



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.13/2
5 September 2001

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

КОМИССИЯ ПО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ,
УПРОЩЕНИЮ ДЕЛОВОЙ ПРАКТИКИ И РАЗВИТИЮ

Совещание экспертов по вопросу "Повышение конкурентоспособности МСП в развивающихся странах: Роль финансирования, включая электронное финансирование, в развитии предпринимательства"
Женева, 22-24 октября 2001 года
Пункт 2 предварительной повестки дня

**Финансирование и электронное финансирование МСП как средство
улучшения их работы и повышения их конкурентоспособности**

Проблемный документ, подготовленный секретариатом ЮНКТАД

Резюме

Стимулирование развития МСП является одной из важнейших задач как правительств, так и международных организаций. Традиционные подходы не всегда являлись эффективными, особенно что касается облегчения доступа к финансированию. Несмотря на свою многочисленность и важность в создании рабочих мест, МСП сталкиваются с огромными трудностями в получении официальных кредитов и размещении акционерного капитала. Коммерческие банки и инвесторы неохотно обслуживают МСП в силу целого ряда хорошо известных причин, включая высокие риски и операционные издержки. Потребность в выработке новых подходов приобретает важнейшее значение. Уже достигнут определенный прогресс в использовании новаторских механизмов, повышающих прибыльность кредитования МСП. Интернет может обеспечить необходимые инструменты, которые позволят облегчить разработку таких подходов. Оказываемые через Интернет электронные финансовые услуги, известные как электронное финансирование, могут радикальным образом снизить расходы и повысить оперативность оказания таких услуг. В этой связи высказываются надежды на то, что МСП смогут расширить свой доступ к финансированию благодаря электронному финансированию. Настоящий проблемный документ посвящен МСП, работающим в официальном секторе развивающихся стран, и их доступу к финансированию и электронному финансированию, а также путям улучшения этого доступа, в том числе за счет использования новейших новаторских механизмов и информационной технологии.

I. ФИНАНСИРОВАНИЕ МСП

Введение

1. Экономический прогресс страны зависит от ее предприятий и от того, насколько легко они могут начать и финансировать свою работу, а также от доступности технологии. Хороший общий деловой климат представляет собой сочетание многих факторов, как правило, именуемых "благоприятным климатом". Эта концепция является довольно широкой и включает в себя стабильную макроэкономическую политику, благоприятную правовую, коммерческую и нормативную основу, а также физическую, социальную и институциональную инфраструктуру. Особое значение для развития частного сектора имеет законодательство, регламентирующее создание коммерческих предприятий, исполнение контрактов, права частной собственности и их передачу, начисление и уплату справедливых налогов и конвертируемость валюты. Настоящий проблемный документ посвящен малым и средним предприятиям (МСП) формального сектора в развивающихся странах, а также вопросам расширения их доступа к финансированию на основе новаторских механизмов, включая электронное финансирование и информационную технологию.

2. Во многих исследованиях проблемы финансирования относятся к числу важнейших проблем, стоящих перед МСП как в развивающихся, так и в развитых странах. Доступ к финансированию представляет собой важнейший фактор, определяющий способность МСП осуществлять производственные инвестиции в целях расширения своей деятельности и внедрения новейших технологий, тем самым обеспечивая конкурентоспособность сектора и экономики страны в целом. Таким образом, плохо работающие финансовые системы могут серьезно подорвать основные микроэкономические параметры экономики страны, что может вылиться в замедление роста доходов и занятости.

1. Финансирование МСП

3. Несмотря на свою многочисленность и важность с точки зрения создания рабочих мест МСП традиционно сталкиваются с трудностями в получении официальных кредитов или размещением акционерного капитала. Обычные коммерческие банки и инвесторы неохотно обслуживают МСП в силу целого ряда хорошо известных причин, которые

анализировались на различных совещаниях экспертов¹. Среди них можно назвать следующие причины:

- Кредиторы и инвесторы считают, что кредитование МСП сопряжено с высоким риском в силу низкой фондовооруженности и капитализации таких предприятий, их уязвимости перед изменениями рыночной конъюнктуры и частых банкротств;
- Асимметричность информации, связанная с отсутствием на МСП подробной бухгалтерской отчетности, достаточной финансовой документации или коммерческих планов, осложняет для кредиторов и инвесторов задачу оценки кредитоспособности потенциальных заемщиков из числа МСП;
- Высокие административные/операционные издержки при кредитовании или инвестировании небольших сумм превращают финансирование МСП в неприбыльный бизнес.

4. Вследствие этого коммерческие банки, как правило, более благосклонно относятся к крупным корпоративным заемщикам, которые предлагают банкам более качественные коммерческие планы, более надежную финансовую информацию, больше шансов на успех и более высокую прибыльность. Когда банки кредитуют МСП, они стремятся взять с них комиссию за риск и применяют к ним более жесткие меры проверки, которые ведут к дополнительным расходам для всех сторон.

5. Многие правительства и международные финансовые учреждения пытались решить проблемы высоких операционных расходов и рисков путем разработки программ субсидируемого кредитования и/или гарантирования кредитов. Такие проекты зачастую лишь множат число неплательщиков, не достигают тех, на кого они рассчитаны, или попросту не окупают себя.

6. Более действенным подходом к созданию хорошо работающих и окупающих себя механизмов финансирования МСП является акцент на рыночные силы. Необходимо, чтобы финансовые учреждения признали кредитование МСП прибыльным делом, что подтолкнет их к разработке программ кредитования МСП. В нижеследующем разделе анализируются некоторые методы и механизмы, которыми пользуются банки и другие организации в развитых странах для повышения прибыльности кредитования МСП.

¹ Например, см. "Issues concerning SME's access to finance" in Development Strategies and Support Services for SMEs: Proceedings of Four Intergovernmental Expert Meetings, UNCTAD 2000.

Далее в настоящем документе говорится о том, что могут сделать правительства и международные организации для поощрения внедрения таких механизмов в развивающихся странах².

2. Инициативы банков в Соединенных Штатах Америки и Европейском союзе

7. Для того чтобы эффективно конкурировать в секторе финансирования МСП, банки должны оказывать такие финансовые услуги, которые отвечают специфическим требованиям МСП, и в то же время брать на себя те высокие риски и расходы, которые возникают при обслуживании такой клиентуры. Все больше банков приходят к выводу о том, что разработка отдельной стратегии, ориентирующейся на конкретные потребности МСП, может помочь значительно улучшить взаимоотношения с этим сектором, а также увеличить прибыли. Можно назвать следующие новаторские подходы банков к обслуживанию клиентов из числа МСП:

- снижение высоких рисков, связанных с финансированием МСП, и асимметричности информации путем внедрения специальных программ для начинающих предприятий, использования кредитного рейтинга, услуг внешних поставщиков информации, например, служб оценки кредитоспособности и рейтинга;
- снижение издержек кредитования путем рационализации организационной структуры, применения новейших информационных технологий, прямой почтовой связи и т.д.;
- совершенствование финансового обслуживания МСП благодаря проведению программ профессиональной подготовки банковских сотрудников;
- сегментация клиентов из числа МСП.

2.1 Инициативы для клиентов с высокими рисками

8. **Банк Ирландии** создал отдел поддержки предпринимательства (ОПП), предоставляющий кредиты на 10 лет и практическую помощь начинающим МСП. До

² "The SME - Financing Gap and New Financial Products for SME's in Developing Countries and Eastern Europe" Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development, Vienna, October 2000. Подробнее новаторские механизмы рассматриваются в справочном документе, озаглавленном "Recent Innovations in SME Finance".

