

Distr.  
GENERAL

TD/SYMP.TE/PC/2  
3 June 1994

RUSSIAN  
Original: ENGLISH

МЕЖДУНАРОДНЫЙ СИМПОЗИУМ  
ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ  
ПО ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОРГОВЛИ

Подготовительный комитет

Первая сессия

Женева, 27 июня 1994 года

Пункт 4 предварительной повестки дня

**РАССМОТРЕНИЕ РУКОВОДЯЩИХ ПРИНЦИПОВ ДЛЯ СЕКТОРОВ, ИМЕЮЩИХ  
КЛЮЧЕВОЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОРГОВЛИ: ТАМОЖЕННОЕ  
ДЕЛО, ТРАНСПОРТ, БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО, ИНФОРМАЦИОННОЕ  
ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТОРГОВЛИ, ДЕЛОВАЯ ПРАКТИКА И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ**

Проекты рекомендаций, не рассмотренные Специальной рабочей  
группой по эффективности торговли

Документ, подготовленный секретариатом ЮНКТАД

На своей третьей сессии (2-11 мая 1994 года) Специальная рабочая группа по эффективности торговли рассмотрела ряд проектов рекомендаций, в частности рекомендаций относительно секторов, имеющих ключевое значение для эффективности торговли, которые адресованы правительствам. Эти проекты рекомендаций содержатся в приложении IV к заключительному докладу Специальной рабочей группы (TD/B/40(2)/L.6).

Чтобы облегчить рассмотрение оставшихся проектов рекомендаций, секретариат сделал извлечения из документов TD/B/WG.2/6/Add.1/Part I и II и TD/B/WG.2/11/Add.1-5 и перегруппировал их в настоящем документе.

Формулировка каждого проекта рекомендации взята из документа-первоисточника. Чтобы привести их форму в соответствие с формой проектов рекомендаций, которые уже были рассмотрены, секретариат в тех случаях, когда это возможно, подготовил пересмотренные формулировки. Предлагаемые пересмотренные формулировки печатаются курсивом.

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Стр.</u>
I. РЕКОМЕНДАЦИИ, КАСАЮЩИЕСЯ ДЕЛОВОЙ ПРАКТИКИ	4-10
Рекомендации для участников торговли	4- 7
Рекомендации для субъектов, обслуживающих международную торговлю	8-10
II. РЕКОМЕНДАЦИИ, КАСАЮЩИЕСЯ ТРАНСПОРТА	10-15
Рекомендации для коммерческих сторон	10-14
Рекомендации для межправительственных организаций	14-15
Осуществление предлагаемых рекомендаций	15
III. РЕКОМЕНДАЦИИ, КАСАЮЩИЕСЯ БАНКОВСКОГО И СТРАХОВОГО ДЕЛА	16-22
Рекомендации для центров по вопросам торговли	16-20
Рекомендации для местных ассоциаций по повышению эффективности торговли	20-21
Рекомендации для ЮНКТАД и Сети центров по вопросам торговли	21-22
Рекомендации для финансовых учреждений, связанных с центрами по вопросам торговли	22
IV. РЕКОМЕНДАЦИИ, КАСАЮЩИЕСЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ	23-29
Рекомендации для центров по вопросам торговли	23-24
Рекомендации для частных операторов телекоммуникационных систем	24-29
V. РЕКОМЕНДАЦИИ, КАСАЮЩИЕСЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ТОРГОВЛИ	29-33

I. РЕКОМЕНДАЦИИ, КАСАЮЩИЕСЯ ДЕЛОВОЙ ПРАКТИКИ  
(извлечения из документов TD/B/WG.2/6/Add.1/Part I и II)

Рекомендации для участников торговли

1. Экспортная стратегия (Первоначальный текст: часть I, стр. 15, пункт 6)

Разработайте надлежащую стратегию экспорта.

Предлагаемая формулировка:

Участникам торговли следует: разработать...

2. Изучение рынков и выход на рынки (Первоначальный текст: стр. 18, пункт 7)

1. Не теряйте времени на изучение слишком большого числа рынков; сконцентрируйте свои усилия на нескольких.
2. Остановите свой выбор на рынке, который имеет достаточный потенциал.
3. Учтите, что небольшой рынок может все же иметь значительные возможности сбыта и более низкий уровень конкуренции.
4. Остановите свой выбор на рынке, на котором ваша продукция обладает некоторыми преимуществами перед конкурентами, например с точки зрения дизайна, технических характеристик, качества или цены, но не полагайтесь исключительно на преимущества в цене.
5. Перед тем как дать поручение о проведении подробного исследования на месте, посетите данный рынок сами. Беседа с крупными покупателями или посещение какой-либо выставки может помочь вам определить ключевые проблемы.
6. Воспользуйтесь услугами организации по стимулированию экспорта, упрощению процедур торговли, банков, торговых палат, торговых ассоциаций и любых иных контактов, которые вы имеете.

Предлагаемая формулировка:

При изучении рынков участникам торговли следует: не терять времени...

(далее по тексту с изменением формы глаголов).

3. (Первоначальный текст: стр. 20, пункт 7)

1. Определите подходящий сегмент рынка для сбыта продукции.
2. Убедитесь, что используемые каналы распределения покрывают этот сегмент.

3. Поставьте конкретные цели для каждого вида продукции и рыночного сегмента.
4. Выделите адекватные ресурсы.
5. Разработайте план организации маркетинга.
6. Контролируйте ход дел.

Предлагаемая формулировка :

При выходе на рынки участникам торговли следует...

(далее по тексту с изменением формы глаголов)

4. Заключение контракта (Первоначальный текст: стр. 20, пункт 8)

Подготовить квалифицированные кадры для использования "ИНКОТЕРМС 1990", утвержденных МТП, например:

- франко-завод
- ФКА - франко-перевозчик (согласованное место)
- ФОБ - франко-борт (согласованный порт погрузки)
- СИФ - стоимость, страхование, фрахт (согласованный порт назначения)
- поставка с оплатой пошлины (согласованное место назначения)

5. (Первоначальный текст: стр. 22, пункт 8)

Изучите (изучать) варианты оплаты, включая сравнительный анализ затрат и рисков. Проконсультируйтесь (консультироваться) с экспертом по международной банковской деятельности.

6. Поставка товаров на рынок (Первоначальный текст: стр. 22, пункт 9)

Для всех способов перевозки, исключая почтовую пересылку, целесообразно воспользоваться услугами тщательно отобранного экспедиционного агентства или компании по организации экспорта, с помощью которых можно провести сравнительный расчет стоимости перевозки вашей продукции и обеспечить транспортировку, страхование, подготовку официальной документации и прохождение таможенной очистки. На более поздней стадии, сразу после достижения экспортером устойчивого положения на рынках, он может вступать в прямые контакты с транспортными организациями по своему выбору.

Предлагаемая формулировка :

Пользоваться услугами тщательно отобранного экспедиционного агентства или компании по организации экспорта, с помощью которых можно провести сравнительный расчет стоимости перевозки их продукции и обеспечить транспортировку, страхование, подготовку официальной документации и прохождение таможенной очистки, для всех способов перевозки, исключая почтовую пересылку. На более поздней стадии, сразу после достижения экспортером устойчивого положения на рынках, он может вступать в прямые контакты с транспортными организациями по своему выбору.

