вести дела с внутренними компаниями. Такого рода политика лишила многие в иных условиях кредитоспособные компании доступа к международным финансовым рынкам;
- требования к торговцам страховать международные перевозки через внутренние страховые компании.

10. Что касается последнего пункта, то Международный союз морского страхования выявил свыше 60 стран, в которых применяются те или иные меры по ограничению свободы транспортного страхования. Среди такого рода мер можно упомянуть следующие: 1) ограничения на страхование международных перевозок внутренними экспортерами или импортерами, 2) запрещение экспорта на условиях фоб или импорта на условиях сиф и 3) введение специальных налогов или валютных ограничений, затрагивающих страховые взносы (AIMU, 1992). По оценкам страховых маклеров, ставки морского страхования в некоторых из этих стран на 20% превышают ставки международного страхового рынка, на котором существует острая конкуренция.

11. Правительства многих развивающихся стран и стран с экономикой переходного периода уже осознали недостатки такого рода политики. Она имеет следующие негативные последствия:

- ограничение доступа к иностранным источникам частных кредитов, в особенности в тех случаях, когда возможности получения новых государственных кредитов уже исчерпаны;
- сдерживание развития внутреннего финансового сектора вследствие отсутствия региональной или международной конкуренции;
- снижение конкурентоспособности внутренних экспортеров на международных рынках вследствие финансовых ограничений.

12. В результате этого многие страны в настоящее время открывают свои финансовые рынки для международной конкуренции. Например, Китай недавно разрешил нескольким иностранным страховым компаниям создать местные дочерние компании и продавать в Китае свои страховые полисы. Египет также смягчил свои правила, предусматривавшие определенные ограничения на оказание иностранными банками услуг египетским компаниям. Многие страны с экономикой переходного периода в Восточной Европе, например Венгрия и Польша, также разрешают иностранные инвестиции в приватизированные страховые компании и в новые страховые предприятия. В настоящее время Специальная программа эффективности торговли планирует провести более подробный анализ препятствий в сфере регулирования, существующих в отдельных странах.

13. В течение последнего десятилетия отмечается сильная тенденция к глобализации поставщиков финансовых услуг. Это является проявлением все более широкого признания того факта, что наиболее эффективными поставщиками многих услуг по финансированию торговли являются транснациональные финансовые учреждения. Это особенно верно применительно к кредитному страхованию: либерализация правил, регулирующих оказание финансовых услуг в Европейском союзе (ЕС), способствует повышению эффективности торговли. До конца 80-х годов страхование кредитов осуществлялось либо в рамках правительственных механизмов (только для страхования экспорта), либо частными страховщиками, деятельность которых ограничивалась рынками их собственных стран и, возможно, одной или двух соседних стран. Такая структура рынка была неэффективной ввиду действия следующих факторов:

- объемы и результаты страховой деятельности в значительной степени зависели от местных экономических условий вследствие наличия лишь ограниченных возможностей для географической диверсификации;
- страховщики кредитов зачастую находились далеко от тех рынков, которые они анализировали, и пользовались лишь незначительной местной поддержкой в стране покупателя;
- ограниченные масштабы национальных рынков отдельных стран затрудняли получение экономии за счет эффекта масштаба, требуемой для осуществления необходимых капиталовложений в компьютерную технологию и технологию связи.

14. Признавая уникальные экономические особенности кредитного страхования, Европейская комиссия в рамках принятого в 1992 году решения о создании единого рынка сформулировала отдельную директиву, разрешающую страховщику кредитов, domiciliem которого является одно из государств-членов, предлагать страхование кредитов на всей территории ЕС. В настоящее время на европейском рынке кредитного страхования происходит процесс формирования небольших групп региональных страховщиков, располагающих существенными капиталами. Действуя в пределах нескольких стран, они могут более четко контролировать платежеспособность иностранных покупателей. Опираясь на созданную ими более прочную базу и на знание конъюнктуры рынка, они начинают также распространять свою страховую деятельность и на многие иностранные рынки, где ощущается дефицит таких услуг, например на Соединенные Штаты. Кроме того, по мере появления более сильных частных страховых компаний правительства сокращают свои расходы на программы государственного страхования экспортных кредитов или производят их прямую приватизацию, примером чего является Соединенное Королевство.

15. На момент завершения подготовки настоящего доклада проводимые в рамках ГАТТ переговоры по вопросу о финансовых услугах еще не были завершены. Многие из обсуждаемых на них инициатив позволят значительно ослабить препятствия на пути свободной торговли в сфере финансовых услуг и повысить эффективность торговли в области предоставления финансовых и страховых инструментов,

#### Руководящие принципы

16. Политика правительств в области регулирования финансовых услуг должна по меньшей мере учитывать уникальные структурные аспекты рынка услуг по финансированию торговли. Если те или иные финансовые услуги не могут быть эффективно оказаны усилиями лишь внутренних поставщиков, примером чего является страхование кредитов, необходимо ликвидировать ограничения на доступ к рынку. Директивным органам следует также провести оценку косвенного воздействия протекционистских ограничений, в особенности на конкурентоспособность местных экспортеров.

17. Центрам по вопросам торговли следует также проводить оценку новых возможностей, которые откроются в том случае, если в ходе Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров ГАТТ удастся достичь окончательной договоренности по компоненту финансовых услуг.

#### С. Согласование законов о финансировании торговли с международными стандартами

18. Хотя уже неоднократно предпринимались многосторонние попытки согласовать законы и правила, регулирующие международные финансовые сделки и процедуры, между различными странами по-прежнему сохраняются существенные расхождения. Такие различия и правовая неопределенность, которую они порождают, являются серьезным препятствием для более широкого использования современных методов финансирования и платежей, в особенности в развивающихся странах. Правила ИНКОТЕРМС и единообразные методы, разработанные Международной торговой палатой, способствовали стандартизации многих процедур и контрактной терминологии, связанных с традиционными методами финансирования и платежей, такими, как инкассация и документарные аккредитивы. В настоящее время предпринимаются также усилия по разработке правовых рамок для заключения сделок без оформления бумаг, в частности погрузочных документов, таких, как транспортные накладные. Однако многие из этих усилий продвигаются вперед очень медленно.

19. Данную проблему можно проиллюстрировать на примере Конвенции по международному факторингу, которая была принята на дипломатической конференции в мае 1978 года делегациями из 55 стран. Работа над этой Конвенцией, проводившаяся под эгидой Международного института унификации частного права (ЮНИДРУА), длилась 15 лет. В этой Конвенции рассматриваются, в частности, такие вопросы, как передача права на взыскание существующих или будущих международных задолженностей в рамках факторинговых контрактов и контрактов на дисконтирование счетов-фактур и передача прав экспортера в соответствии с контрактом на продажу. К сожалению, до настоящего времени эту Конвенцию ратифицировали лишь Франция и Италия, хотя ожидается, что в ближайшем будущем голосование по этому вопросу будет проведено в Соединенных Штатах и Венгрии.

20. В области страхования продолжаются споры в отношении правил, регулирующих ответственность судовладельцев за груз, который был утерян или поврежден на борту судна. Проблемы распределения ущерба между перевозчиком и владельцем

груза первоначально были рассмотрены в так называемых "Гаагских правилах" 1924 года. На конференции, состоявшейся в Висби, Швеция, эти правила были обновлены и в 1977 году вступили в силу. На последующей конференции, состоявшейся в Гамбурге, Германия\*, в 1978 году, эти правила были значительно пересмотрены и получили название "Гамбургских правил". Однако многие страны отказались ратифицировать эту последнюю конвенцию. К сожалению, в последующие годы не удалось найти решения, позволяющего выйти из этого тупика.

#### Руководящие принципы

21. Правительствам следует провести обзор существующих законодательных актов и положений, касающихся финансирования торговли, страхования и международных платежей, с тем чтобы привести их в соответствие с признанной международной практикой. В частности, правительствам следует рассмотреть вопрос о ратификации и осуществлении следующих конвенций, направленных на дальнейшее согласование международного права в области финансирования торговли:

- Конвенция по международному факторингу, которая упоминалась выше;
- Конвенция по международному финансовому лизингу, которая была согласована на той же конференции, что и Конвенция по международному факторингу, и также не вступила в силу, поскольку не была ратифицирована достаточным числом стран;
- Конвенция Организации Объединенных Наций о международных переводных векселях и международных простых векселях, которая посвящена расчетным инструментам, используемым в международной торговле. В настоящее время Соединенные Штаты и несколько латиноамериканских стран рассматривают вопрос о ее ратификации, что позволит Конвенции вступить в силу.

Когда это уместно, документы, касающиеся вопросов финансирования, также должны включаться в унифицированные национальные системы.

#### D. Валютный контроль

22. Многие развивающиеся государства используют средства валютного контроля, для того чтобы более четко управлять валютными резервами страны, которые зачастую являются недостаточными. Торговые ограничения, как правило, требуют, чтобы экспортеры репатриировали и обменивали в национальную валюту либо все свои валютные поступления от внешней торговли, либо установленную часть таких поступлений. Другие меры включают ограничение срока расчетов по импортным и экспортным операциям. Как правило, они распространяются и на предварительную оплату импортных поставок, оговаривая максимальный период времени между платежом и физическим импортом товаров. Ответственность за применение процедур валютного контроля обычно возлагается на коммерческие банки, таможенные органы или центральные/внешнеторговые банки.

23. Многие применяемые в настоящее время меры валютного контроля были введены в действие еще до появления современных финансовых и платежных процедур, и поэтому они чрезмерно усложняют или затрудняют использование более эффективных механизмов. Например, в некоторых странах при заключении экспортных операций

---

\* В то время Федеративная Республика Германии.

все еще требуется использование документарных аккредитивов. Во многих случаях минимальные стоимостные пороги не обновляются, и поэтому под воздействием инфляции произошло их фактическое снижение.

#### **Руководящие принципы**

24. Правительствам следует тщательно рассмотреть существующие правила валютного контроля для обеспечения того, чтобы они не затрудняли применения современных методов финансирования и платежей. В частности, по мере необходимости, следует развивать процедуры контроля, касающиеся небанковских источников финансирования экспорта, таких, как факторинговые компании и компании, занимающиеся дисконтированием счетов-фактур. Следует дать экспортерам возможность использовать часть экспортных поступлений для приобретения современных финансовых инструментов (например, кредитного страхования), которые повышают их конкурентоспособность, но которых не имеется на местном рынке.

### **II. РОЛЬ ЦЕНТРОВ ПО ВОПРОСАМ ТОРГОВЛИ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ДОСТУПНОСТИ УСЛУГ ПО ФИНАНСИРОВАНИЮ ТОРГОВЛИ**

#### **A. Общий обзор и политические соображения**

25. Программа центров по вопросам торговли открывает ряд уникальных возможностей для внедрения современных финансовых и страховых услуг на многочисленных рынках, на которых традиционно ощущается дефицит таких услуг. Развитие Сети центров по вопросам торговли может активизировать оказание связанных с торговлей финансовых услуг, в особенности мелким и средним предприятиям (МСП), пользующимся услугами центров по вопросам торговли. Если центры по вопросам торговли в развивающихся странах и странах с экономикой переходного периода будут работать успешно, то через них будет проходить существенный объем торговой деятельности. Достижение достаточного объема операций в сочетании с использованием предполагаемого потенциала центров по вопросам торговли в области связи и сбора информации позволит снизить расходы, связанные с оказанием услуг. В результате внутренние и иностранные компании смогут расширить круг финансовых услуг, предлагаемых клиентам центров по вопросам торговли.

26. Существуют три основных направления, действуя по которым центры по вопросам торговли могут облегчить доступ к связанным с торговлей финансовым и страховым инструментам:

1) Развитие в каждом центре по вопросам торговли справочной системы по финансовым услугам, опирающейся на всеобъемлющую базу данных о внутренних и иностранных поставщиках финансовых услуг. Более подробно вопрос о такой предлагаемой справочной системе рассматривается в разделе II.B ниже.

2) Вовлечение конкретных поставщиков финансовых услуг в местные ассоциации повышения эффективности торговли (ниже именуемые "МАПЭТ"), сопровождающееся их физическим или "формальным" присутствием в соответствующих центрах по вопросам торговли. Следует поощрять эти учреждения к разработке или адаптации финансовых и страховых инструментов, отвечающих потребностям клиентов центров по вопросам торговли (в особенности МСП). Им следует также широко использовать коммуникационные и информационные возможности Сети центров по вопросам

торговли. Такая взаимосвязь в идеальном варианте могла бы осуществляться на неэксклюзивной основе или при условии ограничения эксклюзивности конкретными совместно разработанными инструментами.