настоящего времени ОПП предоставил свыше 550 компаниям 50 млн. евро. ОПП действует нетрадиционными методами: он не принимает личных гарантий или ценных бумаг, обеспеченных активами. ОПП ссужает средства предприятиям, кредитование которых сопряжено с повышенным риском, по обычным ставкам и, кроме того, участвует в нескольких фондах стартового капитала, помогающих начинающим компаниям в мобилизации акционерного капитала с учетом их конкретных потребностей. Этот отдел проводит по всей Ирландии семинары для улучшения коммерческих навыков, форумы предпринимателей, а также предоставляет доступ к услугам специалистов, консультирующих МСП. Эти услуги оказываются по субсидированным ставкам в сотрудничестве с некоммерческой организацией "Первый шаг", обслуживающей начинающие предприятия. Субсидируя таким образом начинающие МСП, этот частный банк создает себе мощную базу клиентов на будущее.

2.2 Инициативы по преодолению асимметричности информации

9. Банки неохотно кредитуют МСП отчасти из-за того, что в силу отсутствия надежной финансовой информации они не в состоянии оценить риски кредитования. На хорошо развитых и стабильных финансовых рынках кредиторы и инвесторы, как правило, запрашивают и получают прозрачную, надежную и сопоставимую финансовую информацию. Чем лучше информация, тем больше доверия со стороны инвестора и тем ниже стоимость капитала. Необходимая финансовая информация содержится в финансовой отчетности, которая составляется на основе национальных или даже международных стандартов бухгалтерского учета. Банки и органы регулирования могут помимо общедоступной или традиционно запрашиваемой информации требовать и дополнительные сведения. Кроме этого, кредиторы и инвесторы пользуются информацией, которую предоставляют им финансовые аналитики, рейтинговые агентства или службы сбора коммерческой информации.

10. В то же время, даже в таких высокоразвитых странах, как страны - члены Европейского союза, МСП не обязаны представлять отчетность о финансовых показателях своей работы в стандартном виде до тех пор, пока их суммарные активы, оборот и/или число работников не достигнут существенного порогового уровня. Это означает, что как в развитых, так и в развивающихся странах МСП не представляют сопоставимую финансовую информацию для возможного использования кредиторами или инвесторами, которые вместо этого сами определяют, какая финансовая информация им требуется, и тем самым перекладывают на МСП довольно дорогостоящее бремя выполнения различных требований отчетности. Что еще важнее, большинство МСП не имеют даже той базовой финансовой информации, которая требуется предпринимателям для эффективного управления.

11. После анализа многочисленных препятствий, с которыми сталкиваются МСП при обеспечении надежной финансовой информации, Межправительственная рабочая группа экспертов по международным стандартам учета и отчетности (МСУО) определила ряд характеристик, которые хотелось бы видеть в системах бухгалтерского учета МСП. К их числу относятся удобство для использования, гибкость для учета динамики роста, стандартный формат и соблюдение общепризнанных методов бухгалтерского учета. Такая система позволила бы снизить остроту проблемы асимметричности информации, с которой сталкиваются кредиторы и инвесторы, а также дать предпринимателям полезную информацию для управленческих целей. Применяемые финансовыми учреждениями новаторские механизмы для целей анализа и определения рейтинга кредитоспособности, такие, как кредитный скоринг, требуют наличия такой надежной финансовой информации; таким образом, важнейшей предпосылкой для внедрения подобных механизмов в целях снижения как операционных издержек, так и рисков, является наличие надежной бухгалтерской информации.

12. Ведущие банки в сфере кредитования МСП, такие, как "Уэлс фарго", "Ситибэнк" и "Бэнк оф Америка" разработали системы кредитного скоринга, с тем чтобы улучшить управление рисками в процессе кредитования МСП. Кредитный скоринг представляет собой статистический метод расчета единого количественного показателя или балла для потенциального заемщика, позволяющего примерно оценить его будущую кредитоспособность. Система кредитного скоринга, как правило, предполагает определение тех характеристик заемщика, которые позволяют наиболее точно предсказать, каким образом он будет погашать займ, а также умножение этих характеристик на весовые показатели для получения балла кредитоспособности. Кредитный скоринг зарекомендовал себя как эффективный и рентабельный способ оценки риска кредитования мелких заемщиков.

13. Что касается более крупных МСП, в Европе появился ряд коммерческих служб оценки и рейтинга. Их цель заключается в том, чтобы оценить для банков степень риска в тех случаях, когда речь идет об узкоспециализированных компаниях, например, компаниях, действующих в области высоких технологий. В числе примеров можно назвать систему "Текнет" в Австрии, в рамках которой банки, инвестиционные компании и так называемые "деловые ангелы" (предприниматели, помогающие начинающим предприятиям встать на ноги), могут обратиться к сети экспертов, занимающихся технологическим анализом. "ЭНТАС", созданная банками и специализированными экспертными организациями в Германии, Нидерландах и Соединенном Королевстве, стремится создать сеть специалистов по оценке кредитоспособности в рамках всего ЕС.

2.3 Инициативы по снижению стоимости кредитования за счет повышения эффективности банковских операций

14. В течение долгого времени банки выступали пионерами в деле успешного внедрения новейших информационных технологий (ИТ) для повышения эффективности операций на рынке многочисленных банковских продуктов. Эта тема будет подробнее рассматриваться в части II. Наименьшего прогресса банки добились в такой области, как стандартизация финансовых продуктов, хотя даже здесь в последние годы отмечаются некоторые сдвиги. По мнению Американского консультативного совета, банки, которые смогут эффективно использовать преимущества, открывающиеся благодаря стандартизации, имеют возможность удвоить свою прибыльность по сравнению с теми конкурентами, которые не будут следовать таким стратегиям.

15. Стандартные продукты стали предлагать рынку напрямую по почте. **"Уэлс Фарго"** - ведущий банк США, занимающийся финансированием МСП, - стал первым прибегать к почтовым услугам (прямой маркетинг), предлагая кредиты малым предприятиям по всем Соединенным Штатам. Агрессивная стратегия прямых почтовых отправок позволяет банкам выходить на потенциальных клиентов из числа МСП с кредитными предложениями. Таким образом, работа с клиентурой МСП похожа на работу с частными домашними хозяйствами.

2.4 Совершенствование финансового обслуживания МСП

16. **"Сведбэнк"** и **"Натвест"** признают, что компетентность и опыт их сотрудников имеют решающее значение для успешной конкуренции за привлечение клиентов из числа МСП, а также для управления кредитными рисками, присущими финансированию МСП. Оба банка разработали программы профессиональной подготовки для своих сотрудников, работающих с МСП, преследуя две цели: во-первых, повысить компетентность банка в вопросах удовлетворения конкретных потребностей своих клиентов из числа МСП; во-вторых, создать такую сбытовую организацию, которая следовала бы агрессивной стратегии и в то же время чутко реагировала бы на потребности МСП.

17. Сегментируя своих клиентов из числа МСП, банки могут разрабатывать стандартные услуги, отвечающие особым требованиям конкретных секторов, например, резервируя персональные услуги для более прибыльных клиентов и в то же время поощряя менее прибыльную клиентуру пользоваться автоматизированными услугами. **"СЕРА бэнк"** применяет метод сегментации, получивший название "сплиттинга", в основе которого лежат критерии размера и характера клиентов, в то время как **"Груп банк популер"** проводит сегментацию в зависимости от прибыльности клиентуры.

3. Дополнение к финансированию

3.1 Страхование

18. Создающие МСП предприниматели, как правило, практически не располагают материальными активами, которые они могли бы предложить в качестве обеспечения. Когда предлагаемого предпринимателями обеспечения недостаточно, частичные или полные гарантии, позволяющие банку быть уверенным в том, что он сможет возместить предоставленный кредит в случае дефолта, можно получить у государственных и/или частных органов.

19. МСП предлагается целый ряд различных видов страхования, снижающих риск для кредиторов и расширяющих доступ МСП к кредитованию. К числу наиболее типичных схем относятся механизмы гарантирования кредитов, фонды взаимных гарантий и страхование экспортных кредитов.