7. Документация и организация экспорта (Первоначальный текст: стр. 25, пункт 10)

Документы и их электронные эквиваленты должны соответствовать международным стандартам положениям унифицированной национальной системы. Необходимо внедрить систему, соответствующую этим требованиям; эта система может предусматривать использование различных процедур: от многоэлементных процедур с использованием оверлейных программ и фотокопировальных/множительных аппаратов до применения персональных компьютеров и центральных компьютерных блоков.

Особое внимание следует уделять предоставлению точной, своевременной информации клиенту, таможенным и другим официальным органам, а также тем, кто оказывает экспортеру услуги, например экспедиторским агентствам, портам, перевозчикам, страховщикам и банкам.

Процедуры оформления документации следует периодически анализировать в целях внедрения новейшей технологии и отказа от лишних формуляров и бланков.

Предлагаемая формулировка :

Следовать международным стандартам и положениям национальной унифицированной системы; внедрить систему, соответствующую этим требованиям; эта система может варьироваться от многоэлементных комплексов, использования оверлейных программ и фотокопировальных/множительных аппаратов до применения ПЭВМ или универсальной компьютерной системы.

Уделять особое внимание предоставлению точной, своевременной информации клиенту, таможенным и другим официальным органам, а также тем, кто оказывает услуги экспортеру, например экспедиторам, портам, перевозчикам, страховщикам и банкам.

Периодически пересматривать системы оформления документации в целях внедрения новейшей технологии и отказа от лишних формуляров и бланков.

8. Получение оплаты (Первоначальный текст: стр. 26, пункт 11)

Следует тщательно контролировать сделки с использованием аккредитивов.

Если в поступающих аккредитивах выявлено значительное количество ошибок, то необходимо сразу же направить покупателю правильный образец аккредитива. После получения аккредитива экспортером следует тщательно сопоставить его с инструкциями (образцом), направленными покупателю, для выявления его приемлемости и внесения необходимых поправок.

Экспортер должен планировать и организовывать процесс оплаты экспорта, выбирая наиболее приемлемые методы оплаты, поддерживая тесную связь с покупателем, координируя внутренние процедуры и готовя кадры для обеспечения наиболее эффективного и рентабельного осуществления всей сделки.

Предлагаемая формулировка:

Тщательно контролировать сделки с использованием аккредитивов.

В случае обнаружения значительного количества ошибок в поступающих аккредитивах сразу же направлять покупателю правильный образец аккредитива. После получения аккредитива экспортером тщательно сопоставлять его с инструкциями (образцом), направленными покупателю, для определения его приемлемости или внесения необходимых поправок.

Планировать и организовывать процесс оплаты экспорта, выбирая наиболее приемлемые методы оплаты; поддерживая тесную связь с покупателем; координируя внутренние процедуры и обучая кадры для обеспечения наиболее эффективного и рентабельного осуществления всей сделки.

9. Клиент (Первоначальный текст: стр. 28, пункт 12)

Экспортер и импортер должны поддерживать связь, информируя друг друга о своих административных требованиях. Экспортер должен оказывать клиенту услуги до и после отправки товара.

Импортеру необходимо принимать меры к тому, чтобы его процедуры покупки товара соответствовали требованиям времени и являлись реалистичными и чтобы он мог выполнить таможенную очистку импортируемых товаров сразу же после их прибытия.

Предлагаемая формулировка:

(Первый пункт остается без изменений)

Импортерам следует принимать меры к тому, чтобы их практика закупок соответствовала требованиям времени и была реалистичной и чтобы они могли обеспечивать таможенную очистку импортируемых товаров сразу же по их прибытии.

Рекомендации для субъектов, обслуживающих международную торговлю

10. Роль секторов, обслуживающих международную торговлю (Первоначальный текст: часть II, стр. 19, пункт 17)

Все компании, обслуживающие международную торговлю, должны, по возможности, упростить услуги и использовать международные унифицированные процедуры и стандарты в области информации, такие, как формуляр – образец ООН для внешнеторговых документов и стандарты ООН/ЭДИФАКТ в области ЭОД. В соответствующих случаях необходимо также использовать национальные стандарты, с тем чтобы документы, подготовленные на их основе, можно было включить в национальные унифицированные системы. (Пример набора документов, используемых в одной из национальных систем, см. в добавлении 1 к приложению 2).

Консультационные услуги, оказываемые участникам торговых операций, следует координировать в целях предотвращения дублирования в работе и повышения эффективности.

Координировать всю работу по оказанию транспортных услуг в соответствии с положениями раздела 6.3.

Финансовые услуги должны периодически пересматриваться в целях использования наиболее эффективных из существующих видов практики.

Предлагаемая формулировка:

Организациям, обслуживающим международную торговлю, следует:

По возможности упростить свои процедуры оказания услуг и использовать международные унифицированные процедуры и стандарты в области информации, такие, как формуляр – образец ООН для внешнеторговых документов и стандарты ЭДИФАКТ ООН в области ЭОД. В соответствующих случаях следует также использовать национальные стандарты, с тем чтобы их документы можно было включать в национальные унифицированные системы.

Координировать оказание консультационных услуг участникам торговли в целях предотвращения дублирования в работе и повышения эффективности.

Координировать всю работу по оказанию транспортных услуг.

Периодически пересматривать финансовые услуги для обеспечения использования наиболее эффективных из существующих видов практики.

11. Транспортные услуги (первоначальный текст: стр. 22, пункт 18)

Многоцелевые погрузочные ордера и транспортные инструкции должны разрабатываться в качестве части национальных унифицированных систем.

Судоходным линиям следует предлагать участникам торговых операций необоротные документы (в качестве альтернативы оборотному коносаменту), основанные на рекомендации № 13 ЕЭК ООН: Морские транспортные документы.

Страны должны пересматривать коммерческие и официальные процедуры по мере развития контейнерных и контрейлерных перевозок.

Предлагаемая формулировка :

Транспортным организациям следует :

Разработать многоцелевые погрузочные ордера и транспортные инструкции в качестве части национальных унифицированных систем.

Предлагать участникам торговых операций необоротные документы (в качестве альтернативы оборотному коносаменту), основанные на рекомендации № 13 ЕЭК ООН: Морские транспортные документы.

Пересматривать коммерческие и официальные процедуры по мере развития странами контейнерных и контрейлерных перевозок.

12. Финансовые услуги (первоначальный текст: стр. 25, пункт 19)

Порядок осуществления коммерческих платежей с использованием аккредитивов и приема документов на инкассо следует пересмотреть с целью обеспечения их соответствия существующим условиям торговли и перевозок и использования наиболее эффективной практики. Цель здесь должна заключаться в том, чтобы этот порядок не нарушал эффективное перемещение товаров и обращение платежей.

Следует внедрять и поощрять использование оперативных систем денежных переводов, которые позволяют свести до минимума "время прохождения" платежей.

Порядок страхования груза следует упростить. Там, где это возможно, следует использовать концепцию "открытого полиса". Страховые свидетельства и полисы (когда они выдаются на отдельные грузовые партии) и страховые декларации на условиях "открытого полиса" должны являться частью национальной унифицированной системы документации.