3) **Выполнение роли агента или брокера, на неэксклюзивной основе, для внутренних или иностранных финансовых учреждений, предлагающих товары или услуги, которые нелегко получить на местном финансовом рынке.** Существует большое число международных поставщиков финансовых услуг, в частности в таких областях, как информация о кредитоспособности иностранных покупателей, факторинг и кредитное страхование, которые заинтересованы в расширении своего рынка, но не имеют необходимых местных каналов распределения. Это особенно касается тех развивающихся стран, в которых рыночный потенциал не оправдывает создание местного филиала. Во многих случаях, благодаря имеющимся в центрах по вопросам торговли системам связи и крупным масштабам их торговых операций, в роли таких агентов или брокеров могут выступать либо сама ассоциация, либо какая-либо компания, являющаяся ее членом. Что касается специализированных услуг, пользующихся ограниченным спросом, таких, как форфэтинг или лизинг, то здесь, вероятно, более целесообразно использовать вышеупомянутую справочную систему.

27. В последующей части настоящего раздела рассматривается вопрос о создании справочной системы по финансовым услугам. В разделе III рассматриваются различные категории услуг по финансированию торговли и возможные пути их укрепления и распространения через Сеть центров по вопросам торговли.

#### **В. Соображения, касающиеся справочной системы по финансовым услугам**

28. Одна из общих проблем, возникающих перед экспортерами, заключается в том, чтобы найти соответствующий набор связанных с торговлей финансовых и страховых инструментов, который отвечал бы требованиям международной торговли, обеспечивая при этом максимальную эффективность с точки зрения затрат. У мелких экспортеров зачастую не имеется собственных специалистов по этим вопросам, и они нуждаются в услугах внешних экспертов. Во многих случаях их банки также не располагают такими экспертами или же, в силу своей специализации на конкретных инструментах финансирования торговли, не могут давать объективные консультации.

##### **1. Руководящие принципы**

29. Для того чтобы оказывать эффективную помощь экспортерам, в особенности МСП, центры по вопросам торговли должны быть способны предоставлять им всеобъемлющую информацию об имеющихся альтернативных вариантах в области финансов, платежей и регулирования риска. Такие услуги по финансовому консультированию в идеале должен оказывать специально подготовленный консультант, который может проанализировать экспортные операции клиента и рекомендовать ему соответствующие альтернативные варианты в области финансирования и страхования. Эта консультативная функция должна опираться на мощную базу данных о возможностях поставщиков финансовых услуг.

## 2. Соображения, касающиеся осуществления

30. Финансовые консультанты для центров по вопросам торговли могут либо выделяться участвующими финансовыми учреждениями, либо набираться из местных финансовых кругов. Для обеспечения того, чтобы консультанты работали на основе общей базовой информации, можно проводить программы подготовки кадров, включающие обзор общепринятых методов финансирования, расчетов и регулирования риска. МАПЭТ следует тщательно изучить вопрос о том, как обеспечить независимый характер финансовых консультантов центров по вопросам торговли. Если необходимые услуги могут быть оказаны финансовыми учреждениями, участвующими в МАПЭТ, консультативная служба должна рекомендовать именно эти финансовые учреждения, но в то же время она также должна проявлять гибкость и в случае необходимости рекомендовать альтернативные варианты. Это особенно важно в тех случаях, когда наиболее эффективное решение для клиента центра по вопросам торговли не может быть найдено на базе услуг, оказываемых членами МАПЭТ. Для нахождения наиболее подходящих финансовых и страховых механизмов можно использовать базу данных, о которой речь пойдет ниже. Способность оказывать независимые финансовые консультативные услуги может стать ключевым аргументом при маркетинге услуг центра по вопросам торговли.

31. Компьютеризированная база данных, создаваемая в поддержку финансовых консультативных услуг, должна содержать подробную информацию о квалифицированных поставщиках финансовых услуг. Например, информация о коммерческих банках должна включать следующие данные:

- название, размеры и домицилий учреждения;
- месторасположение самого учреждения и его зарубежных отделений или филиалов, оказывающих связанные с торговлей услуги, включая информацию, необходимую для установления контактов;
- виды экспортеров, которым оказываются услуги (например, компании, готовящиеся к осуществлению экспорта; компании, для которых экспорт является новым видом деятельности; компании, которые выходят на новый рынок; и компании, уже закрепившиеся на данном рынке);
- географические рынки, на которых данное учреждение выполняло сопряженные с риском операции или оказывало услуги (в частности, области специализации данного учреждения);
- предприятия, которым данное учреждение оказывало услуги (в частности, области специализации);
- виды финансовых и платежных инструментов и инструментов регулирования риска, в работе с которыми данное учреждение имеет опыт или которые оно предпочитает;
- предпочтительные размеры фирмы-клиента или минимальный стандарт;
- предпочтительные масштабы и сроки сделок или минимальный стандарт;
- опыт работы с правительственными программами гарантий или страхования или с аналогичными программами многосторонних учреждений;
- специальные услуги для МСП;

- специальные программы для центров по вопросам торговли или участие в МАПЭТ;
- информационные услуги по вопросам кредитов;
- другие оказываемые услуги;
- другая соответствующая информация.

Следует также предусмотреть возможность включения в базу данных замечаний центров по вопросам торговли в отношении их опыта работы с тем или иным учреждением.

32. В первую очередь следует разрабатывать базу данных о поставщиках финансовых и платежных услуг, кредитного страхования и кредитной информации. Что касается страхования грузов, то оно обычно осуществляется через независимых брокеров, которые уже создали свои собственные внутренние базы данных о страховщиках.

33. Одна из возможных моделей такого рода базы данных была разработана ассоциацией внешнеторговых банков (АВБ), которая представляет собой многонациональную торговую ассоциацию со штаб-квартирой в Вашингтоне, О.К. База данных АВБ, содержащая информацию по большинству вышеуказанных позиций о более чем 200 международных банках, используется для оказания поддержки осуществляемой Ассоциацией Программе доступа к экспортному капиталу (АКСКАП). АКСКАП представляет собой справочную службу, которую АВБ создала в этом году для экспортных фирм Соединенных Штатов, желающих получить связанные с торговлей финансовые услуги. Развитие такой справочной службы и базы данных частично финансировалось АМР США и департаментом торговли Соединенных Штатов.

34. Служба АКСКАП уже используется в широких масштабах, в особенности базирующимися в Соединенных Штатах МСП, которые всегда испытывали трудности при получении адекватных услуг по финансированию торговли в рамках американской банковской системы. По сообщениям АВБ, за первые два месяца функционирования данной программы были оказаны консультативные услуги нескольким сотням экспортеров. Предполагается, что эти услуги будут пользоваться таким же высоким спросом и во многих развивающихся странах.

35. Руководство АВБ сообщило в неофициальном порядке, что оно готово обсудить вопрос о сотрудничестве с ЮНКТАД в деле дальнейшего развития базы данных и о подключении к ней Сети центров по вопросам торговли.

36. Бангкокский центр по вопросам торговли также сотрудничает со странами - членами ЭСКАТО в создании финансовых справочных служб.

37. В последующем разделе рассматриваются конкретные инструменты, которые могли бы более эффективно распространяться через Сеть центров по вопросам торговли.

### III. ОБЗОР СВЯЗАННЫХ С ТОРГОВЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ И АЛЬТЕРНАТИВ ИХ РАСПРОСТРАНЕНИЯ

#### А. Общий обзор

38. В настоящем разделе проводится обзор последних изменений на рынке связанных с торговлей финансовых услуг. В нем также обсуждаются конкретные возможности, имеющиеся у сети центров по вопросам торговли и отдельных МАПЭТ для расширения доступа их клиентов к этим услугам и более эффективного оказания таких услуг. Для целей настоящего анализа связанные с торговлей финансовые услуги были разделены на следующие шесть категорий, хотя некоторые инструменты можно отнести более чем к одной категории:

- кредитная и другая связанная с ней информация о торговых партнерах;
- финансовые услуги, как связанные, так и не связанные с кредитным посредничеством;
- документарные аккредитивы, инкассирование/услуги в области платежей;
- инструменты кредитного страхования;
- не связанные с кредитами финансовые услуги по регулированию риска;
- страхование грузов/морское страхование.

39. Анализ каждой категории инструментов включает руководящие принципы для центров по вопросам торговли. Приводятся также и более подробные сведения о выявленных в ходе настоящего исследования возможностях для распространения конкретных инструментов. В связи с ними следует рассмотреть вопрос об организации экспериментальной программы с участием отдельных центров по вопросам торговли. Оценка включает обзор аспектов, связанных с осуществлением, включая, в зависимости от обстоятельств, издержки, удобства для пользователя, мобильность, требования к инфраструктуре и надежность.

40. В вышеупомянутом контексте анализ также включает, когда это уместно, следующие вопросы:

- проблемы, с которыми сталкиваются МСП в области финансирования и страхования торговли;
- возможности применения технологических решений в целях повышения эффективности торговли при оказании финансовых услуг;
- потенциальная роль многонациональных финансовых учреждений в области оказания технологической, финансовой и экспертной поддержки сети центров по вопросам торговли;
- возможности для более эффективного использования существующих национальных и многосторонних программ финансирования, гарантирования и страхования торговли, в особенности в интересах МСП.

### В. Кредитная и другая связанная с нею информация о торговых партнерах

41. Наличие точной и объективной информации о кредитоспособности фирм в развивающихся странах и странах переходного периода является важнейшим требованием, выполнение которого необходимо для расширения международной торговли. В настоящее время получение и распространение такой информации сопряжено с большими трудностями и расходами. В результате фирмы, осуществляющие экспортные поставки в развивающиеся страны или между ними, вынуждены полагаться на дорогостоящие внешние гарантии, такие, как аккредитивы, вместо того, чтобы торговать на основе открытых счетов. В таблице 1 ниже показаны различия в условиях платежей, предлагавшихся в 1989 году экспортерами из Соединенных Штатов для поставок в различные регионы мира. Широкое использование подтвержденных аккредитивов при экспорте в развивающиеся страны свидетельствует об отсутствии информации, необходимой для применения необеспеченных кредитов, а также об озабоченности многих экспортеров кредитоспособностью покупателей.

Таблица 1

УСЛОВИЯ ПЛАТЕЖЕЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ЭКСПОРТЕРАМИ ИЗ СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ,  
В РАЗБИВКЕ ПО РЕГИОНАМ НАЗНАЧЕНИЯ, 1989 ГОД  
(в процентах)

Регион назначения экспорта	Открытый счет	Вексель, оплачиваемый при предъявлении	Срочная тратта	Неподтверж- денный аккредитив	Подтверж- денный аккредитив
ЕС	65%	16%	18%	0%	1%
Другие страны					
Европы	52	11	9	6	22
Латинская Америка	3	9	11	1	76
Африка	0	0	0	0	0
Ближний Восток	6	10	15	0	69
Азиатские НРС	10	15	12	14	49

Источник: Доклад Всемирного банка (Schilling, 1992).

42. Кредитную информацию в настоящее время можно получить из двух основных источников:

- банки получают кредитную информацию о покупателях для своих клиентов от расположенных в стране покупателя финансовых учреждений, с которыми у них имеются корреспондентские отношения. Такого рода деятельность зачастую осуществляется на неофициальной основе и представляет собой скорее льготы для клиентов, нежели один из основных видов услуг, приносящих доход;

- агентства по кредитной информации занимаются продажей информации, которую они собирают о компаниях на рынках. Источником финансовой информации о компаниях являются вопросники, направляемые руководству компаний, информация о платежах, собираемая среди других фирм, ведущих дела с целевой компанией, сведения, получаемые у органов регулирования, и другие сведения, предоставляемые компанией о конкретных сделках в соответствии с местным законодательством. В некоторых странах такую информацию можно получать из баз данных, однако большинство из поставщиков кредитной информации направляют своим клиентам письменные сообщения при помощи факсимильной связи.

43. В промышленно развитых странах доминирующее положение в сфере представления кредитной информации занимают несколько компаний, имеющих разветвленные международные сети. С точки зрения общего объема лидирующее положение в этой области занимает фирма "Дан энд Брэдстрит". Среди других крупных фирм можно назвать TRW, "Интрим джуститиша" и "Грейдон интернэшнл". Последняя компания принадлежит консорциуму европейских кредитных страховщиков. В большинстве стран, за исключением некоторых частей Африки, Восточной Европы и бывшего Советского Союза, имеются по меньшей мере по два внутренних агентства по кредитной информации. Однако между странами существуют существенные различия в том, что касается фактического охвата рынка. Существует также целый ряд банков и частных компаний, занимающихся анализом условий платежей в различных развивающихся странах и странах переходного периода. Эти услуги помогают экспортерам и финансистам оценить политический риск неплатежа.

#### 1. Руководящие принципы

44. Центры по вопросам торговли должны быть способны облегчать доступ к информации о кредитоспособности иностранных компаний либо путем вовлечения в МАПЭТ какой-либо компании, входящей в ту или иную систему кредитной информации, либо путем выполнения роли распространителя информации, получаемой от иностранных агентств по кредитной информации.