20. **Механизмы гарантирования кредитов** создаются правительствами и международными финансовыми учреждениями, такими, как Международная финансовая корпорация, с целью покрытия части потерь, возникающих в случае дефолта заемщиков по своим обязательствам, что повышает кредитоспособность МСП в глазах кредитных учреждений. Перед этими механизмами ставятся следующие задачи: помочь не имеющим возможности предоставить достаточное обеспечение мелким предпринимателям, предлагающим интересные проекты, получить заемные средства; помочь банкам преодолеть свое нежелание работать с МСП; и предоставить банкам возможность узнать, как можно лучше работать с кредитными портфелями МСП и как с прибылью кредитовать их.

21. Механизмы гарантирования кредитов предоставляют кредитным учреждениям гарантии за плату (которая составляет от 1% до 4% суммы займа), которую вносит банк, имеющий возможность возместить ее за счет заемщика. Большинство механизмов гарантируют от 60% до 80% суммы займа. Одно из важнейших достоинств механизмов гарантирования заключается в том, что гарантируемые суммы могут намного превышать объем их наличных средств (более чем в пять раз в развитых странах). Это означает, что на 1 млн. долларов можно гарантировать кредиты для МСП на сумму в 5 млн. долл. США и даже более.

22. Механизмы гарантирования кредитов получили широкое распространение. В подготовленном в 1997 году исследовании, финансированном Администрацией по

вопросам развития заморских территорий Соединенного Королевства, отмечалось, что по всему миру действует примерно 70 механизмов гарантирования кредитов, причем некоторые из них расположены в наименее развитых странах³.

23. Тот факт, что механизмы гарантирования кредитов представляют собой эффективный инструмент расширения доступа МСП к официальным банковским займам, на международном уровне является отнюдь не общепризнанным. Эти механизмы критикуют за ряд присущих им пороков, таких, как проблемы морального вреда; высокие административные расходы в связи с неадекватностью процедур и неопытностью/нежеланием персонала заниматься кредитными портфелями МСП; задержки с оплатой требований, подрывающие доверие банков к гарантирующим учреждениям; ограниченный спрос со стороны заемщиков из числа МСП и отсутствие у банков обширной клиентуры.

24. Некоторые из вышеуказанных проблем можно решить путем соответствующей подготовки банковских сотрудников и повышения их заинтересованности в работе с МСП. Административные расходы на проверку и контроль кредитоспособности МСП также можно снизить, если пользоваться для этих целей услугами учреждений, занимающихся развитием бизнеса. Наконец, моральный вред можно уменьшить, если вместо гарантирования кредитов в полном объеме предоставлять лишь частичные гарантии.

25. Во Франции местные МСП предоставляют гарантии друг другу. В стране насчитывается 115 действующих фондов взаимных гарантий, за которыми стоят 300 000 торговых и промышленных предприятий. Эти фонды, создаваемые МСП в добровольном порядке, помогают удовлетворять потребности партнеров в заемных средствах. Цель фондов взаимных гарантий заключается не в получении прибыли, а в удовлетворении профессиональных и личных потребностей их пайщиков. Пользуясь своей местной репутацией, они в сотрудничестве с региональными банками вступают в контакты с МСП, которым требуются кредиты. В то же время банк выполняет не только функцию посредника. Фонды взаимных гарантий, принимая решения самостоятельно, в то же время консультируются с банками при проверке заявок на получение кредитов. Решение принимается на основе оценки личности предпринимателя, его коммерческого предложения, сектора и финансовых критериев.

³ Levitsky Jacob, "Credit Cuarantee Schemes for SMEs - an international review", Small Enterprise Development Journal, Vol. 8, No. 2, June 1997. Подробно изучен был фактически лишь 61 механизм. Из них 23 размещались в странах ОЭСР, 6 в СНГ, 15 в Латинской Америке, 11 в Азии и 6 в Африке.

26. В Нидерландах дополнительные средства для гарантирования кредитов также привлекаются в рамках частных инициатив. Эти инициативы ориентированы на конкретные группы предприятий, кредитование которых банки считают особенно рискованным, например, на начинающие предприятия и предприятия, учреждаемые женщинами или представителями этнических меньшинств. Фонд "Мама кэш" предоставляет дополнительные гарантии, с тем чтобы убедить банкиров в целесообразности кредитования учреждаемых женщинами предприятий, не имеющих возможности предоставить достаточное обеспечение. "Маша кэш" предоставляет кредитные гарантии "при соблюдении ряда критериев, включая представление полного коммерческого плана и доказательств того, что женщина-предприниматель сможет достичь самоокупаемости через год"⁴.

27. **Страхование экспортных кредитов** является гарантией на случай неплатежа со стороны иностранных покупателей, отмены конкретных заказов иностранными клиентами и непогашения экспортером своей задолженности перед финансировавшим его кредитным учреждением. Механизмы страхования экспортных кредитов особенно требуются тем МСП, которые стремятся выйти на международный рынок. Механизмы страхования экспортных кредитов могут существовать в рамках различных структур. В большинстве случаев самым эффективным решением является создание специализированной компании страхования кредитов. То, должны ли такие учреждения быть частными или государственными, зависит исключительно от наличия частных инициатив на рынке. Зачастую наиболее эффективным подходом к страхованию экспортных кредитов является сотрудничество частного и государственного секторов. Такой вид страхования может играть важную роль при получении экспортных кредитов, однако в настоящее время он используется МСП недостаточно широко.

28. **Израильская корпорация страхования внешнеторговых рисков** предлагает страхование экспортных рисков. Экспортеры могут застраховать свои товары и услуги на 90% их стоимости от таких коммерческих рисков, как банкротство и продолжительная неплатежеспособность, а также от политических рисков, например войн, политических потрясений, валютных ограничений, конфискации и других дискриминационных действий в странах покупателей. В 1999 году стоимостной объем застрахованного корпорацией экспорта составил 3,65 млрд. долл. США, причем число страхуемых стран достигло 96. Подобный вид страхования особенно полезен для МСП, поскольку он позволяет им мобилизовывать дополнительные средства под гарантии своих экспортных поступлений.

⁴ Особые проблемы, с которыми сталкиваются женщины-предприниматели, рассматриваются в справочном документе "Recent Innovations in SME Finance".

3.2 Лизинг

29. Существуют два типа лизинга. Первым из них является финансовый лизинг, при котором арендованное оборудование рассматривается обеими сторонами контракта как имущество арендатора. Арендатор отвечает за поддержание имущества в нормальном состоянии на протяжении всего срока контракта. Другой формой лизинга является операционный лизинг, в рамках которого ответственность за регистрацию и техобслуживание оборудования лежит на финансовой компании. Арендатор в соответствии с условиями контракта ежемесячно лишь перечисляет компании предусмотренные платежи.

30. При операционном лизинге взысканная с арендатора за весь срок действия контракта арендная плата не покрывает полной стоимости оборудования, поскольку по его истечении оно возвращается финансовой компании. Такой тип лизинга особенно популярен в высокотехнологичных отраслях, для которых характерно быстрое техническое новаторство и постоянное обновление оборудования.

31. По сравнению с обычными кредитами при лизинге с точки зрения финансирующей его компании кредитный риск является более высоким. Вне зависимости от состояния оборудования нет никакой возможности досрочно востребовать невозмещенную часть долга. Стоимость оборудования зависит от факторов, выходящих из-под контроля финансовой компании, таких, как сроки выхода на рынок новых моделей, ставка налогообложения, общеэкономическая конъюнктура и т.д.

32. В то же время лизинг предоставляет МСП удобный способ удовлетворить свои потребности в оборудовании в силу присущих ему следующих особенностей:

- для заключения контракта не требуется обеспечения, и клиент имеет возможность финансировать до 100% стоимости оборудования;
- с учетом кассового оборота клиента контракт может быть составлен довольно гибко;
- в рамках налоговой политики допускается амортизация стоимости оборудования, что обеспечивает компаниям налоговые льготы;
- финансирующая компания, как правило, имеет хорошие взаимоотношения с поставщиком оборудования в силу большого объема операций, что может помочь учесть потребности клиента;

- клиент может в определенной степени воспользоваться существующими у финансовой компании возможностями для экономии за счет масштабов, что снизит для него стоимость использования оборудования;
- клиенту предлагается не только оборудование, но и помощь в его использовании;
- процедура заключения контракта не занимает много времени.