Предлагаемая формулировка :

Организациям, оказывающим финансовые услуги, следует :

Пересмотреть порядок осуществления коммерческих платежей с использованием аккредитивов и приема документов на инкассо с целью обеспечения его соответствия современным требованиям торговли/перевозок и использования более оптимальной практики.

Внедрять и поощрять использование систем денежных экспресс-переводов, которые позволяют свести до минимума "время прохождения" платежей.

Упростить порядок страхования грузов; там, где это возможно, использовать концепцию "открытого полиса"; обеспечить, чтобы страховые свидетельства и полисы (когда они выдаются на отдельные партии) и страховые декларации по условиям открытого полиса являлись частью национальной унифицированной системы документации.

13. Услуги в области связи (первоначальный текст: стр. 26, пункт 20)

СДС должны иметь возможность подключаться друг к другу, с тем чтобы участники торговых операций могли связываться со всеми своими клиентами/поставщиками. В целях удовлетворения коммерческих потребностей следует обеспечить соответствующий уровень защиты данных и возможность их проверки по всей цепочке передачи.

Предлагаемая формулировка:

Организациям, оказывающим услуги в области связи, следует:

Обеспечивать взаимное подключение СДС, с тем чтобы участники торговых операций могли связываться со всеми своими клиентами/поставщиками; обеспечивать соответствующий уровень защиты данных и проверку по всей цепочке передачи в целях удовлетворения коммерческих потребностей.

II. РЕКОМЕНДАЦИИ, КАСАЮЩИЕСЯ ТРАНСПОРТА  
(извлечения из документа TD/B/WG.2/11/Add.2)

Рекомендации для коммерческих сторон (первоначальный текст: стр. 30, раздел А)

Действия поставщиков транспортных услуг

1. Следует сосредоточить внимание на областях, где они обладают максимальной конкурентоспособностью; выявлять и устранять непродуктивные направления деятельности; определять новые направления деятельности, такие, как создание информационных систем, организация комплексного логистического обслуживания; расширять свою капитальную базу, возможно путем слияний или создания совместных предприятий; создавать новые или укреплять существующие национальные транспортные организации; осуществлять регулярный обмен мнениями со своими клиентами, субподрядчиками, конкурентами, финансовыми институтами и теми правительственными учреждениями, включая таможенные службы, которые могут оказывать влияние на показатели их деятельности.

Предлагаемая формулировка:

Поставщикам транспортных услуг следует:

Определять новые направления деятельности, такие, как создание информационных систем, организация комплексного материально-технического обслуживания; расширять свою капитальную базу, возможно путем слияний или создания совместных предприятий; создавать новые или укреплять существующие национальные транспортные организации; поддерживать регулярные контакты со своими клиентами, субподрядчиками, конкурентами, финансовыми организациями и теми государственными ведомствами, включая таможенные службы, которые могут оказывать влияние на показатели их деятельности.

2. Кроме того, им следует: улучшать свои управленческие навыки; использовать современные методы найма работников и их продвижения по службе; обеспечить повышение профессиональной квалификации кадров на всех уровнях; упростить канцелярскую работу и процедуру обработки документов.

Предлагаемая формулировка :

Повышать уровень управленческой квалификации кадров; применять современные методы набора специалистов и их продвижения по службе; обеспечивать повышение квалификации персонала на всех уровнях; упростить делопроизводство и процедуры обработки документов.

3. В области маркетинга им следует создать эффективные коммерческие отделы и разработать эффективные методы маркетинга; представлять оперативные данные о местонахождении грузов клиентам; пересмотреть соглашения с субподрядчиками и структуры тарифов и быть готовыми предлагать приемлемые ставки для перевозок "от двери до двери". Работа в этой области должна стать одним из направлений деятельности центров по вопросам торговли, где таковые существуют.

Предлагаемая формулировка :

Создать эффективные коммерческие отделы и внедрить надлежащие методы маркетинга; предоставлять клиентам оперативные данные о местонахождении грузов; пересмотреть соглашения с субподрядчиками и структуры тарифов и быть готовыми предлагать приемлемые ставки для перевозок "от двери до двери". Работа в этой области должна стать одним из направлений деятельности центров по вопросам торговли, где таковые существуют.

4. На оперативном уровне необходимо принять меры по применению современных методов работы, таких, как обеспечение адекватного транспортного обслуживания с точки зрения как периодичности, так и надежности перевозок; развитию инфраструктуры, такой, как ВТС, КГС и другие пункты концентрации грузов; осуществлению инвестиций в необходимое оборудование; внедрению планового технического обслуживания; внедрению электронной обработки данных/электронного обмена данными и приобретению соответствующих программных средств, включая системы для слежения за транспортными средствами и грузами (например, посредством использования Системы предварительного уведомления о передвижении грузов [АКИС]), передачи грузовых манифестов и т.д.; и обеспечению участия в информационных сетях, существующих в портах и на морском транспорте.

Предлагаемая формулировка :

Обеспечить адекватное транспортное обслуживание с точки зрения периодичности и надежности перевозок; создать инфраструктуру, включая ВТС, КГС и другие пункты концентрации грузов; осуществлять инвестиции в необходимое оборудование; внедрить плановое техническое обслуживание; внедрить электронную обработку данных/электронный обмен данными и приобрести соответствующие программные средства, включая системы слежения за транспортными средствами и грузами (например, посредством использования Системы предварительного уведомления о передвижении грузов [АКИС]), передачи грузовых манифестов и т.д.; и обеспечить свое участие в информационных сетях, существующих в портах и на морском транспорте.

Действия пользователей транспортных услуг (первоначальный текст: стр. 31)

5. Выявлять основных (регулярных) клиентов и поставщиков транспортных услуг в целях проведения активных консультаций по наиболее эффективным/экономичным способам перевозки; обеспечить доступ к системам слежения за грузами, используемым операторами перевозок; при использовании смешанных перевозок ("от двери до двери"), достигать договоренности с покупателями/продавцами о переходе с ранее применявшихся условий ИНКОТЕРМС фоб/сиф на новые условия фка/сип (франко-перевозчик/"поставка и страхование оплачены до"), которые в большей степени отвечают потребностям смешанных перевозок; принимать всестороннее участие в работе советов грузоотправителей, национальных комитетов по развитию торговли и транспорта и других представительных органов, способствующих повышению эффективности торговли и транспортных услуг, таких, как центры по вопросам торговли; обеспечить доступ к информационным системам (АКИС), используемым поставщиками транспортных услуг для слежения за грузами.

Предлагаемая формулировка :

Пользователям транспортных услуг следует :

Выявлять основных (регулярных) клиентов и поставщиков транспортных услуг в целях проведения активных консультаций по наиболее эффективным/экономичным способам перевозки; обеспечить доступ к системам слежения за грузами, используемым операторами перевозок; при использовании смешанных перевозок ("от двери до двери"), достигать договоренности с покупателями/продавцами о переходе с ранее применявшихся условий ИНКОТЕРМС фоб/сиф на новые условия фка/сип (франко-перевозчик/"поставка и страхование оплачены до"), которые в большей степени отвечают потребностям смешанных перевозок; принимать всестороннее участие в работе советов грузоотправителей, национальных комитетов по развитию торговли и транспорта и других представительных органов, способствующих повышению эффективности торговли и транспортных услуг, таких, как центры по вопросам торговли; обеспечить доступ к информационным системам (АКИС), используемым поставщиками транспортных услуг для слежения за грузами.