#### 2. Соображения, касающиеся осуществления

45. В рамках настоящего предварительного исследования был проведен опрос нескольких репрезентативных агентств по кредитной информации. По крайней мере одна международная сеть продает со скидкой кредитную информацию торговой ассоциации кредитных менеджеров, которая затем перепродает такую информацию с небольшой наценкой членам ассоциации. Эта конкретная компания также имеет возможность передавать сообщения через посредство электронной почты. Можно было бы рассмотреть вопрос о применении аналогичного механизма для Сети центров по вопросам торговли, поскольку центры по вопросам торговли могут распространять такую информацию в достаточно широких масштабах и располагают необходимыми средствами связи. Было бы целесообразно, чтобы заинтересованные МАПЭТ проводили групповые переговоры с поставщиками информации, с тем чтобы в максимальной степени использовать преимущества, обусловленные их совокупными возможностями в области распределения информации.

46. Перепродажу полученной из внешних источников кредитной информации организовать относительно несложно, поскольку участвующие торговые центры имеют доступ к системе электронной почты. Это не потребует каких-либо крупных дополнительных капиталовложений, за исключением укрепления местных возможностей в области маркетинга и распространения информации.

47. Некоторые центры по вопросам торговли могли бы также осуществлять сбор и распространение кредитной информации о местных покупателях через Сеть центров по вопросам торговли. В странах, где такой потенциал отсутствует, центры по вопросам торговли или компании - члена МАПЭТ могли бы осуществлять распространение кредитной информации на коммерческой основе. Создание такого потенциала способствовало бы развитию местной инфраструктуры торговых и финансовых рынков. Однако такого рода деятельность сопряжена с гораздо большими трудностями и потребует намного более крупных капиталовложений, чем изложенный выше вариант перепродажи информации. Центру по вопросам торговли, принявшему решение о начале такой деятельности, потребуется нанять и подготовить персонал (по меньшей мере 2-3 человека) для сбора информации о местных компаниях для иностранных клиентов, а также развивать вспомогательные информационные системы и системы связи. Реализуемость такого варианта зависит от ожидаемого внешнего спроса, а также от возможностей и конкурентоспособности существующих местных поставщиков информации. Таким образом, вопрос о создании внутренних возможностей для распространения кредитной информации должен решаться отдельно МАПЭТ с учетом конкретных условий.

### С. Финансовые инструменты

48. Со времен эпохи Возрождения, когда банкиры из таких итальянских городов-государств, как Флоренция, Генуя и Венеция, разработали первоначальные варианты традиционных механизмов финансирования торговли, например аккредитивы и акцептное финансирование, система финансирования торговли претерпела существенные изменения. Хотя современные варианты этих инструментов широко используются во многих торгово-финансовых операциях и по сей день, появился целый ряд других методов финансирования и управления риском, призванных удовлетворить уникальные потребности некоторых секторов промышленности или устранить дефицит капитала в развивающихся странах. В условиях растущей доступности современных средств связи, повышения мощности электронно-вычислительного оборудования и более широкого доступа к средствам управления риском и информации органы, занимающиеся финансированием торговли, могут корректировать условия финансовых сделок с учетом конкретных потребностей торговых партнеров. Поэтому в настоящее время насчитываются тысячи возможных сочетаний различных методов финансирования и управления риском.

49. В свете вышесказанного в рамках настоящего анализа основное внимание будет уделяться важнейшим механизмам финансирования торговли, которые могут оказаться особенно полезными в деле стимулирования торговли между Севером и Югом и между Югом и Югом. Некоторые финансовые методы включают лишь финансирование как таковое, тогда как другие методы, например факторинг, объединяют и финансирование, и кредитное посредничество. Эти методы можно разделить на три общие категории:

- предварительное финансирование экспорта.
- краткосрочное финансирование экспорта после отгрузки товара;
- методы упорядоченного финансирования, в частности используемые для среднесрочного и долгосрочного финансирования экспорта.

50. В ходе анализа рассматривается также роль средств внешнего финансирования, таких, как переучетные механизмы и вторичные рынки. Обсуждаются также различные аспекты финансирования малых предприятий и микропредприятий. Основное внимание уделяется главным образом частным

поставщикам финансовых услуг, однако в мире существует примерно 90 национальных учреждений по кредитованию экспорта (УКЭ), занимающихся различными видами финансирования до и после отгрузки (включая прямые займы). Многие из них также предлагают гарантии и кредитное страхование. Хотя некоторые из этих программ и упоминаются ниже, всеобъемлющий обзор конкретных механизмов финансирования, предлагаемых каждой страной, выходит за рамки настоящего анализа. В то же время центры по вопросам торговли должны знать о программах, предлагаемых их национальными УКЭ.

51. Ниже излагаются некоторые конкретные возможности, позволяющие использовать Сеть центров по вопросам торговли для содействия применению современных средств финансирования торговли, в особенности в развивающихся странах и странах переходного периода.

#### 1. Предварительное финансирование экспорта

52. Данный тип финансирования предполагает предоставление оборотного капитала для производства или создания запасов экспортных товаров. Некоторые предприятия могут получать такой оборотный капитал из внутренних источников или использовать для этой цели банковский овердрафт. Существует также несколько механизмов финансирования, предназначенных для фирм, нуждающихся в дополнительных внешних ресурсах. Как правило, они подкрепляются различными формами обеспечения или гарантиями. Можно перечислить следующие такие механизмы, хотя данный список не является исчерпывающим:

- Займы, обеспечиваемые аккредитивом покупателя и залогом активов экспортера. Такой механизм является очень дорогостоящим для МСП, поскольку стоимость закладываемых активов зачастую намного превышает размер займа, даже при использовании аккредитивов в качестве дополнительного обеспечения.
- Во многих странах существуют программы гарантий для предварительного финансирования экспорта, облегчающие заимствование путем предоставления замены обеспечения. Такие программы действуют в нескольких развивающихся странах с более передовыми финансовыми системами, например в Республике Корея, на Филиппинах, в Индии и Индонезии.
- Некоторые страны создали специальные программы, предоставляющие средства в твердой валюте, необходимые для закупки факторов производства из иностранных источников. В 80-х годах Всемирный банк оказывал содействие созданию нескольких таких оборотных фондов. Эти механизмы, созданные в таких странах, как Мексика, Коста-Рика и Зимбабве, осуществляют краткосрочное предварительное финансирование экспорта в твердой валюте.
- Существует целый ряд специализированных финансовых фирм и торговых компаний, занимающихся предварительным финансированием экспорта, однако вместо обеспечения кредитор получает право ареста приобретенных факторов производства (или право собственности на такие средства производства). В тех случаях, когда кредитор получает право собственности, экспортер фактически выступает в качестве агента финансовой компании до тех пор, пока товары не будут получены покупателем. При этом на последующем этапе зачастую используется отдельный механизм финансирования после отгрузки, и

финансовой компании возмещаются стоимость факторов производства плюс наценка. Такая процедура используется во многих странах для экспорта широкого круга товаров: от продукции сельского хозяйства до персональных компьютеров.

- Во многих странах важную роль в экспортном секторе играют непрямые экспортеры. К таким предприятиям относятся производители компонентов для фирм, экспортирующих собранную конечную продукцию, а также производители готовых изделий, которые позднее экспортируются торговыми компаниями. Поскольку многие из этих фирм относятся к категории МСП, им также зачастую требуется предварительное финансирование, но они не имеют доступа к механизмам, о которых шла речь выше. Поэтому в нескольких странах, например в Мексике и Малайзии, были разработаны системы внутренних аккредитивов, которые облегчают использование метода, известного как компенсационные аккредитивы. В рамках этого механизма прямой экспортер выдает своим поставщикам внутренние или импортные (для закупки производственных факторов за рубежом) аккредитивы, подкрепляемые подтвержденным аккредитивом конечного покупателя. После этого внутренний непрямой экспортер может получить заем на оплату издержек до отгрузки товара, который подкрепляется внутренним аккредитивом.

53. Наиболее серьезное препятствие, с которым сталкиваются МСП при получении доступа к этим механизмам, заключается в том, чтобы убедить соответствующего кредитора или гаранта в своей кредитоспособности. Помимо этических соображений, многие МСП, изыскивающие источники финансирования, пока что не имеют установившейся репутации компаний, выполняющих экспортные заказы в соответствии с условиями контрактов. Хотя упомянутые финансовые сделки являются самоликвидирующимися, в силу отсутствия адекватной информации или доверия складывается мнение, что такие сделки сопряжены с более высоким риском для финансового посредника. Центры по вопросам торговли в рамках своей роли экспортных консультантов МСП могли бы способствовать повышению уровня комфортности соответствующих финансовых учреждений.

**а) Руководящие принципы**

54. Центры по вопросам торговли должны быть способны давать своим клиентам консультации о существующих в их стране или регионе механизмах предварительного финансирования. Кроме того, торговые центры могли бы разрабатывать вспомогательные программы для оказания экспортерам помощи в оформлении и выполнении их контрактных обязательств, с тем чтобы участвующие финансовые учреждения могли осуществлять предварительное финансирование без излишнего риска.

55. Отдельным МАПЭТ следует также сотрудничать с национальными и многосторонними учреждениями в целях разработки программ финансирования и гарантий, например гарантий предварительного финансирования или внутренних аккредитивов, которые отвечают потребностям их клиентов и возможностям финансовой системы соответствующей страны. Такие виды поддержки в области предварительного финансирования уже успешно осуществляются в развивающихся странах и в странах переходного периода. Однако большинство из них осуществляется правительственными органами, которые располагают необходимыми финансовыми ресурсами, имеют доступ к внешнему финансированию и способны воздействовать на правовую инфраструктуру.

**b) Соображения, связанные с осуществлением**

56. Некоторые финансовые посредники, предлагающие специализированные виды предварительного финансирования, уже были рассмотрены в аналитической части настоящего доклада. Кроме того, активное участие в создании механизмов предварительного финансирования и систем внутренних аккредитивов на национальной основе принимает также Всемирный банк.

**2. Краткосрочное финансирование экспорта после отгрузки товара**

57. Краткосрочное финансирование после отгрузки, как правило, представляет собой сделки, расчеты по которым производятся в течение 180 дней или менее, хотя некоторые методы финансирования торговли могут предусматривать и более длительные сроки. Эти механизмы обычно включают дисконтирование счетов-фактур или переводных векселей, которые были гарантированы банком (акцепт).

58. Однако многие коммерческие банки в развивающихся странах не имеют достаточных капитальных ресурсов для адекватного подкрепления своих аккредитивов или акцептов. В этих случаях для заключения финансовой сделки требуются гарантии третьей стороны, например кредитное страхование или подтверждение аккредитива банком, располагающим достаточными капиталами. Во многих странах, в особенности в Африке, не имеется адекватной банковской системы, подкрепляющей применение какого-либо из этих методов. В таких случаях необходимо применять альтернативные механизмы, такие, как бартер и встречная торговля. Эти методы рассматриваются ниже в данном разделе.

**3. Акцептное финансирование или учет векселей**

59. Акцептное финансирование (или учет векселей) является одним из наиболее широко применяемых видов финансирования торговли. Данный метод предусматривает получение банковского акцепта, представляющего собой срочный переводный вексель (или вексель с фиксированным сроком), который выписывается импортером на банк (зачастую под аккредитив) и который акцептуется как обязательство банка выплатить экспортеру указанную сумму в установленный срок. После этого экспортер может учесть этот акцептованный переводный вексель в своем банке с целью получения средств. Большинство коммерческих банков уже предлагают своим клиентам ту или иную форму акцептного финансирования или учета векселей.

60. Хотя эти сделки являются самоликвидирующимися, многие банки испытывают серьезные проблемы ввиду недостатка капитала, в особенности в тех случаях, когда не имеется вторичного акцептного рынка, на котором банки могут перепродать эти инструменты с целью получения наличности. Многие центральные банки создали механизмы переучета для покупки акцептованных переводных векселей и вливания ликвидных средств в банковскую систему.

61. В настоящее время растет также число региональных финансовых программ, предназначенных для предоставления займов и переучета векселей в поддержку международной торговли. Наиболее успешной из них, вероятно, является программа БЛАДЕКС, штаб-квартира которой расположена в Панаме и которая оказывает услуги по финансированию и переучету векселей во всех странах Латинской Америки. Среди других региональных программ можно назвать Межарабский торговый механизм, находящийся в ведении Арабского валютного фонда, и несколько механизмов финансирования торговли, которыми управляет Исламский банк развития (ИБР). Механизмы ИБР осуществляют финансирование экспорта и импорта в соответствии с исламскими принципами банковского дела.

62. В настоящее время в Лондоне создается также частный инвестиционный фонд, который будет выделять краткосрочные и среднесрочные (на срок вплоть до трех лет) ассигнования для сделок по финансированию торговли, заключаемых другими финансовыми учреждениями.