С другой стороны, у лизинга есть и ряд недостатков, в силу которых он может быть непригоден для всех МСП. Можно привести следующие примеры:

- несвоевременное внесение арендной платы может стать причиной изъятия у арендатора оборудования, что в свою очередь может привести к прекращению работы МСП;
- налоговые списания с арендной платы могут быть не столь большими, как с процентных платежей в случае покупки МСП оборудования в кредит;
- ассортимент и объем оборудования, предлагаемого в аренду, могут быть ограниченными.

33. **"Финарка"**, начавшая работать в **Никарагуа** в 1997 году, специализируется на финансировании машин и оборудования. Она заключила соглашения о финансировании с рядом международных организаций и инвесторов. На местном уровне она наладила партнерские связи с лизинговыми и сбытовыми компаниями. "Финарка" разработала для МСП специальную программу лизинга, в первую очередь транспортного и доставочного оборудования, оборудования для производства молочной продукции, кондитерских и кожевенных изделий, а также копировальных и печатных машин. Стоимость сдаваемого в аренду оборудования, как правило, составляет от 10 000 до 300 000 долл. США, а продолжительность лизинговых контрактов - от 24 до 60 месяцев. В числе преимуществ финансового лизинга "Финарка" называет налоговые льготы, удобства для целей бухгалтерского учета, гибкость условий, отсутствие необходимости в предоставлении обеспечения и возможности финансирования полной стоимости оборудования. Накопленный опыт свидетельствует о необходимости привлечения спонсоров, обеспечения участия местных нормативных и государственных органов, организации помощи и консультативного обслуживания; при этом следует избегать мелочной опеки и стремиться к специализации.

34. В Пакистане Швейцарское агентство сотрудничества в области развития (ШАСР) активно поддерживает расширение лизинговых отношений с микро и малыми предприятиями. ШАСР решило работать в лизинговой отрасли Пакистана, с тем чтобы проверить, в какой степени финансовые учреждения частного сектора могут поддерживать процесс развития, а также убедиться в том, что лизинг является реальным источником финансирования малых предприятий. ШАСР работает через сеть компаний-партнеров, первой из которых стала "Нетворк Лизинг Корпорейшн" (НЛК), которая была учреждена в 1995 году и вскоре после этого получила поддержку ШАСР. НЛК обеспечивает лизинговое финансирование и оказывает услуги по развитию малых и микропредприятий. Стоимость ее лизингового портфеля составляет 6,3 млн. долл. США, она имеет 1 700 клиентов и получила рейтинг от международно признанного агентства, что открыло ей прямой доступ к капиталу на финансовых рынках.

4. Новаторство в сфере финансирования акционерного капитала - фонды венчурного капитала

35. Венчурный капитал инвестируется в акционерный капитал или схожие инструменты частных малых или средних компаний, которые не обращаются на официальном рынке ценных бумаг. Такое финансирование носит долгосрочный характер и является довольно рискованным, причем инвестор получает отдачу главным образом не в форме дивидендов, а благодаря увеличению рыночной стоимости капитала. Субъекты, инвестирующие венчурный капитал в компанию, активно участвуют в ее управлении, стремясь обеспечить успех предприятия.

36. Как правило, проводится различие между венчурным и стартовым капиталом. Стартовый капитал представляет собой прямое финансирование акционерного капитала формирующегося предприятия. Венчурный капитал, с другой стороны, инвестируется на последующих этапах деятельности компании, когда ее положение стабилизируется и она демонстрирует мощный потенциал роста.

37. Венчурный капитал, как правило, инвестируется в МСП в быстро растущих секторах, которые стремятся расширить свои операции. Такой капитал может играть определенную роль и при выкупе уже закрепившихся на рынке компаний. Венчурный капитал, как правило, инвестируется на 2-4 года, по истечении которых его владелец либо продает акции компании на фондовой бирже в форме первоначального выпуска акций, либо полностью переуступает свою долю в компании, например более мощному конкуренту.

38. Венчурный капитал представляет собой потенциально ценный источник финансирования, дополняющий более традиционные формы кредитования, практикуемые коммерческими банками. Некоторые из важнейших причин, мешающих МСП получать кредиты у коммерческих банков и других кредитных учреждений, играют не столь важную роль при финансировании за счет венчурного капитала.

- В обмен на возможность получения более крупной прибыли от продажи акций компании венчурные капиталисты готовы идти на бóльшие риски, по сравнению с обычными банками.
- Венчурные капиталисты не требуют от заемщиков никакого обеспечения.
- Отсутствие необходимости в выплате высоких процентов снижает операционные издержки.
- В силу своего характера венчурный капитал имеет долгосрочный или по крайней мере среднесрочный характер в отличие от краткосрочных банковских кредитов.
- В некоторых случаях управленческие знания, которые предлагают венчурные капиталисты, для начинающих предприятий МСП могут оказаться ценнее, чем финансирование.

В то же время существует и ряд недостатков.

- Так же, как и обычные банки, инвесторы могут неохотно идти на кредитование в небольших объемах в связи с высокими операционными издержками.
- В отличие от фондов открытого типа или фондов взаимного кредитования для фондов венчурного капитала потребность в высоколиквидных рынках не стоит столь остро в силу того, что они вкладывают средства в компании на длительный срок. Тем не менее для получения доходов от повышения рыночной стоимости капитала им также требуется рыночный механизм, который отсутствует практически во всех развивающихся странах, за исключением стран с формирующимися рынками капитала. Другие механизмы, такие, как механизмы гарантированного выкупа, в случае МСП представляются нереалистичными.
- Поскольку большинство компаний, в которые инвестируется венчурный капитал, либо заканчивают банкротством, либо приносят довольно скромные прибыли, успешные венчурные предприятия должны приносить такой доход, который был бы

достаточным для покрытия убытков от инвестиций в менее успешные предприятия. Такая потребность в получении очень высокой прибыли исключает возможность инвестирования средств в большинство МСП и начинающих предприятий, которые не обещают в будущем превратиться в гигантские компании; это - одна из причин того, почему венчурный капитал в основном сосредоточивается в высокотехнологичных секторах.

39. До настоящего времени крупнейшим рынком венчурного капитала, безусловно, являлись Соединенные Штаты. Ряд ведущих корпораций страны, таких, как "Федерал экспресс", "Майкрософт" и "Интел", на этапе своего становления пользовались венчурным капиталом, что свидетельствует о важности подобных фондов для экономики страны. Ведущее положение Соединенных Штатов в этой области отчасти объясняется благоприятным законодательным и коммерческим климатом, стимулирующим предпринимательство. В то же время в последние годы европейские страны и развитые страны Азии стали быстро догонять Америку.

40. В развивающихся странах венчурный капитал, и в первую очередь капитал, имеющий коммерческую ориентацию, играет очень ограниченную роль. Лишь на крупных и/или сравнительно развитых формирующихся рынках присутствует небольшое число фондов венчурного капитала, активно действующих на международном рынке. В развивающихся странах, как правило, нет достаточных инвестиционных возможностей (большое число начинающих компаний с большим потенциалом роста), а также возможностей для возврата инвестированного капитала, которые обычно сводятся к его выкупу первоначальными инвесторами, что не позволяет рассчитывать на такую прибыль, которую можно было бы получить в случае продажи акций на бирже или стратегическим инвесторам. Кроме того, инвестирование в местные МСП развивающихся стран зачастую требует работы с предпринимателями, которые не знакомы с традиционными методами финансирования и коммерческой практикой, что сильно увеличивает объем работы для инвестора.