6. Тщательно анализировать услуги, предлагаемые теми операторами перевозок, с которыми они в настоящее время работают, и сопоставлять их с услугами, оказываемыми другими компаниями; наладить регулярные консультации со всеми поставщиками транспортных услуг.
7. Кроме того, им следует: расширять свою капитальную базу; повышать уровень управленческой квалификации кадров; применять современные методы набора специалистов и их продвижения по службе; обеспечивать повышение квалификации персонала на всех уровнях; упростить делопроизводство и процедуры обработки документов; во взаимодействии с другими пользователями транспортных услуг укреплять свои позиции на переговорах с поставщиками транспортных услуг.

Предлагаемая формулировка :

расширять свою капитальную базу; повышать уровень управленческой квалификации кадров; применять современные методы набора специалистов и их продвижения по службе; обеспечивать повышение квалификации персонала на всех уровнях; упростить делопроизводство и процедуры обработки документов; во взаимодействии с другими пользователями транспортных услуг укреплять свои позиции на переговорах с поставщиками транспортных услуг.

8. Принимать более активное участие в решении транспортных вопросов: предоставлять информацию о грузах клиентам; выявлять пункты, в которых груз может быть поврежден, и пытаться устранить вероятные причины, вызывающие повреждения, либо заменить упаковку грузов, методы обращения с грузами и/или транспортные маршруты/операторов перевозок в целях предотвращения повреждения грузов в будущем; использовать местные центры по вопросам торговли или национальные комитеты по развитию торговли и транспорта с целью регулярного обмена мнениями по транспортным вопросам с клиентами, конкурентами, финансовыми учреждениями (банками и страховыми компаниями) и государственными учреждениями, включая таможенные службы.

Предлагаемая формулировка :

предоставлять информацию о грузах клиентам; выявлять пункты, в которых груз может быть поврежден, и пытаться устранить вероятные причины, вызывающие повреждения, либо заменить упаковку грузов, методы обращения с грузами и/или транспортные маршруты/операторов перевозок в целях предотвращения повреждения грузов в будущем; использовать местные центры по вопросам торговли или национальные комитеты по развитию торговли и транспорта с целью регулярного обмена мнениями по транспортным вопросам с клиентами, конкурентами, финансовыми учреждениями (банками и страховыми компаниями) и государственными учреждениями, включая таможенные службы.

Действия других коммерческих сторон

9. Добиться признания последнего варианта Единообразных обычаев и практики для документарных аккредитивов, разработанных МТП (ЕОПМТП-500), и поощрять участников торговли к использованию новых условий ИНКОТЕРМС, таких, как фка/сип, отвечающих потребностям смешанных перевозок; рассмотреть вопрос о предоставлении кредитов для покрытия расходов по перевозке импортных грузов внутренним транспортом; разрабатывать страховые полисы, предназначенные конкретно для смешанных перевозок, и поощрять участников торговли к их использованию.

Предлагаемая формулировка :

(Предложить следующую рекомендацию для пользователей транспортных услуг)

Использовать новые условия ИНКОТЕРМС, такие, как фка/сип, определенные в последнем варианте Единообразных обычаев и практики для документарных аккредитивов МТП (ЕОПМТП-500), которые отвечают потребностям смешанных перевозок; использовать страховые полисы, предназначенные конкретно для смешанных перевозок.

Рекомендации для межправительственных организаций  
(первоначальный текст: стр. 33, раздел С, пункт 47)

10. Хотя большинство вышеуказанных рекомендаций может осуществляться коммерческими сторонами в сотрудничестве с соответствующими правительственными учреждениями, в некоторых областях может возникнуть необходимость в помощи со стороны межправительственных организаций. В связи с этим можно высказать следующие рекомендации :

Предлагаемая формулировка :

хотя большинство приведенных выше рекомендаций может быть осуществлено коммерческими сторонами в сотрудничестве с соответствующими правительственными учреждениями, в некоторых областях может возникнуть необходимость в помощи со стороны межправительственных организаций. В связи с этим можно сформулировать следующие рекомендации :

Межправительственным организациям следует :

11. Межправительственным организациям можно предложить оказывать содействие в осуществлении конкретных мер, включая консультационную помощь :
- правительствам и коммерческим сторонам в отношении конкретных мер, которые могли бы содействовать развитию смешанных перевозок в стране или субрегионе;
  - в связи с внесением изменений в организационные структуры (государственных) компаний в целях повышения эффективности их деятельности;
  - в создании национальных комитетов по развитию торговли и транспорта; и

- в организации информационных кампаний.

Предлагаемая формулировка :

Консультировать правительства и коммерческие стороны :

- по конкретным мерам, которые могли бы содействовать развитию смешанных перевозок в стране или субрегионе ;
- по вопросам внесения изменений в организационные структуры (государственных) компаний в целях повышения эффективности их деятельности ;
- по вопросам создания национальных комитетов по развитию торговли и транспорта ; и
- по вопросам организации информационных кампаний.

Осуществление предлагаемых рекомендаций (первоначальный текст: стр. 34, раздел D, пункт 48)

12. Приведенные выше рекомендации для правительств и коммерческих сторон необходимо рассматривать с учетом местных условий. Важную роль в процессе такого анализа призваны сыграть международные организации, как межправительственные, так и неправительственные, которые могут оказать помощь директивным органам развивающихся стран по двум направлениям :

а) осуществляя и контролируя техническую помощь и подготовку кадров в конкретных областях, в частности в областях, упоминающихся в настоящем докладе ; и

б) непосредственно распространяя информацию по вопросам международных смешанных перевозок посредством подготовки справочных документов для директивных органов по ключевым вопросам и информирования их о технологических изменениях.

Предлагаемая формулировка :

Приведенные выше рекомендации необходимо оценивать с учетом местных условий. В процесс такой оценки международные организации, как межправительственные, так и неправительственные, должны оказывать содействие директивным органам развивающихся стран и :

а) предоставлять и контролировать техническую помощь и обеспечивать подготовку кадров в конкретных областях, в частности в областях, упоминающихся в настоящем докладе ; и

б) распространять информацию по вопросам международных смешанных перевозок посредством подготовки справочных документов по ключевым вопросам для директивных органов и постоянного информирования этих органов о технологических изменениях.



### III. РЕКОМЕНДАЦИИ, КАСАЮЩИЕСЯ БАНКОВСКОГО И СТРАХОВОГО ДЕЛА

(извлечения из документа TD/B/WG.2/11/Add.3)

#### Рекомендации для центров по вопросам торговли

Предлагаемая формулировка :

Центрам по вопросам торговли следует :

1. 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. (Первоначальный текст: стр. 8, пункт 17.)

Предлагаемая формулировка :

Проводить оценку новых возможностей...