#### Руководящие принципы

63. МАПЭТ следует включать в свой состав коммерческие банки, способные оказывать услуги по финансированию торговли после отгрузки товара. Такие учреждения должны иметь доступ к национальным или региональным механизмам рефинансирования в целях обеспечения адекватного уровня наличности для финансирования повседневных сделок, заключению которых способствуют центры по вопросам торговли. МАПЭТ следует также участвовать в региональных и местных усилиях по разработке новых программ финансирования и переучета, в особенности в интересах МСП.

#### 4. Факторинг и дисконтирование счетов-фактур

64. Факторинг является эффективным методом финансирования и управления кредитным риском для экспортеров из развивающихся стран и стран переходного периода. Современные методы факторинга впервые были разработаны в Соединенных Штатах как средство финансирования внутренней торговли, в особенности в текстильной и швейной промышленности. Начиная с 60-х годов факторинг приобретает все более широкое применение в международном масштабе, а в период с 1982 по 1992 год объем факторных операций увеличился в четыре раза. В настоящее время существует свыше 750 факторинговых компаний со штаб-квартирами в более чем 40 странах, и объем их операций составляет 264 млрд. долл. США, из которых 5,6%, или 15 млрд. долл. США, приходится на долю международных сделок.

65. Термин "факторинг" фактически включает в себя целый круг услуг, которые могут оказываться как по отдельности, так и в том или ином сочетании. Как правило, они включают следующее:

- оценку кредитоспособности покупателя;
- кредитное посредничество, при котором факторинговая компания берет на себя вплоть до 100% риска;
- услуги по инкассации, включая контроль за выплатой просроченных причитающихся сумм;
- ведение бухгалтерского регистра ожидаемых поступлений;
- финансирование путем выдачи авансов наличными против ожидаемых поступлений.

66. Последняя услуга, когда она используется отдельно, зачастую определяется как дисконтирование счетов-фактур или конфиденциальное финансирование против ожидаемых поступлений. Банки также оказывают услуги по дисконтированию счетов-фактур, в особенности в тех случаях, когда кредитный риск, связанный с международными сделками, снижается благодаря заключению договора о страховании экспортных кредитов.

67. Одно из основных преимуществ факторинга заключается в том, что он позволяет экспортеру торговать с покупателями, которые были одобрены факторинговой компанией, на условиях открытого счета. Как видно из приведенных в таблице 1 данных о торговле между Соединенными Штатами и Европейским союзом, во многих промышленно развитых странах торговля обычно производится на условиях открытых счетов. Для обеспечения своей конкурентоспособности фирма, занимающаяся экспортом в эти страны, должна либо сама брать на себя кредитный риск, либо перекладывать этот риск на кредитного страховщика или на факторинговую компанию. Фирма, торгующая с развивающимися странами, также может получить определенное конкурентное преимущество, предложив аналогичные условия, что позволит импортеру избежать расходов и административной работы в связи с открытием аккредитива.

68. На международном рынке господствующее положение в сфере факторинговых операций занимает небольшое число фирм и факторинговых систем, в первую очередь "Фэкторз чейн интернэшнл" (ФЧИ), "Интернэшнл фэкторз групп", "Хеллер интернэшнл" и "Лобард нэтуэст коммершиал сервисез". К примеру, ФЧИ состоит из приблизительно 100 независимых факторинговых компаний со штаб-квартирами примерно в 40 странах, и на ее долю приходится примерно 50% объема операций в данном секторе.

69. Банки также признали важную роль факторинговых операций и принимают активные меры в целях приобретения факторинговых компаний и консолидации этого сектора в промышленно развитых странах. Например, в Соединенных Штатах и в Соединенном Королевстве фактически все факторинговые компании в настоящее время являются филиалами коммерческих банков. Кроме того, свыше половины компаний - членов ФЧИ в развивающихся странах и странах переходного периода либо сами являются коммерческими банками, либо имеют банки в числе своих крупных акционеров.

70. В ходе факторинговой сделки экспортер обычно уступает суммы, причитающиеся ему в рамках торговой сделки, местной факторинговой компании (именуемой экспортная факторинговая компания), которая авансирует ему средства против представленного счета-фактуры. Экспортная же факторинговая компания переуступает причитающиеся ей суммы факторинговой компании в стране покупателя (импортная факторинговая компания), которая берет на себя кредитный риск и обязанности по инкассации. Импортная факторинговая компания получает причитающиеся суммы и направляет их, за вычетом комиссии, экспортной факторинговой фирме.

71. Расходы за полные экспортные факторинговые услуги обычно включают два элемента: 1) расходы на финансирование, которые обычно состоят из стоимости капитала для факторинговой компании и маржи и 2) сбор за услуги, включающий кредитное посредничество и услуги по инкассации. Например, согласно рекламе компании "Ломбард нэтуэст" ее сборы за услуги колеблются от 1 до 3% в зависимости от местонахождения покупателя.

72. Факторинг является очень полезным источником финансирования для МСП, имеющих определенный опыт в области экспорта и существенный экспортный оборот. Например, "Ломбард нэтуэст" считает минимальным порогом ежегодный экспортный (или импортный) оборот не менее 750 000 долл. США. Факторинговые компании в развивающихся странах зачастую применяют не столь высокие требования. Как правило, факторинговые компании предпочитают не заниматься одноразовыми сделками.

73. Факторинговые фирмы активно используют в своих операциях технологию связи и ЭОД. В компании "Фэкторз чейм интернэшнл" (ФЧИ) уже в течение нескольких лет функционирует система ЭОД (ЕАСТ), облегчающая связь между факторинговыми фирмами. Эти фирмы также создали рабочую группу (EWG), действующую в рамках WEEB-MD4 Рабочей группы 4 ЕЭК ООН и занимающуюся разработкой специализированных форматов сообщений для факторинговых операций. В настоящее время ФЧИ разрабатывает новую систему с использованием стандартов ЭДИФАКТ, которая известна под названием ЭДИФАКТОринг и которая призвана облегчать передачу данных между факторинговыми компаниями, продавцами, покупателями и банками. В настоящий момент эта система реализуется на практике. Компания "Ломбард нэтуэст" также разработала свои внутрифирменные системы, которые создают возможности для ЭОД между компанией и ее клиентами.

**а) Руководящие принципы**

74. Центрам по вопросам торговли следует облегчать своим клиентам-экспортерам доступ к экспортным факторинговым услугам. Поддержка в деле освоения процедур международной торговли и наращивания объема экспорта поможет новым экспортерам достичь пороговых уровней, необходимых для получения доступа к факторинговым услугам.

**б) Соображения, касающиеся осуществления**

75. Упрощения факторинговых услуг и услуг по дисконтированию счетов-фактур можно добиться несколькими способами:

- включение в центр по вопросам торговли существующей факторинговой фирмы, предпочтительно имеющей доступ к международной сети корреспондентов или отделений на местах. Центры по вопросам торговли могли бы сыграть важную роль в распространении, в особенности в развивающихся странах, технологий ЭОД, которые активно внедряются такими организациями, как ФЧИ. С точки зрения практического осуществления, такой подход является наиболее простым решением.
- Одно из финансовых учреждений - участников МАПЭТ могло бы взять на себя роль факторинговой компании. Данное финансовое учреждение должно найти корреспондентов в иностранных государствах либо путем присоединения к какой-либо существующей сети, либо путем налаживания двусторонних отношений с факторинговыми компаниями на целевых рынках. Таким образом, оно сможет снять с себя риск, связанный с иностранными кредитами, и пользоваться услугами по инкассации. Сети факторинговых компаний, такие, как ФЧИ, предпринимают, в частности, усилия по формированию факторинговых фирм на тех рынках, где ощущается недостаток таких услуг. Отдельные факторинговые компании, такие, как "Ломбард нэтуэст", зачастую заключают сделки с иностранными банками, которые ведут факторинговые операции по счетам-фактурам покупателей в странах ЕС. Кроме того, некоторые многосторонние учреждения, например МФК, оказывают техническую и финансовую помощь начинающим факторинговым компаниям в развивающихся странах и странах переходного периода.

- Если же создать внутреннюю факторинговую компанию в настоящее время не представляется возможным, то существует и третий вариант: центр по вопросам торговли может сам выступать в качестве брокера или агента, оказывающего услуги по инкассации за рубежом. Импортные факторинговые фирмы предлагают иностранным экспортерам услуги по инкассации и защите от безнадежных долгов, однако, они, как правило, не выдают иностранным клиентам авансов ввиду рисков, связанных с выполнением экспортером его обязательств.
  
- И наконец, в тех случаях, когда экспортные кредиты застрахованы через местного страховщика или страховщика, расположенного в регионе покупателя, услуги по дисконтированию счетов-фактур могут оказываться банками, участвующими в работе центров по вопросам торговли. Такой метод широко используется банками в странах ЕС, где страхование кредитов является легкодоступным. При создании такого механизма необходимо учесть несколько вопросов, в том числе:
  - 1) признание финансирующим банком выданных страховщиком гарантий,
  - 2) способность страховщика, если он расположен за рубежом, заключать страховые договоры в стране-экспортере, и
  - 3) формулировки страхового договора, позволяющие уступать требования финансирующему банку.

76. Для создания факторингового потенциала требуется выполнение следующих требований: 1) наличие соответствующих средств связи, 2) наличие программного обеспечения и подготовка кадров, и 3) наличие соответствующей правовой инфраструктуры. Правовая структура должна, в частности, допускать переуступку текущих и будущих причитающихся сумм в рамках факторингового контракта, а также передачу прав экспортера в соответствии с контрактом о продаже. В этой связи целесообразно обеспечить ратификацию и осуществление вышеупомянутой Конвенции по международному факторингу.

## 5. Методы упорядоченного финансирования

77. Фирмы, занимающиеся финансированием торговли, приспособили для использования в упорядоченных торговых сделках многие методы "секьюритизации" и финансового инжиниринга, которые впервые были применены финансовыми корпорациями. Эти методы зачастую используются для финансирования торговли с развивающимися странами и странами переходного периода, в особенности для дорогостоящих экспортных поставок и строительных проектов, где требуются более продолжительные сроки оплаты. Что касается среднесрочного и долгосрочного финансирования, то здесь также широко применяются гарантии, предоставляемые агентствами по кредитованию экспорта в стране продавца. Кроме того, при помощи современных инструментов управления риском удалось обновить такие традиционные торговые методы, как бартерная и встречная торговля.

78. В ходе анализа основное внимание будет уделяться форфэтингу, встречной торговле и лизингу, которые наиболее широко применяются в настоящее время, в особенности для экспорта капитальных товаров. Существует также широкий круг других методов, однако многие из них более уместны в ситуациях, требующих долгосрочного финансирования проектов.

**a) Форфэтинг**

79. Форфэтинг активно использовался для финансирования торговли между Востоком и Западом в годы "холодной войны", однако он и сейчас находит широкое применение для финансирования экспорта, в особенности капитального оборудования, в развивающиеся страны и страны переходного периода и для торговли между этими странами.

80. Типичная сделка предусматривает поставку экспортером товаров в обмен на переводные или простые векселя импортера. Обычно такие векселя выписываются в виде серии с полугодичным сроком погашения, при этом общее число векселей зависит от суммы и сроков погашения кредита. Срок погашения векселей может колебаться от трех месяцев до пяти лет. Такие векселя зачастую гарантируются банком импортера или третьей стороной либо путем гарантийной надписи банка на векселях, либо в виде отдельного гарантийного письма. Затем экспортер учитывает эти векселя (без права регресса) через форфэтера, который либо держит их до истечения срока погашения, либо продает их на неофициальном вторичном рынке, существующем для такого рода ценных бумаг. Торговлей форфэтерированными векселями занимаются в основном международные банки и специализированные инвесторы, базирующиеся главным образом в Европе.

81. Преимущества форфэтинга включают приемлемые процентные ставки (обычно эта разница сверх ЛИБОР, соответствующая структуре сроков погашения), а также возможность освободиться от политического, трансфертного, кредитного и документарного риска.

**i) Руководящие принципы**

82. Центры по вопросам торговли должны быть способны направлять клиентов к квалифицированным форфэтерам и оказывать клиентам-импортерам помощь в получении необходимых гарантий. Поскольку сделки в рамках форфэтинга осуществляются с учетом конкретных потребностей торговых партнеров, средства связи, имеющиеся в распоряжении центра по вопросам торговли, могут сыграть неоценимую роль в облегчении потока информации.

**ii) Соображения, касающиеся осуществления**

83. В ходе первоначального исследования состоялись встречи с представителями нескольких компаний, занимающихся форфэтингом. Хотя у многих форфэтинговых компаний имеются отделения в развивающихся странах, большинство из них расположены в Соединенном Королевстве и на Европейском континенте. Поэтому они постоянно ищут возможных партнеров в развивающихся странах и странах переходного периода.