41. В то же время в развивающихся странах и странах с переходной экономикой довольно активно работает ряд фондов венчурного капитала, оказывающих помощь процессу развития этих стран. Одним из наиболее активных фондов в этой области является СЕАФ (Фонд помощи мелким предприятиям), который учредил фонды венчурного капитала в балтийском регионе, Боливии, Китае, Перу, Польше, России и некоторых других странах. СЕАФ управляет примерно 130 млн. долл. США, и его инвестиционный портфель включает в себя свыше 160 проектов. СЕАФ черпает капитал из таких источников, как многосторонние учреждения, двусторонние агентства по вопросам развития и частные фонды. СЕАФ предлагает МСП долгосрочный венчурный

капитал в сочетании с технической помощью. Он признает, что его подход не будет работать, если компании, в которые вкладывается капитал, сами не будут обеспечивать размещение инвестиций на коммерческой основе. Многие из созданных СЕАФ фондов в последние годы стали довольно прибыльными. Одновременно в этом управленческие расходы снизились с 8% до примерно 2,5-3,5%.

42. **ЕИБ** (Европейский инвестиционный банк) учредил фонды венчурного капитала в Африке. Они используются для приобретения доли в малых предприятиях, которым оказывается помощь в организации коммерческой деятельности. Цель заключается в получении коммерческой отдачи за счет участия в прибылях и повышения рыночной стоимости капитала. С точки зрения успеха инвестиционной деятельности (например, нормы прибыли и процента неудач) Африка мало чем отличается от других стран. В 2000 году ЕИБ разместил в африканских и некоторых других развивающихся странах рисковый капитал в общей сложности на сумму в 215 млн. евро⁵. Исходя из опыта своей работы, ЕИБ сделал ряд следующих выводов:

- макроэкономическая нестабильность осложняет прогнозирование прибылей;
- в Африке не хватает управленческих кадров;
- отсутствие унифицированных стандартов бухгалтерского учета и аудиторского контроля открывает возможность для подтасовки данных;
- с мнением миноритарных инвесторов в компаниях иногда никто не считается;
- возврат инвестированного капитала является очень сложным делом.

5. Основной вывод - необходимо сочетать финансовую помощь с нефинансовой

43. С учетом трудностей, связанных с определением кредитоспособных и перспективных МСП, банки предоставляют им кредиты под высокий процент и неизменно, стремясь обезопасить себя, требуют от них обеспечения. Самым эффективным способом поощрения кредитования МСП является расширение возможностей уже действующих учреждений по организации программ прибыльного и эффективного кредитования МСП. Этого можно добиться, сводя к минимуму риски путем использования правильных инструментов и методологии оценки

⁵ Сюда включены инвестиции в государства Карибского и Тихоокеанского регионов, но не включены инвестиции в Южную Африку.

кредитоспособности потенциальных заемщиков из числа МСП и снижения общих расходов на их кредитование, о чем уже подробно говорилось выше.

44. Важную роль в этом могут сыграть службы развития бизнеса (СРБ) благодаря их близости к клиентам и хорошей информированности о финансовом состоянии и показателях прошлой работы предприятий. По сравнению с финансовыми учреждениями СРБ зачастую имеют больше возможностей найти потенциальных клиентов, оценить их кредитоспособность, внедрить адекватные финансовые и бухгалтерские процедуры, проверить обоснованность предлагаемого проекта, проконтролировать погашение займов, оказать партнерское воздействие и поддерживать личные контакты на протяжении всего периода погашения кредита. Таким образом, взаимодополняемость СРБ и финансовых услуг помогает:

- снизить как риск, так и операционные расходы для кредиторов и инвесторов;
- сделать менее дорогостоящим и обременительным для МСП как кредитование, так и выпуск акционерного капитала.

45. Ряд программ СРБ, например ЭМПРЕТЕК⁶, увязывают предоставление кредитов с потребностями МСП в развитии бизнеса. Цель ЭМПРЕТЕК заключается в том, чтобы расширять потенциал МСП, со временем превращая их в кредитоспособных заемщиков, и повышать их привлекательность для финансовых учреждений и фондов венчурного капитала. Созданная ПРООН по примеру ЭМПРЕТЕК программа СРБ "Предпринимательство в Африке" имеет механизм кредитования или кредитное "окно", инициаторами которого выступили программа "Предпринимательство в Африке", и одно финансовое учреждение, являющееся ее партнером. При принятии решений о кредитовании учитываются не только важнейшие критерии кредитоспособности, но и те услуги по расширению потенциала, которые оказывает МСП программа "Предпринимательство в Африке" и которые повышают шансы МСП на получение кредита. Кроме того, программа "Предпринимательство в Африке" отвечает за подготовку кредитной документации и контроль, тем самым снижая для финансовых учреждений-партнеров расходы на кредитование и повышая качество контроля.

⁶ Эмпретек представляет собой комплексную программу ЮНКТАД по наращиванию потенциала, которая помогает развивающимся странам создать институциональную основу для стимулирования предпринимательства и повышения международной конкурентоспособности МСП благодаря профессиональной подготовке, услугам по развитию бизнеса, налаживанию сетей партнерских связей и обеспечению доступа к финансированию.

II. ЭЛЕКТРОННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ МСП

Введение

46. Содержащийся в части I настоящей проблемной записки анализ ряда инструментов, которые применяются в развитых странах для расширения доступа МСП к финансированию, подчеркивает как важность стоящей проблемы, так и провал традиционных подходов к ее решению. В части II рассматриваются возможности электронного финансирования (которые определяются главным образом как финансовые услуги, оказываемые через Интернет) по обеспечению более дешевого, оперативного и легко доступного финансирования для МСП с особым акцентом на перспективы появления ориентированных на МСП электронных финансовых услуг в развивающихся странах и странах с переходной экономикой.

47. На финансовую сферу, которая является информационно емкой, глубокое влияние оказало резкое снижение расходов на подготовку, обработку и передачу информации благодаря развитию ИКТ и Интернета. С точки зрения развития финансовой инфраструктуры, и в частности финансирования МСП, можно выделить следующие важнейшие изменения:

- Значительное снижение расходов и повышение оперативности. Интернет снижает расходы и повышает оперативность оказания финансовых услуг. Он позволяет также ощутимо снизить расходы на разработку и оказание финансовых услуг. Расходы на банковскую операцию, осуществляемую через Интернет, составляют всего лишь несколько центов на один доллар расходов на традиционную операцию (такое же соотношение характерно и для брокерских операций). В условиях конкуренции это должно ограничить поле деятельности для посредников и, следовательно, снизить стоимость финансирования для МСП.
- Расширение доступа и создание сетей. К оказываемым через Интернет услугам можно получить доступ через различные виды устройств во всем мире. Как терминалы, так и протоколы доступа являются стандартными и сравнительно легкими в использовании. Это открывает перед МСП новые возможности войти в глобальные электронные базы данных, осуществлять и получать электронные платежи и мобилизовать средства для финансирования торговли как на глобальном, так и на местном рынке. В результате обострения конкуренции у местных банков, страховщиков кредитов и других поставщиков финансовых услуг должны появиться стимулы предлагать свои услуги в онлайн-режиме и снижать стоимость финансирования для местных МСП.

- Более широкая гамма услуг. Интернет открывает для МСП в развивающихся странах доступ к широкой гамме новых электронных финансовых услуг и инструментов, которые быстро появляются на наиболее развитых рынках.

48. Благодаря Интернету финансовая информация становится доступной не только для небольшой группы профессиональных посредников, но и для сотен миллионов пользователей (включая МСП) по очень низким ценам (или даже бесплатно). Чрезвычайно низкая удельная стоимость современных методов получения информации позволяет включать миллионы МСП в базы кредитных данных, доступные через Интернет. Эти и другие изменения, произошедшие благодаря Интернету, по сути представляют собой революцию в индустрии финансовых услуг - революцию, которая все шире охватывает развивающиеся страны и страны с переходной экономикой и ход которой будет зависеть от создания эффективной материальной и нормативной инфраструктуры для электронной торговли.