2. 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 консультационная функция должна опираться на мощную базу данных о возможностях поставщиков финансовых услуг. (Первоначальный текст: стр. 11, пункт 29.)

Предлагаемая формулировка :

Предоставлять своим клиентам-экспортерам, в особенности МСП, всеобъемлющую информацию об имеющихся альтернативных вариантах финансирования, платежей и управления риском...

3. Компьютеризированная база данных, создаваемая в поддержку финансовых консультационных услуг, должна содержать подробную информацию о квалифицированных поставщиках финансовых услуг. Например, информация о коммерческих банках должна включать в себя следующие данные: (Первоначальный текст: стр. 12, пункт 31.)

Предлагаемая формулировка :

Вводить в компьютеризированную базу данных, создаваемую для поддержки системы финансовых консультационных услуг, подробную информацию...

- название, размеры и место регистрации учреждения;
- местоположение самого учреждения и его зарубежных отделений или филиалов, предоставляющих 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, платежных инструментов и инструментов управления риском, 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 кредита;
- другие оказываемые услуги;
- прочая информация, заслуживающая внимания.

Следует также предусмотреть возможность включения в базу данных замечаний центров по вопросам торговли в отношении их опыта работы с данным учреждением.  
(Первоначальный текст: стр. 12, пункт 31.)

4. В первую очередь следует разработать базу данных о поставщиках финансовых и платежных услуг, услуг по страхованию кредитов и кредитной информации. Что касается страхования грузов, то оно обычно осуществляется через независимых брокеров, которые уже создали свои собственные внутренние базы данных о страховщиках. (Первоначальный текст: стр. 13, пункт 32.)

Предлагаемая формулировка:

Как можно скорее создать базу данных для поставщиков финансовых и платежных услуг, услуг по страхованию кредитов и кредитной информации...

5. Центры по вопросам торговли должны быть способны облегчать доступ к иностранной кредитной информации либо путем вовлечения в МАПЭТ компаний, входящих в ту или иную систему кредитной информации, либо путем выполнения функций распространителя информации, получаемой от иностранных агентств по кредитной информации. (Первоначальный текст: стр. 16, пункт 44.)

Предлагаемая формулировка:

Облегчать доступ к информации об иностранных кредитных возможностях...

6. Центры по вопросам торговли должны быть способны давать своим клиентам консультации о существующих в их стране или регионе механизмах предотгрузочного финансирования. Кроме того, эти центры могли бы разрабатывать вспомогательные программы для оказания экспортерам помощи в оформлении и выполнении их договорных обязательств, с тем чтобы участвующие финансовые учреждения могли осуществлять предотгрузочное финансирование без излишнего риска. (Первоначальный текст: стр. 19, пункт 54.)

Предлагаемая формулировка:

Быть готовыми консультировать клиентов...

7. 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. (Первоначальный текст: стр. 23, пункт 74.)

Предлагаемая формулировка:

Облегчать ...

8. Центры по вопросам торговли должны быть способны направлять клиентов к квалифицированным форфэторам 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 центров по вопросам торговли, могут сыграть неоценимую роль в облегчении потока информации. (Первоначальный текст: стр. 25, пункт 82.)

Предлагаемая формулировка :

Обеспечить свою способность . . .

9. 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. (Первоначальный текст: стр. 26, пункт 87.)

Предлагаемая формулировка :

Привлекать . . .

10. Центрам по вопросам торговли следует определять потенциальный спрос на услуги по финансированию лизинга исходя из местного объема экспорта капитального оборудования. Следует также проводить 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. (Первоначальный текст: стр. 27, пункт 91.)

Предлагаемая формулировка :

Определять . . .

11. Центрам по вопросам торговли следует облегчать для своих клиентов доступ к страхованию кредитов путем развития потенциала в области брокерских или страховых услуг в рамках самого центра по вопросам торговли или одной из компаний - членов МАПЭТ. (Первоначальный текст: стр. 35, пункт 131.)

Предлагаемая формулировка :

Облегчать . . .

12. 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 этого метода представляется также 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. (Первоначальный текст: стр. 36, пункт 132.)

Предлагаемая формулировка:

Ориентировать предоставление услуг по страхованию экспортных кредитов на ...

Рекомендации для местных ассоциаций по повышению  
эффективности торговли

Предлагаемая формулировка:

Местным ассоциациям по повышению эффективности торговли следует:

13. Отдельным МАПЭТ следует также сотрудничать с национальными и многосторонними учреждениями в целях разработки программ финансирования и гарантий, например гарантий предотгрузочного финансирования или внутренних аккредитивов, которые отвечают потребностям их клиентов и возможностям финансовой системы соответствующей страны. Такие виды поддержки в области предотгрузочного финансирования уже успешно используются в развивающихся странах и в странах с переходной экономикой. Однако большинство из них осуществляется правительственными органами, которые располагают необходимыми финансовыми ресурсами, имеют доступ к внешнему финансированию и способны воздействовать на правовую инфраструктуру. (Первоначальный текст: стр. 19, пункт 55.)

Предлагаемая формулировка:

Сотрудничать с национальными и многосторонними учреждениями в целях ...

14. Местным ассоциациям по повышению эффективности торговли (МАПЭТ) следует определить потребности их клиентов в правлении финансовым риском и разработать программы семинаров или подготовки кадров для разъяснения соответствующих методов. Например, ЮНКТАД выступает спонсором программ подготовки кадров по использованию товарных фьючерсов. 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 сделки с иностранной валютой), либо квалифицированными иностранными учреждениями/брокерами, найденными при помощи справочной системы по финансовым услугам. (Первоначальный текст: стр. 39, пункт 143.)

Предлагаемая формулировка :

Определить потребности своих клиентов в управлении финансовыми риском . . .

15. Местным ассоциациям по повышению эффективности торговли следует также ходатайствовать перед своими национальными правительствами об устранении правовых препятствий или мер регулирования, затрудняющих использование современных инструментов управления финансовым риском. (Первоначальный текст: стр. 39, пункт 144.)

Предлагаемая формулировка :

Ходатайствовать . . .

16. Местным ассоциациям по повышению 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. (Первоначальный текст: стр. 40, пункт 149.)

Предлагаемая формулировка :

Привлечь . . .

17. Местным ассоциациям по повышению эффективности торговли следует также ходатайствовать перед своими национальными правительствами о смягчении требований, касающихся использования лишь местных источников услуг по страхованию торговли, и добиваться согласования международных конвенций, регулирующих процедуры морского страхования. (Первоначальный текст: стр. 40, пункт 150.)

Предлагаемая формулировка :

Ходатайствовать . . .

Рекомендации для ЮНКТАД и Сети центров по вопросам торговли

18. 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 этой технологии. (Первоначальный текст: стр. 30, пункт 106.)

Предлагаемая формулировка :

ЮНКТАД и Сети центров по вопросам торговли следует : внимательно следить за реализацией инициативы Всемирной ассоциации торговых центров (ВАТЦ), направленной на создание новой системы инкассо/платежей/финансирования на базе ЭОД для обслуживания клиентов торговых центров.