**b) Бартерная и встречная торговля**

84. По оценкам, в настоящее время на долю бартерной и встречной торговли приходится свыше 10% общего объема торговли в мире, и эти методы особенно широко используются при сделках с развивающимися странами и странами переходного периода. Встречная торговля отличается от бартерной торговли тем, что сделки предусматривают частичный платеж наличными. В настоящее время эти виды сделок намного усложнились ввиду применения различных методов минимизации риска для одного или обоих партнеров или для посредника во встречной торговле, если таковой существует. Риск может быть связан с соблюдением сроков

поставки, качеством поставленных товаров и ценами. Среди методов, разработанных для облегчения бартерной и встречной торговли, можно назвать следующие:

- Внешние гарантии соблюдения одним или обоими партнерами своих обязательств, которые могут выдаваться банком или иметь форму страхового договора. Например, некоторые синдикаты "Ллойда" страхуют от рисков, связанных с непоставкой товара. Кроме того, для проверки соответствия качества и количества товара условиям договора зачастую используются услуги инспекционных агентств.
- Бартерная торговля с использованием аккредитивов предусматривает обмен аккредитивами между партнерами, при этом средства, полученные от продажи бартерных товаров, могут быть получены только после поставки основных товаров.
- Для хранения средств, полученных от продажи бартерных товаров, до получения платежей экспортером основных товаров используются специальные банковские счета, на которых эти средства блокируются. Управляющий этим счетом банк действует в строгом соответствии с условиями соглашения о встречной торговле. Такой механизм весьма полезен, поскольку он может использоваться неоднократно и к нему могут иметь доступ сразу несколько экспортеров, торгующих с одним и тем же партнером.

85. Очень важную роль в поисках покупателей для предлагаемых товаров и в организации механизмов управления риском играют брокеры, занимающиеся встречной торговлей. Обычно за свои услуги они взимают комиссионные.

86. В настоящее время в странах переходного периода Восточной Европы и бывшего Советского Союза происходит совершенствование новых методов, облегчающих встречную торговлю. Среди них можно упомянуть следующие:

- Обратная покупка, в ходе которой одна компания экспортирует другой компании оборудование и оказывает ей техническую помощь, получая в качестве платежа произведенную на этом оборудовании продукцию и продавая ее с надбавкой.
- Внутренняя торговля типа "свитч", в ходе которой местная компания, экспортирующая продукцию за твердую валюту, финансирует закупки другой компании, которая расплачивается с экспортером производимыми ею товарами.

#### **Руководящие принципы**

87. Центрам по вопросам торговли следует привлекать в МАПЭТ квалифицированных брокеров по встречной торговле, если это оправдывается потенциальным объемом операций. В ином случае центры по вопросам торговли должны иметь возможность направлять покупателей к квалифицированным брокерам по встречной торговле и финансовым учреждениям, специализирующимся в содействии сделкам по встречной торговле.

с) Лизинг

88. Международный лизинг представляет собой одну из форм финансирования, получающих все более широкое применение, в особенности для экспорта оборудования между развитыми странами. Хотя наиболее ярким примером международного лизинга в развивающихся странах и в странах переходного периода является лизинг товаров с высокой стоимостью, например самолетов, все более широкое применение находит и лизинг мелкого оборудования.

89. Существует несколько путей повышения конкурентоспособности экспортера за счет лизинга:

- Лизинг представляет собой источник долгосрочного кредита, благодаря которому покупатель может сохранить оборотный капитал. Характер кредитного риска отличается от прямой продажи в том смысле, что экспортер или финансовый посредник, заключающий лизинговое соглашение, сохраняет право собственности на активы.
- Во многих странах соглашения об операционном лизинге могут проводиться в качестве забалансовых обязательств, что может быть весьма полезно в тех случаях, когда импортер исчерпал возможности для заимствования.
- Экспортер или финансовый посредник может пользоваться налоговыми льготами и положениями об ускоренной амортизации для увеличения своей маржи или снижения арендной платы импортера. Это имеет особенно большое значение в тех случаях, когда экспортер находится в верхней части налоговой шкалы.

90. Однако во многих странах не имеется достаточно проработанного законодательства о лизинге. Кроме того, в силу проблем международного характера сделки ее финансирование может быть осложнено, проблем, связанных с налоговым режимом и бухгалтерским учетом. Следует также учитывать проблемы долгосрочного кредитного риска. Зачастую при заключении лизингового контракта требуется гарантия местного банка.

**Руководящие принципы**

91. Центрам по вопросам торговли следует определить потенциальный спрос на услуги по финансированию лизинга, исходя из местного объема экспорта капитального оборудования. Следует также провести оценку правового режима на местном рынке и на потенциальных целевых рынках для определения целесообразности международного лизинга. В справочную систему по финансовым услугам следует включить информацию о местных финансовых учреждениях, способных проводить лизинговые операции, или о международных специалистах по лизингу.

**6. Финансовые соображения для мелких и микропредприятий**

92. Наличие внешних финансовых ресурсов может иметь особое значение для мелких и микропредприятий, которые зачастую нуждаются во внешнем финансировании для закупки внутри страны или за рубежом факторов производства, необходимых для изготовления экспортных товаров. Однако многие мелкие предприятия не имеют достаточных средств или доступа к банковскому овердрафту ввиду недостаточной чистой стоимости компании. Во многих странах существуют

специальные программы заимствования для мелких и микропредприятий. Опыт осуществления таких программ, спонсором которых является АМРСША, показывает, что если учесть административные расходы и расходы на контроль, то наиболее успешными программами мелких займов являются отнюдь не те программы, которые предназначены для оказания поддержки конкретным видам деятельности, например экспорту или разработке новых товаров. Напротив, в долгосрочной перспективе наиболее ценными оказались те механизмы кредитования, которые просто предоставляют мелким и микропредприятиям необходимый им оборотный капитал.

#### **D. Документарный кредит/инкассация/платежные услуги**

93. Документарный кредит, инкассация и различные методы платежа рассматриваются в настоящем разделе одновременно, поскольку при оказании этих услуг финансовые учреждения зачастую используют общие информационные системы и сети связи.

94. Документарные аккредитивы являются той формой посредничества в кредитном риске, который банки наиболее часто используют для содействия торговым сделкам. Те формы посредничества в кредитном риске, которые базируются на страховании, а также страхование экспортных кредитов и страхование от политических рисков обсуждаются в разделе E ниже. Рассматриваемые ниже механизмы инкассации и платежей могут применяться и с теми, и с другими видами управления кредитным риском.

95. При использовании документарного аккредитива соответствующий банк выплачивает установленную сумму (немедленно или в установленный срок в будущем) по представлении документов, удостоверяющих право на имущество, накладных и других документов, заполненных в соответствии с условиями аккредитива. Таким образом, экспортер защищен от кредитного риска, поскольку банк, выдающий аккредитив, гарантирует оплату. Однако многие банки в развивающихся странах и странах переходного периода не имеют достаточных капиталов, и поэтому иногда возникают сомнения в отношении их способности обеспечивать аккредитивы. Дополнительным источником безопасности является подтверждение аккредитива другим финансовым учреждениям, однако многие банки в промышленно развитых странах неохотно берут на себя такой риск.

96. Инкассация по документарным аккредитивам предусматривает представление экспортеру документов, подтверждающих право собственности, накладных и других документов в отношении экспортируемых товаров в обмен на письменные обязательства произвести платеж, например в обмен на переводный или простой вексель. Такая услуга обычно оказывается коммерческими банками. В данном случае уровень кредитного риска выше, чем при операциях с документарными аккредитивами, поскольку такая сделка не предусматривает банковской гарантии. В то же время кредитный риск ниже, чем при операциях на основе открытого счета.

97. Под платежными услугами понимается процесс перевода средств с банковского счета импортера на банковский счет экспортера. Этот процесс обычно осуществляется коммерческим банком, который может применять различные механизмы.

98. Согласно широко распространенному мнению, процесс расчетов при помощи документарного аккредитива сопряжен с большими расходами и трудностями. Поскольку банки имеют дело лишь с документами и несут ответственность в случае неточного соблюдения условий аккредитива, мелкие ошибки или отклонения в оформлении представляемых документов обычно приводят к тому, что такие

документы не принимаются банком - имитентом аккредитива. По оценкам СИТПРО, примерно в 50% случаев в документах, представляемых в связи с аккредитивом, содержатся ошибки, которые приводят к задержкам в расчетах, продолжительность которых зачастую составляет более двух недель. Еще одним источником проблем, возникающих в связи с инкассацией, является физическое направление документов в импортирующую страну, поскольку нередко такие документы направляются по ошибочному адресу или прибывают с запозданием. По мнению СИТПРО, терминология и ссылки на документацию, содержащиеся во многих аккредитивах, особенно из развивающихся стран, зачастую являются устаревшими или применяются неправильно, что приводит к дальнейшим задержкам. Однако документарные аккредитивы по-прежнему широко используются, в особенности в Азии.

99. В последующей части настоящего раздела рассматриваются инициативы, направленные на совершенствование данных процессов путем применения современной информационной технологии и технологии связи. Проводится также оценка последних изменений в системах платежей и клиринга, в том числе соответствующих инициатив СВИФТ.

#### 1. Система торговых банков

100. Банковские круги пытаются решить проблемы, возникающие в связи с документарными аккредитивами и процессами инкассации, путем применения современных информационных систем и ЭОД. В настоящее время некоторые банки и поставщики программного обеспечения предлагают комплексные системы банковской обработки торговых операций, которые автоматизируют многие канцелярские функции. Эти системы позволяют также свести к минимуму объем информации, передаваемой из одной компьютерной системы в другую, поскольку такая передача данных является одной из главных причин ошибок в документации.

101. Такие системы, как правило, содержат комплекты прикладных программ, охватывающие всю совокупность банковских услуг в области торговли, включая:

- эмиссию/консультирование/подтверждение/согласование документарных аккредитивов;
- инкассацию по экспортным и импортным сделкам;
- финансирование векселей;
- банковский акцепт и управление им;
- другие займы и авансы;
- расчеты с банками-корреспондентами;
- денежные переводы.

102. Многие прикладные программы для банковских торговых операций, например применяемая гонконгским банком "Шанхайбэнк" система "Hexagon" и применяемая в "Ситибэнк" система "Citibanking system", открыты также и для доступа с удаленных терминалов. Таким образом, экспортеры и импортеры при помощи модема могут общаться с банковской ЭВМ и могут открывать аккредитивы и проверять состояние своих счетов. Эти системы могут также непосредственно выходить на такие системы связи, как СВИФТ, с тем чтобы напрямую передавать уведомления об

аккредитивах в компьютерную систему банка-кредитора, что позволяет избежать возможных ошибок. В целях обеспечения безопасности передаваемых сообщений предусматривается шифрование данных и использование частных сетей связи.

103. Кроме того, некоторые учреждения и разработчики программного обеспечения создают системы, способные при помощи ЭОД или графических методов передавать электронные копии документов, необходимых для инкассирования. Эти системы облегчают своевременное проведение проверки и анализа до фактического представления документов импортеру. Например:

- "Ситибэнка" в настоящее время внедряет внутрифирменную систему, которая действует на базе изображений и которая позволит сконцентрировать функции по обработке торговой документации в четырех региональных центрах, расположенных в различных частях мира. Эти центры будут проводить все операции по изучению документации и по бухгалтерскому учету сделок, в то время как отделения на местах будут способствовать скорейшему представлению фактической документации.
- "Комплекс системз, инк." (расположенная в Нью-Йорке компания по разработке финансового программного обеспечения) внедрила систему, которая позволит банкам (и их отделениям) и клиентам, использующим такую же программу, осуществлять электронный обмен документами, необходимыми для инкассирования.
- Кроме того, импортер может сообщать пояснения в отношении подборки документов, оговоренных в условиях аккредитива. Таким образом, экспортер будет фактически располагать подробным перечнем требований аккредитива.

104. Хотя такие нововведения позволят сократить сроки расчетов, пока еще нет необходимого правового режима, позволяющего полностью отказаться от оформления бумаг при документарных сделках, особенно в связи с признанием электронных документов, подтверждающих право собственности.

а) **Руководящие принципы**

105. Финансовым учреждениям, входящим в состав центра по вопросам торговли, следует рассмотреть вопрос о внедрении современных банковских систем для обслуживания торговли в целях повышения эффективности оказания услуг и снижения операционных издержек. Так, учреждениям следует также пересмотреть существующие процедуры документарного аккредитива/инкассации и терминологию контрактов для обеспечения того, чтобы они отвечали современным требованиям и соответствовали международным стандартам.