1. Электронное финансирование: влияние на рынки и субъектов рынка

49. Связанные с появлением Интернета изменения в финансовой индустрии, которые особенно заметны в развитых странах, отразятся также и на развивающихся странах и странах с переходной экономикой. По некоторым прогнозам через пять лет доля электронных банковских операций в развивающихся странах, возможно, будет составлять от 20 до 35%, а электронных брокерских операций - от 15 до 40%⁷. В настоящем разделе кратко анализируется вопрос о том, как Интернет меняет характер поведения субъектов на рынке и влияет на три сегмента, имеющих значение для МСП: платежи, финансирование торговли и услуги по представлению финансовой информации. Хотя МСП активно участвуют в традиционных финансовых операциях в вышеуказанных трех секторах, электронное финансирование для них по-прежнему является новым делом, и в целом оно более доступно для крупных компаний. Кроме того, поскольку электронные брокерские операции и связанные с ними электронные финансовые рынки, которые являются самой развитой сферой электронного финансирования, еще менее актуальны для развития

⁷ "E-Finance in Emerging Markets: Is Leapfrogging Possible?" by Stijn Claessens, Thomas Glaessner and Daniela Klingebiel, The World Bank, Financial Sector Discussion Paper No. 7, June 2001. Реализация более высоких прогнозов будет зависеть от улучшения связи, делового климата и нормативной и институциональной основы электронного финансирования.

электронного финансирования МСП, в данной проблемной записке они не рассматриваются⁸.

1.1 Новые субъекты рынка электронного финансирования

50. Общераспространенной ошибкой относительно экономических последствий внедрения Интернета являлось мнение о том, что это приведет к ограничению роли посредников. Утверждалось, что технология практически полностью уничтожит барьеры для проникновения на рынок, что в конечном счете будет благоприятствовать агрессивным "новичкам", не связанным прошлыми традициями и привычками. Однако этого не случилось. Согласно исследованию, барьеры на рынках банковских операций, страхования и электронных расчетов по-прежнему высоки, хотя в сфере брокерских и платежных операций они несколько ниже. Наиболее труднопреодолимые препятствия связаны с торговыми марками, эффектом экономии за счет масштаба и географическим местоположением⁹. Давно закрепившиеся на рынке финансовые учреждения, имеющие обширную клиентуру и проводящие агрессивную политику использования Интернета, обладают важным сравнительным преимуществом перед новичками. Таким образом, в сфере электронного финансирования модели, совмещающие новые электронные инструменты с традиционными методами работы, в значительной мере вытеснили модели, ориентирующиеся исключительно на Интернет. В то же время стали появляться новые посредники, такие, как финансовые порталы, накопители операций, поставщики прикладных финансовых программ и т.д.

51. Еще одним заблуждением являлось представление о том, что создавать системы на Интернете очень легко. Хотя создание базового сайта является недорогим и простым делом, разработка и эксплуатация на Интернете функциональной системы, позволяющей проводить большое число различных операций при надежной защите, является очень сложной задачей, требующей длительного времени. Помимо этого, опыт, на который можно было бы опираться, очень небогат, а необходимых навыков и знаний по-прежнему не хватает.

⁸ Более подробный анализ электронной торговли и финансовых услуг см. "Building Confidence: E-Commerce and Development Report", UNCTAD 2000, Chapter 2 Section III.

⁹ Setsuya Sato, John Hawkins and Aleksander Berentsen, "E-Finance: Recent developments and Policy Implications", in Tracking a Transformation: E-commerce and the Terms of Competition in Industries, Brookings Institution. July 2001.

1.2 Платежи и системы расчетов

52. На ранних этапах развития электронного финансирования считалось, что системы электронных расчетов со временем могут вытеснить все другие. В то же время опыт развития систем расчетов через Интернет показал, что различные платежные системы и учреждения могут сосуществовать и адаптироваться к требованиям Интернета и что новые механизмы и субъекты не привели к вытеснению традиционных. Многие новые онлайн-системы сталкивались с трудностями, иногда фатальными. В то же время в электронных операциях между коммерческими предприятиями и потребителями (B2C) основным инструментом расчетов по-прежнему являются кредитные и дебитовые карты.

53. Онлайн-версии были разработаны практически для всех традиционных платежных инструментов, будь то наличность, платежные ордера, жиропереводы, чеки, простые и переводные векселя. То же самое можно сказать и о системах оптовых расчетов, включая сети так называемых автоматических расчетных палат (АРП), "телеграфные переводы" крупных сумм и межбанковские системы расчетов. В расчетах между компаниями и между компаниями и их банками начинают использоваться электронные системы предъявления и оплаты счетов.

54. Несмотря на то, что результаты первой волны новаторства были неоднозначными, развитие платежных систем на базе Интернета не замедлилось. Напротив, оно активизировалось и расширилось. На рынках расчетов типа B2C и B2B (между предприятиями) появляются все новые и новые субъекты, в том числе МСП. Некоторые из них являются начинающими предприятиями, работающими благодаря венчурному капиталу, а другие - хорошо известными поставщиками ИТ.

55. Что еще важнее, банки начинают менять свои подходы и пользоваться Интернетом для выполнения таких ключевых операций, как крупные расчеты типа B2B, расчеты через АРП и в других платежных операциях. Общество всемирной межбанковской дальней связи для передачи финансовой информации (СВИФТ) - крупнейшая межбанковская система расчетов (ежедневный оборот которой составляет свыше 5 трлн. долл. США), - и основные компании, обслуживающие кредитные карты, такие, как "Виза", становятся крупными участниками систем расчетов через Интернет. В декабре 2000 года СВИФТ приступило к переходу к новой сети на базе Интернета - СВИФТНЕТ, - в то время как "Виза" планирует быстро увеличить долю онлайн-овых и офлайн-овых расчетов по смарт-картам, в том числе на уровне компаний, главным образом МСП.

56. Для того чтобы обеспечить внедрение электронных подписей и технологий идентификации личности, некоторые крупные банки создали свои собственные

сертификационные органы (СО). Ряд крупных финансовых учреждений создал также глобальную инфраструктуру открытого ключа (ИОК) - консорциум ИДЕНТРУС, - который выполняет для банков-членов функции базового сертификационного органа, стоящего за местными СО. Цель ИДЕНТРУС заключается в создании глобальной защищенной инфраструктуры для банков и их корпоративных клиентов, с тем чтобы облегчить проведение безопасных электронных расчетов по коммерческим операциям более чем в 133 странах. Эта и другие системы защищенных операций особенно важны для МСП. Сам факт вступления МСП в ИОК является для их партнеров показателем их надежности.

57. Несмотря на вышеуказанные изменения, еще предстоит увидеть, насколько быстро и в какой степени крупнейшие платежные системы перейдут от архитектуры, в основе которой лежат закрытые сети, индивидуальные протоколы и отраслевое управление к архитектуре, основанной на принципах открытых сетей, стандартных протоколов и межотраслевого управления и эксплуатации.

1.3 Система торгового финансирования

58. Хотя электронные механизмы торгового финансирования существовали и до появления Интернета, в их основе лежали закрытые системы, принадлежавшие отдельным сетям банков или группам банков и эксплуатировавшиеся ими. Вытеснение бумажной документации ее электронными эквивалентами шло довольно вяло.

59. Такое положение стало меняться с появлением электронного финансирования. Стали быстро развиваться электронные версии существующих инструментов для защиты третьих сторон от неплатежей или неисполнения контрактов, включая документарные аккредитивы, страхование кредитов, бондинг, фэкторинг и форфейтинг. Был предложен целый ряд программ торгового финансирования на базе Интернета ("Болеро", "Трейд", "Сертеджи" и т.д.), которые зачастую поддерживались крупными компаниями, занимающимися торговым финансированием. В то же время на настоящий момент их доля на мировом рынке торгового финансирования остается небольшой.