19. Поскольку сеть центров по вопросам торговли все еще находится на начальном этапе своего развития, еще рано рассматривать вопрос о внутрифирменной системе платежей. Однако ЮНКТАД, МАПЭТ и входящим в их состав финансовым учреждениям следует стремиться к участию 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 в процессе разработки новых систем принимались во внимание следующие аспекты:

- системы 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 использования документарного аккредитива инкассо.  
(Первоначальный текст: стр. 34, пункт 123)

Предлагаемая формулировка :

стремиться к участию в национальных и региональных усилиях...

Рекомендации для финансовых учреждений, связанных с  
центрами по вопросам торговли

20. Финансовым учреждениям, связанным с центрами по вопросам торговли, следует рассмотреть вопрос о внедрении современных систем банковского обслуживания торговли в целях повышения эффективности оказания услуг и снижения операционных издержек. Этим учреждениям следует также пересмотреть существующие процедуры использования документарного аккредитива/инкассо и терминологию контрактов для обеспечения того, чтобы они отвечали современным требованиям и соответствовали международным стандартам. (Первоначальный текст: стр. 30, пункт 105)

#### IV. РЕКОМЕНДАЦИИ, КАСАЮЩИЕСЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ

(извлечения из документа TD/B/WG.2/11/Add.5)

##### Рекомендации для центров по вопросам торговли

1. По базовой конфигурации каждый центр по вопросам торговли должен располагать одним или несколькими каналами доступа к коммутационной телефонной сети и быть оснащенный факсом и подключаемым к сети персональным компьютером, который, в частности, позволяет использовать доступ к каналам электронной почты типа "Интернет". Эта конфигурация, задуманная в минимальном объеме, чтобы не препятствовать доступу, никак не ограничивает спектр реальных прикладных средств связи, которые будут использоваться центром по вопросам торговли на практике. Характер среднесрочных потребностей позволит определить, какие решения в области телекоммуникаций необходимо принять немедленно с учетом практических проблем и сроков реализации. Это позволит также прогнозировать возможные масштабы повышения эффективности (аспект, связанный с упрощением сделки) и его влияние на развитие терминалов сети (аспект, связанный со стратегическими ресурсами). (Первоначальный текст: стр. 26, пункт 59)

Предлагаемая формулировка:

Центрам по вопросам торговли следует:

обеспечить себе как минимум один или даже несколько каналов доступа к коммутационной телефонной сети и оснастить себя...

2. Доступ к международным услугам по передаче данных ("Ифонет", "Сита" и т.д.) и доступ к международным услугам по автоматизированной передаче сообщений ("Интернет"); возможное создание сети посредников, которая позволила бы расширить их коммерциализацию. На центры по вопросам торговли можно было бы возложить конкретные функции по согласованию с представителями некоторых из этих сетей вопросов доступа к различным видам связи, а также льготных тарифов, например с учетом имеющихся избыточных мощностей или возможностей установления тарифов по предельно низким ставкам, с тем чтобы значительно снизить стоимость международной передачи данных, имеющей важное значение для международной торговли; (Первоначальный текст: стр. 28, пункт 65)

Предлагаемая формулировка:

провести переговоры с международными службами передачи данных ("Ифонет", "Сита") и сообщений ("Интернет") с целью получения доступа к их услугам, а также установления льготных тарифов, например с учетом...

3. Если со временем при осуществлении контактов между центрами по вопросам торговли (ЦТ) будет достигнут "сетевой" эффект, то он будет лишь одним из элементов системы отношений, которые ЦТ будут поддерживать с глобальным экономическим окружением. Что касается потоков сообщений, то следует проводить различие между национальными (ЦТ – внутренние районы страны), региональными (ЦТ – другие страны того же экономического региона, например Европейский союз), потоками между ЦТ (реальная сеть, образованная посредством объединения ЦТ) и собственно международными потоками. Распределение этих потоков будет одним из элементов основной ориентации политики в области телекоммуникаций, связанной с ЦТ. (Первоначальный текст: стр. 30, пункт 67)

Предлагаемая формулировка:

Проводить различие между национальными телекоммуникационными потоками...

4. Таким образом, на предмет обсуждения и переговоров (например, по конкретным тарифным условиям) можно разработать матрицу потоков сообщений, наглядно продемонстрировав оба аспекта телекоммуникационных ресурсов с учетом требований международной торговли: упрощение процедур и стратегический характер этих ресурсов. (Первоначальный текст: стр. 30, пункт 68)

Предлагаемая формулировка:

Разработать, на предмет обсуждения и переговоров (например, по конкретным тарифным условиям), матрицу потоков сообщений...

#### Рекомендации для частных операторов телекоммуникационных систем

5. Первыми должны быть рассмотрены меры, касающиеся доступа к сетям. Они затрагивают инфраструктуру и нередко требуют инвестиций, отдача от которых будет лишь постепенной. Необходимо поднять сети до уровня географического и функционального развития и предложить привлекательную тарифную сетку, которая позволила бы удовлетворять потребности мелких и средних предприятий, желающих расширять свою деятельность на международном уровне. Нужно рассмотреть следующие меры:

а) полная автоматизация сетей или подключение бизнес-пользователей к автоматическим станциям;

б) перевод коммутаторов абонентов на дискретный режим работы и предложение дополнительных услуг;

в) расширение доступа к сетям связи в отдаленных или малонаселенных районах для мелких бизнес-пользователей за счет применения соответствующей архитектуры сети связи (небольшие сельские коммутаторы, системы типа TDMA, сотовые системы, системы однопунктовой, проводной или радиорелейной связи, системы спутниковой связи); поиск альтернативных решений в целях обеспечения

всеобщего доступа к международным сетям (например, обеспечение доступа к будущим сетям связи с использованием низкоорбитальных спутников);

d) создание, совершенствование и децентрализация потоков доступа к сетям X25;

e) ... (реконструкция адресована правительствам);

f) ... (реконструкция адресована правительствам);

g) ... (реконструкция адресована правительствам);

h) децентрализация международных транзитных центров в целях обеспечения такой международной связи, которая не будет зависеть от состояния магистральных сетей. (Первоначальный текст: стр. 26, пункт 61.)

Предлагаемая формулировка:

Частным операторам телекоммуникационных систем следует:

в области инфраструктуры:

a) обеспечить полную...

b) перевести...

c) расширить...

d) создать...

e) провести децентрализацию... от состояния магистральных сетей.

6. Меры, касающиеся тарифов на пользование телекоммуникационными сетями, включают в себя:

a) меры, по уменьшению различий между городскими и бизнес-пользователями, главным образом за счет изменения структуры тарифов, а также меры по ликвидации дискриминации в отношении международной связи;

b) меры по снижению стоимости международной связи в целях унификации международных тарифов на базе существующих средних мировых цен;

c) отмену особого порядка доступа к международным услугам связи; обеспечение общего автоматического доступа к международным услугам связи без какой-либо дискриминации;

d) установление ставок платы за пользование международной связью в часы минимальной и пиковой нагрузки, что приведет к частичному снижению тарифов;

- e) снижение расходов на подключение к сетям;
- f) устранение дискриминации по категориям пользователей;
- g) отмену платы за подключение специальных терминалов (факс, модемы и т.д.). (Первоначальный текст: стр. 27, пункт 62)

Предлагаемая формулировка:

в области тарифов на пользование телекоммуникационными сетями:

- a) изменить систему тарифов с целью уменьшить различия...
- b) снизить стоимость международной связи...
- c) отменить особый порядок...
- d) установить...
- e) снизить...
- f) устранить...
- g) отменить...