106. ЮНКТАД и Сети центров по вопросам торговли следует также внимательно следить за осуществлением инициативы Всемирной ассоциации торговых центров (ВАТЦ), направленной на создание новой системы инкассации/платежей/финансирования на базе ЭОД для обслуживания клиентов торговых центров. Эта инициатива, которая все еще находится на этапе разработки, представляет собой попытку перестроить упомянутые выше традиционные механизмы финансирования торговли. ВАТЦ также проявила интерес к сотрудничеству с ЮНКТАД в деле разработки такой технологии.

b) **Соображения, касающиеся осуществления**

107. Банковские системы для обслуживания торговли могут быть приобретены у некоторых международных банков и у специализированных поставщиков программного обеспечения. По оценкам одного из крупных поставщиков, стоимость установки такой системы на базе миникомпьютера колеблется от 120 000 до 1 млн. долл. США в зависимости от архитектуры системы. Многие такие системы используют пакеты программного обеспечения, открывающего доступ для дистанционных терминалов на базе персональных компьютеров, которые могут продаваться или безвозмездно предоставляться клиентам для облегчения передачи данных. Некоторые системы, продаваемые крупными международными банками, позволяют использовать систему международной связи данного банка для облегчения обмена сообщениями с иностранными корреспондентами. Эта функция является весьма полезной, если приобретающий такую систему банк не является членом СВИФТ.

108. В качестве альтернативы некоторые международные банки предлагают собственные, внутрифирменные системы обслуживания, в рамках которых обработка сделки и административные задачи выполняются обслуживающим банком. Приобретающий такую систему банк оказывает услуги от своего имени, но его система подключена к операционному центру и информационным системам обслуживающего банка. Стоимость таких услуг, как правило, зависит от их объема.

**2. Системы платежей и клиринга**

109. Для расчетов по финансовым обязательствам, возникающим в связи с внешнеторговыми операциями, применяется целый ряд методов, о которых речь пойдет ниже.

110. Многие платежи осуществляются через корреспондентские банковские счета участвующих в сделке финансовых учреждений. В наиболее простом случае, когда банк импортера имеет счет в банке экспортера, направляются инструкции (обычно через систему СВИФТ) о дебитовании данного счета и переводе средств на счет экспортера. В случаях, когда между двумя банками не существует прямой связи, зачастую используются промежуточные корреспонденты. Многие крупные международные банки специализируются на облегчении (клиринге) таких платежей между зарубежными странами и своими внутренними рынками (или платежей в их внутренней валюте). Например, отделение банка "Чейз Манхеттен" во Франкфурте является одним из крупнейших клиринговых банков для платежей в долларах США. Кроме того, многие такие банки, например "Ситибэнк" и "Американ экспресс бэнк", имеют внутренние системы оформления платежей, которые способствуют быстрой передаче международных переводов через сеть их отделений на местах. Что касается мелких сделок, то инструкции или платежные документы по-прежнему зачастую направляются авиапочной или с курьером.

111. Банк импортера также может осуществлять платежи через международную клиринговую или платежную системы. Многие крупнейшие банки используют для взаимных расчетов по долларovým обязательствам "Клиринг хаус интербэнк систем" (ЧИПС). В развивающихся странах имеется целый ряд региональных клиринговых и расчетных сетей, включая следующие:

- Система платежей и взаимного кредитования Латиноамериканской ассоциации интеграции (АЛАДИ). Это единственный орган, имеющий автоматизированную клиринговую систему;

- Азиатский клиринговый союз (АКС);
- Западноафриканская расчетная палата;
- Центральноафриканская клиринговая палата;
- Клиринговый механизм Зоны преференциальной торговли (ЗПТ) (Восточная и Западная Африка);
- Центральноамериканская расчетная палата (ЦАРП);
- Многосторонний расчетный механизм Карибского сообщества.

112. К сожалению, во многих таких расчетных палатах операции не автоматизированы, и в результате несоблюдения странами-членами сроков погашения задолженности расчеты производятся с большим запозданием (Ritter, 1992).

113. В настоящее время осуществляется целый ряд инициатив, направленных на создание новых специализированных платежных систем, в частности в Европе. Можно привести следующие примеры:

- ТИПА, объединяющая кооперативные банки;
- ИБОС, соединяющая группу европейских коммерческих банков;
- "Еврожиро" - жиро-система, объединяющая почтовые отделения и банки;
- "Виза интернэшнл", объединяющая автоматические кассовые машины на всей территории Европы.

114. Новые расчетные и платежные системы появляются также в развивающихся странах и странах переходного периода. Можно привести следующие примеры:

- МЕГАЛИНК, консорциум 75 банков из шести азиатских стран, который в настоящее время разрабатывает системы упрощения расчетов по торговым операциям и объединения автоматических кассовых машин;
- Консорциум российских и восточноевропейских банков и "Сан-Паулу бэнк" объявили о планах создания системы взаимной компенсации обязательств в ЭКЮ, которая будет действовать на базе СВИФТ. Эти планы пользуются также поддержкой ЕБРР.

115. Однако ни одна из этих систем не имеет глобального охвата и поэтому не может обслуживать всю Сеть центров по вопросам торговли в том виде, в котором она планируется в настоящее время. Эти системы представляют собой первые шаги, которые, вероятно, приведут к созданию сети региональных платежных систем и расчетных палат. ЮНКТАД и соответствующим МАПЕТ в рамках Сети центров по вопросам торговли следует внимательно следить за развитием этих инициатив и в соответствующих случаях принимать в них участие.

116. Ниже приводятся более подробные сведения о развитии системы СВИФТ, поскольку данная система представляет собой наиболее важный канал связи для обмена данными между банками.

### 3. Развитие системы СВИФТ

117. Наиболее широко используемыми средствами для международного обмена платежными инструкциями между банками являются телекс, факсимильная связь и СВИФТ (межбанковская электронная система передачи информации и совершения платежей). Кроме того, для облегчения связи между отделениями, расположенными в различных частях мира, многие международные банки используют частные сети телефонной связи и обмена данными.

118. В настоящее время СВИФТ является самой крупной межбанковской коммуникационной системой. С момента создания СВИФТ в 1977 году количество ее членов выросло до более 3 600 учреждений из примерно 100 стран. Для обмена данными и информацией о сделках члены СВИФТ используют стандартный набор формуляров, передаваемых по защищенной сети коммутации сообщений.

119. Установка системы для новых членов сопряжена с существенными расходами: 100 000 долл. США и выше в зависимости от архитектуры системы и ее места расположения. В то же время переменные затраты могут быть намного ниже затрат на телекс и другие виды связи.

120. Первоначально платежные сообщения, обрабатывавшиеся при помощи системы СВИФТ, сводились к инструкциям об отдельных сделках (например, платежей по торговым сделкам), которые проводились через корреспондентские банковские счета соответствующих учреждений. Однако СВИФТ постепенно расширила сферу своей деятельности, распространив ее на следующие области:

- Система межбанковской пересылки файлов облегчает передачу блоков данных о платежах, которые обычно включают сведения о многочисленных небольших переводах, а также административную информацию, которую в иных случаях, как правило, направляют при помощи факсимильной связи.
- Система компенсационных расчетов в ЭКЮ, которая используется главным образом европейскими банками для компенсационных расчетов по их взаимным обязательствам в ЭКЮ.
- АККОРД - система сличения подтверждений для торговли иностранными валютами и ценными бумагами денежного рынка.
- Система ПРЕМИУМ включает функцию копирования сообщений, облегчающую использование сети СВИФТ для автоматизированных процедур расчетов. В настоящее время во Франции СВИФТ является основным механизмом перевода средств в рамках национальной системы расчетов по крупным платежам.

121. В настоящее время в рамках СВИФТ также проводится экспериментальный этап международного проекта электронного обмена финансовыми данными, который должен будет облегчить прямую инкассацию внутренних и международных торговых платежей (помимо аккредитивов). Такие операции будут осуществляться путем передачи инструкций о дебетовании непосредственно из информационной системы продавца. Эти сообщения будут содержать информацию о денежном переводе, которая будет передаваться в информационную систему покупателя одновременно с дебетованием его счета. Такой подход потребует, чтобы все участники сделки внесли определенные модификации в свои информационные системы. В настоящее время такая процедура возможна лишь в отношениях между партнерами с существенным объемом торговых операций. Однако ЮНКТАД и Сети центров по вопросам торговли следует внимательно следить за прогрессом в реализации данной инициативы.

122. Другая инициатива СВИФТ, которая в настоящее время находится на этапе проектирования, представляет собой механизм обработки массовых платежей, призванный облегчить международные платежи между банками и автоматизированными расчетными палатами, а также платежи между автоматизированными расчетными палатами. Хотя данная инициатива находится лишь на начальном этапе, ЮНКТАД и Сети центров по вопросам торговли следует внимательно следить за ее развитием. Успешная реализация таких возможностей в сочетании с существующими технологиями автоматизированных расчетных палат откроет важные новые перспективы для укрепления систем платежей в развивающихся странах.

#### **Руководящие принципы**

123. Поскольку Сеть центров по вопросам торговли все еще находится на начальных этапах своего развития, еще рано рассматривать вопрос о внутрифирменной системе платежей. Однако ЮНКТАД, МАПЭТ и входящим в их состав финансовым учреждениям следует участвовать в национальных и региональных усилиях, предпринимаемых как государственным, так и частным секторами, в целях развития или укрепления платежных и расчетных систем. В частности, им следует добиваться того, чтобы процесс разработки новых систем проводился с учетом следующих моментов:

- возможности ЭОД должны отвечать стандартам ЭДИФАКТ;
- разрабатываемая система должна облегчать связи с другими национальными и региональными расчетными системами. Кроме того, в целях предотвращения задержки платежей такая система должна предусматривать механизмы финансирования краткосрочного дефицита странами-членами;
- данная система должна разрабатываться с учетом последних изменений в методах документарного кредита/инкассации.

124. Если объем торговли между центрами по вопросам торговли будет недостаточно большим, то в случае необходимости можно добиться ускорения платежей путем вовлечения в работу соответствующих центров международного банка, имеющего внутрифирменную систему экспресс-платежей.

#### **Е. Инструменты кредитного страхования**

125. Кредитное страхование, т.е. страхование продавцов от неплатежеспособности или невыполнения условий сделки их внутренними и/или иностранными покупателями, широко используется в Европе и Японии для защиты торговых сделок. Эта практика также находит все большее распространение в других развитых и развивающихся странах. Такого рода страховку обычно приобретают: 1) фирма, желающая защитить свою внутреннюю и экспортную торговлю от кредитного риска, и 2) финансовые посредники, которые финансируют внутренние и международные торговые сделки, однако желают ограничить свой кредитный риск. Это один из основных методов кредитного посредничества, используемых в международной торговле, и он часто используется в качестве альтернативы документарным аккредитивам, особенно в тех случаях, когда предпочтительной формой платежей является открытый счет.

126. Договор страхования, как правило, заключается на основе полного оборота, и в соответствии с таким договором все заключаемые застрахованным продавцом сделки в рамках внутренней и/или международной торговли являются

застрахованными в обмен на ежегодную премию, определяемую в зависимости от объема продаж. Страховщик ограничивает степень риска, которому подвергается продавец, устанавливая предел застрахованных причитающихся средств, не выплаченных в тот или иной момент конкретным покупателем. Кроме того, большинство заключаемых страховых договоров охватывают лишь сделки со сроками платежа в 180 дней или менее.

127. Кредитное страхование охватывает лишь коммерческий риск, сопряженный с той или иной сделкой, однако во многих случаях договор страхования экспортных кредитов включает также покрытие и политического риска, защищающее от некоторых действий правительства (например, валютного контроля), которые могут помешать покупателю произвести платеж.

128. Преимущество кредитного страхования заключается в том, что оно обычно позволяет экспортеру осуществлять продажу на условиях открытого счета, избегая таким образом расходов и проблем, связанных с документарными аккредитивами. Многие банки принимают договоры кредитного страхования в качестве гарантии финансирования торговли при условии, что данный договор заключен со страховщиком, имеющим достаточный капитал.

129. Как уже отмечалось, в настоящее время в отрасли кредитного страхования, в особенности в промышленно развитых странах, проходит процесс перестройки, обусловленный либерализацией регулирования и появлением возможностей для конкуренции, которые открываются благодаря современным технологиям связи. В развивающихся странах кредитным страхованием занимаются в основном компании, находящиеся под контролем государства. Однако в настоящее время в развивающемся мире появляется целый ряд новых частных и многосторонних компаний по кредитному страхованию. Можно привести следующие примеры:

- Исламская корпорация страхования инвестиций и экспортного кредита, создаваемая Исламским банком развития в целях страхования инвестиций и торговли между мусульманскими странами в соответствии с нормами исламского законодательства.
- "Глоубал трейд иншуренс", филиал компании "Пиплз иншуренс компани оф Сингапур", которая является первой частной компанией по страхованию рыночных кредитов в Азии. Эта компания страхует торговлю азиатских стран со странами Европы и Америки, а также экспорт из этих стран в Юго-Восточную Азию.
- Новый Африканский экспортно-импортный банк, который рассматривает вопрос о создании филиала по кредитному страхованию.