1.4 Электронные системы кредитной информации и управления

60. Интернет позволил снизить стоимость кредитной информации, которая была очень дорогостоящей и труднодоступной. Технологии обработки данных также открыли возможности для разработки новых, более совершенных программ. Например, скоринг и комплексный анализ данных сегодня взаимосвязаны, что позволяет более эффективно изучать положение компаний и устанавливать цены на предлагаемые продукты.

61. Наиболее комплексные услуги предлагаются через Интернет известными компаниями, занимающимися сбором коммерческой информации (такой, как "Дан энд Брэдстрит" или "Эквивафакс"), или учреждениями по страхованию кредитов (например, "Кофейс"), которые давно работают на международном рынке. Сохраняющееся лидерство этих компаний можно объяснить существованием высоких барьеров для проникновения на рынок, связанных с тем, что составление баз данных кредитной информации является очень дорогостоящим делом (основная доля информации в этих базах данных приходится на МСП). Компании, обладающие самыми обширными базами данных за длительные периоды времени и мощным потенциалом для их обновления, имеют перед конкурентами серьезные и долгосрочные сравнительные преимущества.

2. Опыт электронного финансирования в развивающихся странах: Многообразие ситуаций и подходов

62. Хотя развивающиеся страны очень сильно отличаются друг от друга в том, что касается готовности к внедрению электронного финансирования, они начинают быстро понимать, какой вклад электронная торговля может внести в процесс их развития. В сфере электронного финансирования такая заинтересованность выливается во все большее число инициатив различных государственных органов, международных организаций, представителей местного и иностранного частного сектора и неправительственных организаций. Как давно закрепившиеся на рынке, так и новые компании разрабатывают проекты на местном, региональном и глобальном уровнях. Филиалы хорошо известных групп улучшают доступ на местах к глобальным услугам, предлагаемым через Интернет, и в сотрудничестве с местными партнерами вносят коррективы в предлагаемые ими услуги с учетом местной специфики.

63. На региональном уровне ряд трансграничных услуг появились в Латинской Америке и Азиатско-Тихоокеанском регионе. В сфере электронного финансирования ряд проектов таких глобальных банков, как "Ситибэ́нк", HSBC и "Дойче бэ́нк", ассоциаций кредитных карт, таких, как "Виза", "Мастеркард", и некоторых других организаций, с самого начала задумывались как глобальные по охвату. Некоторые из них, например программа "Ситибизнес" и "Виза бизнес кард", ориентированы на МСП. Многосторонние финансовые учреждения, такие, как Всемирный банк, Европейская комиссия и региональные банки развития, также финансировали ряд проектов в сфере электронного финансирования как для частного, так и для государственного сектора.

64. Двумя интересными примерами инициатив в сфере электронного финансирования, конкретно ориентированных на обслуживание рынка МСП, являются "МСПлоун" в

Гонконге (Китай) и "Прайд Эфрика". "МСПлоун", использующая модель управления рисками на базе Интернета, уже осуществляет онлайн-финансирование МСП в Гонконге (Китай) и планирует в середине 2002 года увеличить свою клиентуру с 200 до более 1 000 МСП. "Прайд Африка" предоставляет доступ к кредитам более чем 80 000 мелких предпринимателей в Замбии, Кении, Малави, Танзании и Уганде¹⁰.

3. Проблемы электронного финансирования для развивающихся стран и их МСП

3.1 Объединение глобальных и местных возможностей

65. Интернет открывает для МСП возможности осуществлять электронную торговлю и электронное финансирование на глобальном уровне и в то же время торговать, платить и получать оплату в онлайн-режиме на региональном и местном уровнях. То, насколько быстро предприятия будут переходить на электронную торговлю и электронное финансирование, будет зависеть от соотношения расходов на получение доступа к Интернету и связь, с одной стороны, и издержками физического присутствия, с другой.

Появление глобальных онлайн-финансовых платформ и потребности развивающихся стран и их МСП

66. Существующие глобальные онлайн-финансовые платформы, такие, как СВИФТ или ИДЕНТРУС, не приспособлены для удовлетворения конкретных потребностей МСП в развивающихся странах. С другой стороны, местные электронные финансовые платформы либо отсутствуют, либо не имеют достаточного охвата и функциональности. Хотя значение разрабатываемых на местах систем электронных расчетов и другой инфраструктуры электронных финансовых услуг в среднесрочном плане может возрасти, следует добиваться того, чтобы глобальные электронные финансовые платформы создавались с учетом конкретных потребностей МСП. В любом случае важнейшее значение приобретает совместимость различных электронных финансовых платформ. На практике обеспечение такой совместимости является как коммерческой, так и технической проблемой. Вот почему вопросам такой совместимости должно уделяться очень пристальное внимание.

67. С точки зрения развития МСП и облегчения их участия в международной торговле развивающиеся страны, по всей видимости, могут получить наибольшую отдачу от таких электронных финансовых услуг, как рейтинг и комплексный анализ данных. В то же

¹⁰ World Bank (2001), p.36. Более подробную информацию см. www.SMEloan.com и www.prideafrica.com.

время обеспечение включения данных об МСП из развивающихся стран в такие базы данных представляет собой серьезную проблему.

68. Для того чтобы быть включенными в рейтинговый лист таких платформ, как КОФЕЙС, МСП должны представлять достоверную финансовую информацию и регулярно обновлять ее. Это в свою очередь потребует от них серьезных усилий для совершенствования управленческих навыков и методов управления. Для того чтобы наладить контакты с местными МСП и создать такие базы данных, необходимы местные службы кредитной информации, работающие через Интернет, а также услуги по страхованию кредитов. Они могут оказываться как местными субъектами, так и местными филиалами международных компаний. То же самое можно сказать о фэкторинге и лизинге. Местные банки также будут вынуждены адаптироваться к работе с электронными аккредитивами и другими электронными инструментами финансирования торговли, что поможет связать местные торговые компании с их партнерами по электронной торговле за рубежом.

69. Электронное финансирование будет содействовать появлению новых форм коммерческих организаций, создаваемых вокруг единого центра по сетевому принципу и по принципу ассоциаций. В этой связи важно не только не препятствовать, но и содействовать развитию новых сетей, создавать порталы и рынки электронного финансирования типа В2В и В2С, а также обеспечивать их доступность для МСП из развивающихся стран. Для этого МСП должны быть в состоянии создавать и распространять корпоративную и финансовую информацию о себе. Они должны также получать информацию, консультации и услуги по подготовке кадров, с тем чтобы научиться максимально эффективно использовать существующие системы электронного финансирования, особенно когда можно сделать выбор из различных предлагаемых методов финансирования. Это, например, является важнейшей задачей программы "Экспорт фэйнэнс Мэтчмейкер", разработанной министерством торговли Соединенных Штатов, которой могут воспользоваться экспортеры из числа МСП для того чтобы выбрать оптимальный механизм торгового финансирования¹¹.

Применение глобальных инструментов электронной торговли на местном уровне

70. Практически все традиционные формы расчетов и продукты торгового финансирования предлагаются и на глобальном рынке электронного финансирования.

¹¹ См. www.ita.doc.gov/td/efm.

Начиная с онлайн-услуг, предназначенных конкретно для МСП (наподобие тех, которые предлагаются в рамках "МСПлоун" и "Прайд Африка") на рынке электронного финансирования предлагаются банковские услуги, оказываемые через Интернет (которые уже активно используются в Латинской Америке и Азии крупными клиентами и компаниями), комплекс продуктов электронного финансирования торговли (включая электронные аккредитивы, электронную кредитную информацию и электронное страхование кредитов, электронный фэкторинг, электронный лизинг, электронное складское финансирование и другие электронные формы финансирования под активы) и смарт-карты.