7. Меры, касающиеся нетарифных препятствий, включают в себя:

- a) отмену особого порядка предоставления доступа к международным сетям и услугам путем установления единых процедур объединения сетей внутренних и международных операторов на коммерческой основе;
- b) предоставление доступа к спискам абонентов сетей связи и услуг на национальном и международном уровнях;
- c) предоставление высококачественных услуг с точки зрения сроков подключения и качества сети;
- d) предоставление информации административного характера, позволяющей обслуживать и контролировать расходы, связанные с передачей информации (оформление детализированных счетов, отслеживание и ограничение расходов, связанных с передачей информации и т.д.). (Первоначальный текст: стр. 28, пункт 64)

Предлагаемая формулировка:

в области нетарифных ограничений:

- a) отменить...

- b) обеспечить доступ...
- c) предоставлять высококачественные услуги...
- d) предоставлять информацию административного характера...

8. Эти меры направлены на увеличение набора доступных услуг в странах и на обеспечение их распространения посредством адекватного расширения предложения с учетом конкретных ожиданий пользователей, в частности в области международной торговли. Эти меры основаны на либерализации режима предоставления телекоммуникационных услуг. Они включают в себя:

- a) ... (рекомендация адресована центрам по вопросам торговли)
- b) ... (рекомендация адресована правительствам)
- c) создание объединенных служебных сетей, включая интерфейсы "телекс - системы передачи данных - факс";
- d) создание механизмов по типу "киосков" на базе национальных или международных сетей связи;
- e) открытие комплексных центров доступа к услугам связи - возможно, в сочетании с доступом к информационным услугам. На первых порах выполнение функций механизмов по типу "киосков" и комплексных центров можно поручить центрам по вопросам торговли, возложив на них ответственность за их создание;
- f) возможность оплаты международных услуг в местной валюте;
- g) ... (рекомендация адресована правительствам)
- h) ... (рекомендация адресована правительствам)
- i) в тех случаях, когда предложение услуг в данном районе представляется недостаточным, - создание дополнительных возможностей для согласования условий доступа участников международной торговли к услугам связи, предоставляемым внешними источниками; этого можно добиться, в частности, через центры по вопросам торговли;
- j) постепенное проведение фактической децентрализации каналов специального доступа (типа "телепорта" или "центра по вопросам торговли") внутри стран;
- k) подготовка спецификаций по всем описанным формам применения средств связи. (Первоначальный текст: стр. 28, пункт 65.)

Предлагаемая формулировка:

- a) создать объединенные служебные сети...

- b) создать механизмы по типу "киосков"...
- c) открыть комплексные центры...
- d) обеспечить возможность оплаты...
- e) разрешить участникам международной торговли в районах, где предложение услуг является недостаточным, согласовывать...
- f) постепенно провести децентрализацию...
- g) подготовить спецификации...

9. Спецификации, упомянутые выше в пункте 65 к), должны:

a) базироваться на принципе сегментации требований к формам практического применения. Эти требования к связи необходимо определить с учетом следующих конечных целей: доступ к информации о рынках; знание процедур международной торговли; контакты между партнерами по сделке; фактическое совершение сделки, включая платежи; необходимость контроля или регистрации коммерческих связей; обобщение данных по сделке;

b) определять на уровне минимальных требований условия предоставления телекоммуникационных услуг и сетей. Для этого должна быть составлена таблица функциональных соответствий между требованиями и предлагаемыми услугами;

c) ... (рекомендация адресована правительствам)

d) анализировать организационные проблемы, возникающие при пользовании телекоммуникационными услугами. В частности, особый акцент следует сделать на проблеме адаптации при использовании телекоммуникационных ресурсов (создание центров для обучения пользованию телекоммуникационными средствами (с помощью дальней связи)). С другой стороны, следует описать проблемы управления телекоммуникационными ресурсами (внешние источники);

e) определять соотношение затрат и выгод при внедрении таких услуг. Нужно произвести простой экономический расчет на базе отношения стоимости доступа к этим услугам и их использования к ожидаемым выгодам (ограничение функциональных нарушений при совершении сделок, повышение производительности при обработке информации по торговым операциям, добавленная стоимость с точки зрения организации экспортных рынков);

f) ... (рекомендация адресована правительствам) (Первоначальный текст: стр. 29, пункт 6б.)

Предлагаемая формулировка:

Эти спецификации должны:

- a) базироваться...
- b) определять...
- c) анализировать...
- d) определять...

v. РЕКОМЕНДАЦИИ, КАСАЮЩИЕСЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ТОРГОВЛИ  
(извлечения из документа TD/B/WG.2/11/Add.4)

1. Всем поставщикам деловой информации следует предпринять особые усилия для повышения оперативности подготовки деловой информации о развивающихся странах и странах с переходной экономикой, в частности информации о компаниях (данные для контактов, оценки кредитоспособности и деловых возможностей), о мерах регулирования торговли и статистических данных. (Первоначальный текст: стр. 38, пункт 122.)
2. Поставщикам деловой информации (возможно, в сотрудничестве с национальными и международными учреждениями по содействию торговле) следует изучить возможности установления льготных цен для пользователей из развивающихся стран и стран с переходной экономикой, а также оплаты в местных валютах. Ассоциациям предпринимателей, а также национальным и международным организациям содействия торговле следует способствовать снижению стоимости деловой информации путем привлечения внимания пользователей к наиболее эффективным источникам (подготовка аннотированных указателей источников), посредством направления групповых заказов, оформления коллективных подписок и т.д. (Стр. 39, пункт 124.)
3. В развивающихся странах и странах с переходной экономикой необходимо повысить качество обучения более эффективным способам использования деловой информации. В частности, следует укрепить потенциал местных учебных заведений (подготовка преподавательского состава), а также оказать помощь учреждениям по содействию торговле, ассоциациям предпринимателей и предприятиям в деле организации специализированного обучения. (Стр. 39, пункт 125)

Предлагаемая формулировка:

В развивающихся странах и странах с переходной экономикой необходимо повысить качество подготовки кадров и технический потенциал в интересах более эффективного использования деловой информации предпринимательским сектором. Это подразумевает, в частности, укрепление экспертного потенциала в области деловой информации в ассоциациях предпринимателей и на предприятиях.

4. Национальным и международным организациям следует предпринять дополнительные усилия в целях повышения осведомленности поставщиков и пользователей о существующих стандартах и системах кодирования (например, ЭДИФАКТ – для обмена

данными, COMREG – для регистров компаний, СС – для классификации товаров), а также в целях консультирования и организации обучения по вопросам их эффективного использования. Поставщикам и пользователям деловой информации следует обеспечить применение этих руководящих принципов, а также участвовать в дальнейшей разработке таких стандартов (стр. 40, пункт 128).