130. Договоры по кредитному страхованию обычно распространяются путем прямых продаж кредитными страховщиками или через брокеров-специалистов. Однако во многих развивающихся странах распространение договоров по кредитному страхованию на частных рынках проводится через общих страховых брокеров или торговые банки. Уровень обслуживания, особенно для МСП, зачастую является нестабильным вследствие отсутствия на местном рынке соответствующих специальных знаний.

#### 1. Руководящие принципы

131. Центрам по вопросам торговли следует облегчать доступ своих клиентов к кредитному страхованию путем развития брокерских или страховых услуг в рамках самого центра по вопросам торговли или одной из компаний - членов МАПЭТ.

132. Услуги по страхованию экспортных кредитов должны предназначаться для опытных экспортеров, часто осуществляющих торговые операции с относительно постоянной группой иностранных покупателей и желающих перейти с документарных кредитов на открытые счета, избегая при этом существенного дополнительного кредитного риска. Применение такой процедуры также представляется полезным при поставках на такие рынки, как Западная Европа, где аккредитивы уже не применяются в широких масштабах и где их использование может повлиять на решение о закупках.

## 2. Соображения, касающиеся осуществления

133. Состоялись беседы с несколькими кредитными страховщиками, действующими на частных рынках, в отношении возможного распространения их услуг через Сеть центров по вопросам торговли. Один из этих страховщиков имеет большой опыт работы с банками и страховщиками из развивающихся стран в области распространения услуг по страхованию кредитов и совместному заключению страховых договоров. Ввиду особенностей регулирования и финансовых факторов вопрос о маркетинге кредитного страхования в той или иной стране должен решаться на индивидуальной основе.

134. Существует несколько подходов, которые центры по вопросам торговли могли бы применять в целях распространения услуг. Можно привести следующие примеры:

- Включение в МАПЭТ квалифицированного брокера по кредитному страхованию или местной государственной или частной компании по страхованию кредитов. Если речь идет о местном страховщике, то центру по вопросам торговли следует стремиться проводить политику, отвечающую интересам МСП, впервые приступающих к экспортной деятельности. Такая политика должна включать оказание центром по вопросам торговли активных экспортных консультаций в целях снижения дополнительных рисков для страховщика, возникающих в результате неопытности экспортера. Политика, отвечающая интересам предприятий, впервые начинающих экспортную деятельность, используется во многих развитых странах для оказания помощи МСП в проведении внешнеторговых операций на условиях открытых счетов без чрезмерного кредитного риска.
- Местная ассоциация повышения эффективности торговли может выступать в качестве агента/брокера одного или нескольких кредитных страховщиков. Инфраструктура связи, которой располагают центры по вопросам торговли, может оказаться очень полезной для обмена административной информацией с иностранным страховщиком и для быстрого получения его согласия на кандидатуры новых покупателей. Если домицилий страховщика расположен за рубежом, могут возникнуть определенные вопросы, сопряженные с регулированием, которые должны быть решены до того, как страховщик сможет предлагать страховые услуги внутреннему экспортеру. Комиссионные, взимаемые брокером в связи с кредитным страхованием, могут составлять вплоть до 15% выплачиваемой премии.
- Можно также организовать дело так, чтобы квалифицированный страховщик, являющийся членом центра по вопросам торговли, развивал возможности кредитного страхования без крупных капиталовложений в персонал и системы. В частности, один европейский кредитный страховщик создает в нескольких развивающихся странах программы

совместного страхования с компаниями, занимающимися страхованием от несчастных случаев и имущественным страхованием. В рамках такого механизма местный страховщик, являющийся, например, страховым филиалом коммерческого банка, занимается маркетингом услуг и заключает договоры в соответствии с местными правилами. При этом европейский страховщик проводит анализ страховых договоров и должен утверждать кандидатуры всех иностранных покупателей (обычно расположенных в странах ОЭСР), на которых распространяется конкретный страховой договор. Местный страховщик также автоматически перестраховывает вплоть до 90% рисков, которые берет на себя европейский страховщик, и занимается маркетингом и выполнением административных функций на местах. Таким образом, местный страховщик может постепенно накапливать опыт, позволяющий ему расширить круг предлагаемых им страховых услуг. Перед осуществлением такого рода программы необходимо решить целый ряд валютных вопросов и вопросов регулирования, в частности касающихся лицензий и перестрахования.

135. Изложенные выше подходы позволяют центрам по вопросам торговли предлагать более широкий круг посреднических услуг в области кредитного риска в качестве альтернативы документарным аккредитивам.

#### Г. Не связанные с кредитами услуги по управлению финансовым риском

136. В настоящем разделе проводится оценка применяемых в настоящее время методов управления финансовым риском, за исключением тех из них, которые непосредственно связаны с кредитным риском и со страхованием товаров во время их доставки импортеру. Банковские услуги по управлению кредитным риском были рассмотрены в разделе D, а оценка услуг по кредитному страхованию проводится в разделе E. Что же касается страхования грузов/морского страхования, то эти вопросы рассматриваются в разделе G.

137. В промышленно развитых странах использование частными компаниями современных методов управления финансовым риском является обычным явлением, и эти методы находят все более широкое применение среди государственных и частных предприятий в развивающихся странах. Однако имеются существенные структурные препятствия, мешающие использованию таких методов во многих странах или их применению в торговле между развивающимися странами.

138. В настоящее время имеется широкий диапазон средств и методов управления риском, охватывающий различные финансовые инструменты, валюты, сырьевые товары и драгоценные металлы, которые имеют широкое хождение в торговле. Особое значение для клиентов центров по вопросам торговли имеют следующие инструменты:

- Срочные контракты, опционы и свопы на сырьевые товары и ценные металлы. Такие инструменты позволяют экспортерам производить хеджирование против будущих колебаний в ценах на товары, лежащие в основе такого рода контрактов. Широкомасштабная торговля производными инструментами ведется по таким товарам, как нефть, золото, кукуруза, пшеница, кофе, скот, лес, сахар, медь, какао, хлопок, серебро и платина. Большинство из этих инструментов обращаются на биржах, однако многие финансовые учреждения и торговые фирмы заключают также и нестандартные контракты.

- Производные инструменты на базе валют, включающие форвардные контракты, срочные контракты, опционы, свопы и связанные с ними методы. Хотя такие инструменты в свое время ограничивались короткими сроками, в настоящее время торговцы могут хеджировать валютные риски по торговым и финансовым сделкам на срок вплоть до нескольких лет. Многие из этих инструментов обращаются на биржах: например, Филадельфийская фондовая биржа специализируется на опционах на иностранные валюты. Однако в большинстве случаев контракты, заключаемые финансовыми учреждениями и торговцами, являются нестандартными.
- Производные инструменты на базе финансовых документов и процентных ставок включают соглашения о будущих процентных ставках, срочные контракты, опционы, свопы и целый ряд других связанных с ними методов. Биржевые контракты обычно основываются на имеющих широкое обращение облигациях и акциях, а также на основных рыночных индексах. В качестве примеров можно упомянуть правительственные облигации Соединенных Штатов и индекс Никкей. Они широко используются для хеджирования рисков, связанных с процентными ставками и фондовыми рынками. Многие экспортеры и импортеры используют свопы по процентным ставкам и связанные с ними инструменты для фиксации или снижения стоимости займов на финансирование крупных торговых сделок или строительных проектов.

139. Согласно оценкам, содержащимся в опубликованном недавно докладе Всемирного банка, более 25% средств, полученных в 1989 году 16 развивающимися странами на международных рынках капиталов, были получены с использованием того или иного инструмента управления риском (Claessens, 1993). В этом докладе также отмечается, что, по оценкам расположенных в Соединенных Штатах бирж, специализирующихся на торговле скотом и валютами, из общего объема сделок, заключаемых на этих биржах иностранными участниками, 15-25% приходится на долю развивающихся стран. В нем приводятся следующие примеры: срочные контракты на евродоллары (Китай), хеджирование цен на нефть (Мексика), валютные опционы (Индия, Индонезия и Турция), займы с опционами на нефть (Алжир).

140. Некоторые развивающиеся страны и страны переходного периода создали свои собственные биржи для торговли валютными и товарными инструментами, например Будапештская товарная биржа в марте 1993 года начала торговлю валютными срочными контрактами и поощряет торговлю целым рядом валютных производных инструментов.

141. Следует упомянуть следующие потенциальные препятствия на пути более широкого использования услуг по управлению финансовым риском:

- кредитоспособность фирм, приобретающих инструменты, предназначенные для управления риском;
- взимание комиссионных или премий по срочным сделкам при заключении сделки;
- внутренние структурные препятствия, такие, как существование национальных советов по маркетингу или мер валютного контроля;
- вмешательство правительства или взятие правительством риска на себя в тех случаях, когда имеются рыночные альтернативы;

- недостаточная ликвидность при хеджировании в отношении валют развивающихся стран или отсутствие надлежащих инструментов, обращающихся на рынке.

142. В мае 1993 года ЮНКТАД созвала в Женеве совещание группы экспертов для изучения возможных подходов к поощрению более широкого использования срочных контрактов на сырьевые товары. Участники определили многочисленные меры регулирования и технические препятствия, затрудняющие использование этих инструментов, и выдвинули предложения в отношении ликвидации многих из этих препятствий. Одним из основных выявленных препятствий было недостаточно глубокое понимание функций и возможностей применения производных инструментов правительствами и потенциальными пользователями в развивающихся странах. Одна из рекомендаций, выдвинутых на состоявшейся в сентябре второй сессии группы экспертов, заключалась в совершенствовании подготовки кадров и консультативных услуг, в том числе по линии ЮНКТАД.

#### **Руководящие принципы**

143. Местным ассоциациям повышения эффективности торговли (МАПЭТ) следует определить потребности их клиентов в управлении финансовым риском и провести семинары или программы подготовки кадров для разъяснения соответствующих методов. Например, ЮНКТАД организует программы подготовки кадров по использованию срочных контрактов на сырьевые товары. При наличии соответствующего потенциального спроса МАПЭТ следует также облегчать доступ их клиентов к услугам по управлению риском. Эти услуги могут оказываться либо участвующими финансовыми учреждениями (например, форвардные контракты на иностранные валюты), либо квалифицированными иностранными учреждениями/брокерами, найденными при помощи справочной системы по финансовым услугам.

144. Местным ассоциациям повышения эффективности торговли следует также ходатайствовать перед своими национальными правительствами об устранении правовых препятствий или мер регулирования, затрудняющих использование современных средств управления финансовым риском.

#### **С. Страхование грузов/морское страхование**

145. Страхование грузов и морское страхование представляет собой самый старый, наиболее жестко регулируемый и наиболее связываемый традициями сектор страхования. Кроме того, он составляет относительно небольшую часть отрасли и поэтому не столь подвержен технологическим нововведениям, как другие направления страхования. Услуги в области страхования грузов и морского страхования оказываются главным образом через брокеров, и основными соображениями при заключении страховых контрактов является техническое состояние судна и репутация его операторов с точки зрения обеспечения безопасности.

146. Покрытие может быть разным - от минимального до ответственности за все риски, в зависимости от желания страхуемого. Страховой договор может заключаться либо в отношении конкретного груза, либо покрывать все грузы в течение установленного периода времени (открытый полис). Огромное влияние на формулировки и условия конкретных полисов оказывает страховой рынок Ллойда.

147. Компании, занимающиеся имущественным страхованием и страхованием несчастных случаев, начали создавать сети связи, примером чего является сеть RINET в Европе, в целях облегчения обмена информацией о претензиях и административной информацией между прямыми страховщиками и перестраховщиками.

Компании по морскому страхованию и страхованию грузов пока не участвуют в какой-либо значительной степени в этих сетях, полагаясь вместо этого на телефонную, факсимильную и телексную связь. Кроме того, во многих странах страховые документы не включены в унифицированную систему документации.

148. Серьезным препятствием на пути дальнейшей модернизации страхования грузов и морского страхования, как уже отмечалось, является сохранение мер регулирования, затрудняющих международную конкуренцию. Без реформы системы регулирования центры по вопросам торговли в развивающихся странах и странах переходного периода располагают ограниченными возможностями для повышения эффективности торговли в области оказания услуг по страхованию грузов и морскому страхованию.

#### **Руководящие принципы**

149. Местным ассоциациям повышения эффективности торговли следует привлечь к участию в работе каждого центра по вопросам торговли хотя бы одного брокера или страховщика, занимающегося морским страхованием, с тем чтобы облегчить доступ к страховым услугам. Следует обеспечить наличие всего диапазона альтернативных вариантов страхования, хотя с административной точки зрения наиболее эффективной формой является открытый полис.

150. Местным ассоциациям повышения эффективности торговли следует также ходатайствовать перед национальными правительствами о смягчении требований, касающихся использования лишь местных источников услуг по страхованию торговли, и добиваться согласования международных конвенций, регулирующих процедуры морского страхования.