Предлагаемая формулировка :

Поставщикам и пользователям деловой информации следует обеспечить применение существующих стандартов и систем кодирования (например, ЭДИФАКТ – для обмена данными, COMREG – для регистров компаний, СС – для классификации товаров); они должны давать рекомендации и предоставлять консультации по вопросам их эффективного использования, а также участвовать в дальнейшей разработке таких стандартов.

5. Коммерческим поставщикам деловой информации следует стремиться к включению в подготавливаемую ими деловую информацию большего объема данных о развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Им следует изучить возможности удовлетворения растущего спроса на деловую информацию со стороны пользователей в развивающихся странах и странах с переходной экономикой по выгодным ценам и с применением удобных для пользователей форматов (стр. 40, пункт 130).
6. Ассоциации предпринимателей должны отдавать себе отчет в важности вклада, который они могут внести в повышение эффективности международного маркетинга на основе деловой информации. В рамках своих полномочий и ресурсов они должны собирать, анализировать и распространять такие основные виды деловой информации, как данные для контактов, отраслевые статистические данные и т.д. Кроме того, им следует оказывать своим членам содействие в обучении эффективным способам применения деловой информации для целей международного маркетинга. Ввиду эффективности ассоциаций предпринимателей в деле избирательного распространения информации им следует рассмотреть возможность участия в международных сетях распространения деловой информации на региональном уровне (например, РТА Tinet) или на глобальном уровне (например, центры по вопросам торговли). Им следует обеспечить доступность своих услуг не только для солидных фирм, но и для малых и средних предприятий, а также для новичков в международной торговле (стр. 40, пункт 131).

Предлагаемая формулировка :

Ассоциации предпринимателей должны отдавать себе отчет в важности вклада, который они могут внести в повышение эффективности международного маркетинга на основе деловой информации. В рамках своих полномочий и ресурсов они должны собирать, анализировать и распространять такие основные виды деловой информации, как данные для контактов, отраслевые статистические данные и т.д. Кроме того, они должны предоставлять помощь, давать консультации по эффективным способам толкования и применения деловой информации для целей экспортного и импортного маркетинга. Ввиду потенциальной силы ассоциаций предпринимателей в деле избирательного распространения информации им следует рассмотреть возможность участия в международных сетях распространения деловой информации на региональном уровне

(например, *РТА Tinet*) или на глобальном уровне (например, центры по вопросам торговли). Им следует обеспечить доступность своих услуг не только для солидных фирм, но и для малых и средних предприятий, а также для новичков в международной торговле.

7. Организациям, занимающимся подготовкой статистических данных, следует провести работу, направленную на расширение сферы охвата и повышения оперативности данных внешнеторговой и иной хозяйственной статистики, особенно в отношении развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Этим организациям следует пересмотреть свою политику цен, с тем чтобы свести до минимума случаи исключения пользователей в развивающихся странах и странах с переходной экономикой (стр. 42, пункт 133).

Предлагаемая формулировка:

Региональным и международным организациям, занимающимся подготовкой статистических данных, следует провести работу, направленную на расширение сферы охвата и повышение оперативности данных внешнеторговой и иной хозяйственной статистики, особенно в отношении развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Этим организациям следует пересмотреть свою политику цен, с тем чтобы свести до минимума случаи исключения пользователей в развивающихся странах и странах с переходной экономикой по соображениям дороговизны услуг.

8. Региональным и международным организациям следует укрепить и расширить существующие сети деловой информации в соответствии с потребностями пользователей. (стр. 42, пункт 133)
9. Региональным и международным организациям следует подготавливать общие обзоры имеющихся источников и служб деловой информации с целью облегчить выбор между различными источниками и службами и действовать в качестве центров накопления разнообразного опыта в области сбора, обработки и распространения деловой информации. (стр. 42, пункт 133)
10. Действуя в пределах соответствующих полномочий, региональные и международные организации должны активизировать свою работу в области технического сотрудничества в целях улучшения положения с доступностью и эффективным использованием деловой информации в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Такую работу следует сосредоточить прежде всего на странах с низким уровнем доходов, на отраслях, развитие которых может способствовать созданию новых рабочих мест и искоренению бедности, а также на малых и средних предприятиях. (стр. 42, пункт 133)
11. МТЦ следует активизировать свою работу в области подготовки отраслевых обзоров деловой информации, посвященных вопросам доступности различных видов деловой информации, в частности данных для деловых контактов, информации о мерах регулирования торговли, статистических данных и т.д. Эти обзоры должны служить

двум основным целям: приносить непосредственную пользу деловым кругам в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, а также помогать в выявлении приоритетных областей для технической помощи на межрегиональном уровне. (стр. 42, пункт 133).

12. Кроме того, МТЦ в тесном сотрудничестве с ЮНКТАД, национальными центрами по вопросам деловой информации и другими заинтересованными организациями следует готовить обзоры деловой информации по отдельным странам с целью повышения эффективности оказываемой помощи и координации действий различных национальных и международных учреждений в области деловой информации. Параллельно с целью, которая ставится перед обзорами торговой политики ГАТТ, – достижение "большей транспарентности и понимания торговой политики и практики договаривающихся сторон", – обзоры деловой информации по отдельным странам должны быть направлены на рассмотрение способов, посредством которых деловая информация может в большей степени способствовать повышению эффективности торговли, и на выявление приоритетных областей для внесения улучшений и оказания технической помощи. Эти обзоры деловой информации по отдельным странам можно было бы включать в возможные обзоры эффективности торговли, которые охватывали бы все шесть элементов Специальной программы ЮНКТАД по эффективности торговли (банковское дело, деловая информация, таможенное дело, телекоммуникации, упрощение процедур торговли и транспорт) в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. (стр. 42, пункт 133)

Предлагаемая формулировка,

... Эти обзоры деловой информации по отдельным странам будут проводиться по прямым запросам заинтересованных стран. Их можно было бы включать в возможные обзоры эффективности торговли, которые охватывали бы все шесть элементов Специальной программы ЮНКТАД по эффективности торговли (банковское и страховое дело, деловая информация, таможенное дело, телекоммуникации, деловая практика и транспорт) в развивающихся странах и странах с переходной экономикой.

13. В качестве механизма, открывающего дорогу к глобальной конкуренции, центры по вопросам торговли должны поощрять компании к изучению возможностей интернационализации. Для МСП и фирм, только начинающих заниматься международной торговлей, разнообразие источников деловой информации нередко ассоциируется с отсутствием транспарентности, что обуславливает необходимость создания удобных для использования точек взаимодействия между пользователями и поставщиками деловой информации. В этой связи центры по вопросам торговли призваны играть важную роль в качестве информационных узлов. Связывая в единую сеть учреждения, отдельных лиц и соответствующие информационные системы, эти центры должны повышать эффективность сбора и распространения деловой информации. (стр. 43, пункт 134.)

Предлагаемая формулировка :

Центрам по вопросам торговли следует поощрять компании к изучению возможностей. . .

14. Чтобы сократить расширяющийся разрыв между потребностями в ресурсах, необходимых для реализации приведенных выше рекомендаций, и их наличием, требуется в срочном порядке активизировать усилия по увеличению объема финансовых ресурсов, предоставляемых традиционными донорами, а также развивать новые формы финансирования, в том числе при финансовом участии бенефициаров. (стр. 44, пункт 140.)

-----