#### **IV. СОДЕЙСТВИЕ ПРЯМЫМ ИНОСТРАННЫМ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯМ ЧЕРЕЗ СЕТЬ ЦЕНТРОВ ПО ВОПРОСАМ ТОРГОВЛИ**

151. В настоящее время вопрос о поощрении прямых иностранных капиталовложений в развивающиеся страны и страны переходного периода рассматривается на нескольких уровнях, включая следующие:

- на национальном уровне в промышленно развитых странах усилиями различных организаций, таких, как учреждения по финансированию развития (УСР), агентства по поощрению капиталовложений (АПК), организации по сотрудничеству в целях развития, правительственные министерства, торговые палаты и торговые ассоциации. В некоторых странах, например в Соединенных Штатах и в Японии, существует несколько учреждений, важным элементом работы которых является поощрение капиталовложений в развивающихся странах. Для сбора информации и решения административных вопросов в странах, намеченных для капиталовложений, эти учреждения зачастую пользуются услугами коммерческих отделов своих посольств и принимающих правительств.
- На многостороннем уровне через различные учреждения и организации, занимающиеся в настоящее время оказанием помощи развивающимся странам, включая следующие каналы: 1) Организация Объединенных Наций - через ЮНИДО и Международный торговый Центр ЮНКТАД/ГАТТ; 2) Группа Всемирного банка, в частности МФК и МАГК; и 3) Европейский союз через Центр по развитию промышленности и организацию "Партнеры в области международных капиталовложений". Хотя многие из этих организаций имеют отделения на местах в

развивающихся странах, они также пользуются услугами правительств и ассоциаций предпринимателей в принимающих странах для получения информации о возможностях для капиталовложений.

- В ограниченном числе развивающихся стран через министерства внешних экономических связей и агентства по международному сотрудничеству. В качестве примеров можно привести Агентство по международному сотрудничеству и развитию в России и Агентство по промышленному развитию в Малайзии. Во многих развивающихся странах, например в Египте, Гане, Венгрии, Индонезии, Филиппинах и Таиланде, существуют внутренние программы поощрения капиталовложений. Однако многие из них находятся на ранних этапах развития и страдают от нехватки ресурсов, необходимых для решения поставленных перед ними задач.

152. Среди услуг, которые наиболее часто оказывают эти организации (далее упоминаемые как "АПК"), можно назвать следующие:

- Информация об условиях инвестиций, а также о соответствующих нормах и правилах в зарубежных странах. Эти услуги могут включать данные о конкретных инвестиционных возможностях или об инициативах принимающих стран, направленных на привлечение иностранных капиталовложений. Например, в "Оверсиз прайвйт инвестмент корпорэйшн" в Соединенных Штатах действует банк данных об инвестиционных возможностях, в котором содержится информация о предложениях из более чем 100 развивающихся стран.
- Программы установления контактов, которые, как правило, имеют целью информировать потенциальных инвесторов или поставщиков технологии об имеющихся в развивающихся странах возможностях в их отрасли и в сфере специальных знаний.
- Инвестиционные миссии или конференции, в ходе которых проводятся встречи потенциальных партнеров либо в личном порядке, либо путем видеоконференций.

Программы поощрения инвестиционных возможностей в конкретных отраслях промышленности, сочетающие на более целенаправленной основе некоторые элементы последних двух видов услуг. Такого рода услуги приобретают все большую популярность ввиду их эффективности с точки зрения затрат.

- Программы субсидий для оказания поддержки проведению технико-экономических обоснований по потенциальным инвестиционным проектам. Многие организации, осуществляющие такие программы, также оказывают и другие виды финансовой и технической поддержки, включая 1) услуги по подготовке проекта; 2) субсидии на приглашение менеджеров из других стран или для программ подготовки и обучения на местах местных работников; 3) представление займов или акционерного капитала и 4) страхование политических рисков (FIAS, 1991).

153. Хотя эти многочисленные организации и программы играют важную роль в поощрении прямых иностранных капиталовложений, отсутствие координации между ними неизбежно приводит к снижению их эффективности, включая следующие моменты:

- Получение информации об инвестиционных возможностях может быть затруднено ввиду нехватки ресурсов на местном уровне. Не имеется единых требований, предъявляемых к оценке инвестиционных предложений, а также к содержанию и форме сообщаемой в АПК инвестиционной информации.
- Распространение информации о конкретных инвестиционных возможностях в развивающихся странах среди всех соответствующих АПК требует значительных административных усилий.
- Многие инвесторы, в том числе и опытные многонациональные корпорации, сталкиваются с трудностями при поисках соответствующих программ и услуг и получении доступа к ним.

154. В развивающихся странах и странах переходного периода центры по вопросам торговли могут играть полезную роль в устранении неэффективности в первых двух областях, выявляя перспективные инвестиционные возможности и налаживая связи с соответствующими АПК. Многие клиенты центров по вопросам торговли, в особенности МСП, ищут иностранных партнеров, которые могли бы предоставить им финансовые средства, специальные знания или технологию. Центры по вопросам торговли в развивающихся странах могли бы сводить неопытные фирмы с соответствующими национальными или многонациональными АПК.

155. Кроме того, многие клиенты центров по вопросам торговли занимаются поиском партнеров для создания совместных предприятий в целях сбыта их товаров за рубежом, в особенности в тех случаях, когда большое значение имеет послепродажное обслуживание. Зачастую АПК не считают, что это направление деятельности имеет первоочередное значение, хотя некоторые организации, занимающиеся стимулированием торговли, и оказывают услуги по поиску партнеров.

#### 1. Руководящие принципы

156. Местным ассоциациям по повышению эффективности торговли следует сначала рассмотреть вопрос о целесообразности оказания услуг в данной области. В отличие от стимулирования торговли многие преимущества для членов ассоциации будут иметь вторичный характер и будут материализовываться на протяжении более длительного периода времени по мере роста объема экспорта совместных предприятий. В данном случае, возможно, имеются также определенные ограниченные возможности для получения комиссионных в связи с оказанием АПК поддержки или консультативных услуг на местах, в особенности в тех случаях, когда принимающее правительство не способно выделить соответствующие ресурсы.

157. Сети центров по вопросам торговли следует направить свои усилия на повышение эффективности обмена информацией между организациями, занимающимися поощрением капиталовложений, вместо того чтобы дублировать существующие программы. Этого можно добиться на следующих уровнях:

- Выделение местных ресурсов для выявления и оценки инвестиционных предложений и для направления их соответствующим АПК, в особенности тем из них, которые ведут официальные базы данных о инвестиционных возможностях.

- Сотрудничество с АПК в поощрении и проведении миссий для поиска инвестиционных возможностей, в частности миссий, уделяющих основное внимание тому сектору промышленности, который широко представлен среди клиентов центра по вопросам торговли. Многие АПК пользуются услугами принимающих правительств или предпринимательских организаций для получения поддержки на местах в деле организации таких миссий.
- Участие в разработке совместных подходов и стандартов, применяемых для оценки инвестиционных предложений, а также в определении информационного содержания направляемых в АПК сообщений о таких возможностях.
- Участие в развитии сети и баз данных, позволяющих более эффективным, с точки зрения затрат, образом осуществлять сбор и распространение информации об инвестиционных возможностях. ЮНКТАД и МАПЕТ следует рассмотреть вопрос об участии в излагаемой ниже инициативе по созданию электронной сети АПК, которая объединяла бы организации, занимающиеся поощрением капиталовложений.

## 2. Соображения, касающиеся осуществления

158. Одним из возможных вариантов развития потенциала в области поощрения капиталовложений является создание электронной сети АПК, которая была предложена Многосторонним агентством по гарантированию капиталовложений (МАГК), входящим в группу Всемирного банка. В настоящее время этот проект находится на организационном этапе, и нескольким учреждениям, включая ЮНКТАД, было предложено принять участие в его разработке. Предполагается, что данная сеть в конечном итоге будет включать в себя организации по поощрению капиталовложений, торговые палаты, торговые ассоциации, инвестиционных советников, консультантов, компании, занимающиеся оказанием информационных услуг и услуг в области связи, и средства массовой информации.

159. На начальном этапе участвующие организации будут развивать справочные системы и электронные "доски объявлений", облегчающие обмен информацией и опытом, рекламу соответствующих услуг и информирование о предстоящих событиях и открывающихся возможностях. По расчетам МАГК, когда данная сеть начнет действовать в полном объеме, она будет включать "глобальные базы данных о фактических и перспективных иностранных и внутренних инвесторах, условиях предпринимательской деятельности и инвестиционных возможностях в развивающихся странах и странах переходного периода, а также о глобальной рыночной конъюнктуре и возможностях в отдельных отраслях и секторах". В качестве канала связи сеть АПК будет использовать систему ИНТЕРНЕТ.

160. Ассоциация учреждений, участвующих в развитии данной сети, послужит также прекрасным форумом для решения вопросов, связанных с согласованием информационных потребностей, формы сообщений и методологий оценки, о которых речь шла выше.

## V. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

161. Важнейшим условием для дальнейшего развития международной торговли между развивающимися странами и странами переходного периода является создание в этих странах такой финансовой ситуации, в которой можно будет свободно использовать современные средства финансирования и страхования, независимо от

направления потоков торговли. Эту задачу следует рассматривать как долгосрочный процесс, требующий усилий по многим направлениям: в областях права, регулирования, финансов, образования и технологии. Однако международный и многопрофильный потенциал сети центров по вопросам торговли создает прекрасную основу для решения этих вопросов.

162. В настоящем документе центрам по вопросам торговли предлагаются различные варианты, которые они могут использовать в рамках своих усилий, направленных на то, чтобы предложить своим клиентам весь диапазон финансовых и страховых услуг. В качестве следующего шага МАПЕТ могут выбрать конкретные варианты, которые будут осуществляться на экспериментальной основе при поддержке секретариата ЮНКТАД. Затем результаты этих экспериментальных проектов наряду с подробными руководящими принципами, предназначенными для других центров по вопросам торговли, желающих предпринять аналогичные инициативы, будут представлены на международном симпозиуме Организации Объединенных Наций по эффективности торговли. Таким образом, можно будет пропагандировать эти и другие финансовые методы и механизмы через сеть центров по вопросам торговли, не "изобретая колеса".

Приложение А

СПИСОК ОРГАНИЗАЦИЙ, С КОТОРЫМИ УСТАНОВЛИВАЛИСЬ КОНТАКТЫ  
В ХОДЕ ПРОВЕДЕНИЯ НАСТОЯЩЕГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Американский институт морских страховщиков  
"Артур Дж. Галлахер интермидиэриз, Инк."  
Банковская ассоциация поддержки иностранной торговли  
"Бэнк оф Нью-Йорк"  
"Берри, Палмер энд Лазл, лтд." (брокеры "Ллойда")  
"БИС бэнкинг системз"  
"СИТ груп"  
"Ситибэнк"  
"Комплекс системз, инк."  
"Девелопмент алтернативез, инк."  
"Еропиан кэпитал"  
"Фэкторз чейн интернэшнл"  
"Фёст Уошингтон эсоушизйтс, лтд."  
"Г.Дж. Салливан инк."  
"Глобал трейд иншуаренс менеджмент прайвэат лтд."  
"Грэйдон Америка"  
"Хангэриан интернэшнл бэнк"  
Международный банк реконструкции и развития  
"Джустициа интернэшнл"  
"Ломбард нэтуэст коммершиэл сервисиз"  
"Сэмюэл Монтагу энд компани лтд." ("Мидлэнд бэнк")  
Многостороннее агентство по гарантированию капиталовложений  
"Нэшнл Уэстминстер бэнк"  
"Опал трэйд корпорейшн"  
"Оверсиз прайвэат инвестмент корпорейшн"

СИТПРО

СВИФТ

Центр по вопросам торговли - Бангкок

Центр по вопросам торговли - Каир

Центр по вопросам торговли - Картахена

Центр по вопросам торговли - Манила

Центр по вопросам торговли - Сантьяго

Центр по вопросам торговли - Тунис

ЮНКТАД

Агентство США по международному развитию

Торговая палата США

Государственный департамент США - правовой отдел

"УФС групп, лтд."

Всемирная ассоциация торговых центров

Приложение В

СПРАВОЧНАЯ ЛИТЕРАТУРА

American Institute of Marine Underwriters, 1992. Internal document.

Claessens, Stijn, 1993. Risk Management in Developing Countries, Washington, D.C.: The World Bank Group.

Foreign Investment Advisory Service, 1991. Survey of Official Programs to Promote Foreign Direct Investment in Developing Countries, Washington, D.C.: The World Bank Group.

Ritter, Jeffrey, 1992. The Legal Facilitation of International Electronic Commerce: Current Initiatives and Future Directions, Geneva: UNCTAD.

Schilling, John D. (ed.), 1992. Beyond Syndicated Loans. Washington, D.C.: The World Bank Group.