71. Основное преимущество смарт-карт (в которых в электронной форме хранится денежный эквивалент) в контексте развивающихся стран заключается в том, что эти карты могут снизить потребность в дорогостоящей комплексной финансовой инфраструктуре, тем самым открыв возможность для технологического прорыва. Еще одна причина того, почему смарт-карты представляют интерес для МСП, заключается в том, что они обеспечивают сравнительно простой и недорогостоящий способ получения кредитной информации, отсутствие которой является одним из препятствий, ограничивающих доступ к кредитованию. Смарт-карты могут выполнять и идентификационные функции, позволяющие установить личность сторон сделки и обеспечить безопасность электронных расчетов или электронного финансирования. Эти карты могут использоваться и для офлайн-расчетов по небольшим операциям. Вот почему в таких регионах, как Африка, смарт-карты рассматриваются в качестве потенциально гораздо более эффективной альтернативы традиционному банковскому кредитованию¹². Ряд инициатив, например в восточной и южной частях Африки (где 16 стран совместно приобрели франшизные права на систему электронной наличности "Мондекс"), в Гане (где в условиях практически полного отсутствия инфраструктуры для электронного финансирования внедрение смарт-карт поможет создать условия для повсеместного использования электронной наличности) и в Южной Африке (где почты среди прочего используют их для обеспечения доступа к банковским услугам в отдаленных сельских районах), свидетельствует о росте интереса к этим инструментам электронного финансирования.

72. Одним из преимуществ местных поставщиков финансовых услуг является то, что они гораздо лучше знают местные компании и местные механизмы электронного финансирования. Это должно способствовать внедрению ведущими местными коммерческими банками банковских услуг, оказываемых через Интернет, и услуг,

¹² World Bank (2001), p. 35.

связанных с кредитными картами. В тех странах, где сеть коммерческих банков развита слабо, партнерские связи с глобальными финансовыми учреждениями, имеющими опыт работы на рынке электронного финансирования, могут помочь в разработке новых типов электронного финансирования для обслуживания МСП. Облегчение выхода глобальных поставщиков финансовых услуг на местные рынки также может стать для местных поставщиков финансовых услуг стимулом к внедрению электронного финансирования.

73. Создание региональных трансграничных группировок также может стать одним из путей развития местных услуг электронного финансирования. В Латинской Америке банки и компании, занимающиеся ИТ, создали ряд совместных предприятий, предлагающих услуги на местных и региональных рынках. В то же время, насколько долго просуществуют такие союзы, будет зависеть от целей и задач их членов. Участие многосторонних банков развития в финансировании и материально-техническом обеспечении таких предприятий как на региональном, так и на местном уровне, может придать дополнительный импульс этому процессу и повысить доверие к нему. Одним из примеров возможной роли многосторонних учреждений является Глобальная инициатива в сфере электронного финансирования, с которой недавно выступила Международная финансовая корпорация и которая имеет целью помочь финансовым посредникам налаживать контакты с малыми предприятиями.

74. Сегодня преобладающим типом финансовых учреждений на рынках электронного финансирования являются компании, предлагающие как традиционные, так и электронные услуги. Эта модель может оказаться неприемлемой в тех странах, где инфраструктура традиционных услуг отсутствует. В этом случае МСП придется полагаться на дистанционные банковские услуги, оказываемые через Интернет хорошо зарекомендовавшими себя поставщиками, подобно тому, как странам, испытывающим нехватку линий телефонной связи, приходится создавать свою телекоммуникационную инфраструктуру на базе GSM.

75. Правительства также могут играть определенную роль, используя уже существующую общественную инфраструктуру, например почты. Так, в Южной Африке почты превращаются в центры электронного финансирования, предоставляя миллионам пользователей доступ к Интернету и к некоторым основным видам электронных расчетов. С аналогичной инициативой выступило и правительство Индии, которое оснащает свои почты оборудованием, обеспечивающим высокоскоростной доступ к Интернету. Многие региональные и городские власти в Китае также создают комбинированные платформы для электронной торговли, включающие в себя элементы электронного финансирования.

Технологический прорыв и подключение к глобальной инфраструктуре электронного финансирования

76. Благодаря электронному финансированию развивающиеся страны получили возможность перескочить через несколько этапов в развитии своего финансового сектора. В то же время отнюдь не очевидно, что все развивающиеся страны смогут воспользоваться открывающимися возможностями для осуществления технологического прорыва. Отсутствие финансового и технического опыта может стать "палкой о двух концах". С одной стороны, это облегчает построение передовых электронных финансовых систем с нуля, как, например, в Польше; с другой стороны, для создания сектора электронного финансирования с нуля необходима мобилизация всего комплекса передовых знаний в секторе финансов, телекоммуникаций и информационной технологии, которых многие развивающиеся страны не имеют и не могут получить без мощной финансовой поддержки. Несмотря на это, потенциальные возможности вполне реальны, а в некоторых случаях и весьма значительны, о чем свидетельствует, например, опыт Эстонии, Республики Кореи, Бразилии и ряда других стран.

3.2 Создание благоприятного климата

Важность нормативной и договорной основы

77. Те области, в которых государство может помочь в создании благоприятных условий для развития электронного финансирования, мало чем отличаются от областей, традиционно считающихся важными для развития электронной торговли в целом. Речь идет о стимулировании конкурентоспособных телекоммуникационных услуг, адаптации законодательства к потребностям безбумажной торговли, упрощении внедрения систем защиты электронных операций, повышении профессиональных навыков работников в области ИТ, расширении доступа к компьютерам и Интернету и т.д. В то же время в силу специфических характеристик электронного финансирования некоторые из этих аспектов приобретают еще большее значение.

78. Решающую роль играет адекватная правовая основа, которая способствует установлению взаимного доверия между сторонами операций электронного финансирования (поставщики услуг, МСП и их клиенты и поставщики). Такая основа должна также обеспечивать равные условия для работы уже давно закрепившимся на рынке субъектам и новичкам, а также банкам и поставщикам технологий.

79. Правительствам необходимо пересмотреть свое отношение к юридическому разграничению различных финансовых операций, например банковских операций,

операций с ценными бумагами и страхования. Такое разграничение становится устаревшим, когда один и тот же финансовый портал Интернета может быть использован для открытия приносящего проценты счета в брокерской компании, получения ссуды, инвестирования средств на бирже или покупки страхового полиса.

80. В то же время крайне важно обеспечить общую надежность и стабильность финансовых систем. Для этого могут потребоваться новые подходы к пруденциальному надзору, с тем чтобы охватить им новые виды деятельности и новых участников. Некоторые специалисты считают, что плавный переход от "институционального" подхода к более "функциональному" может улучшить условия работы финансовых операторов¹³. Такие вопросы, как качество и доступность информации, права интеллектуальной собственности, безопасность и конфиденциальность, защита интересов потребителей, качество услуг, налогообложение и другие, отодвигают на второй план вопросы, касающиеся непосредственного оказания финансовых услуг конкретным группам. Самыми серьезными барьерами для развивающихся стран на пути к внедрению электронной торговли и электронного финансирования, возможно, являются проблемы безопасности и конфиденциальности.

81. Еще один аспект нормативной основы работы финансовой индустрии, на который влияет внедрение электронного финансирования, связан с валютным контролем и другими ограничениями на движение капитала. Хотя электронное финансирование и не устраняет всех границ, оно делает их более легко преодолимыми и предлагает предприятиям и домашним хозяйствам новые пути обхода ограничений. Так, во многих странах, где существует валютный контроль, резиденты пользуются Интернетом для открытия счетов в иностранных банках или брокерских фирмах.

4. Вывод

82. Поскольку развитие электронного финансирования в мире, и в частности в развивающихся странах, началось совсем недавно, трудно сделать какие-либо окончательные выводы относительно того, как этот процесс может повысить конкурентоспособность МСП. Кроме того, еще не разработаны точные методы количественной оценки электронного финансирования и сбора данных. Тем не менее в предварительном порядке можно высказать ряд замечаний.

¹³ World Bank (2001), p. 91.

Основания для первых надежд

83. В развитых странах внедрение электронного финансирования уже привело к значительному снижению расходов и расширению доступа к финансовой информации. В развивающихся странах налицо первые признаки того, что Интернет может стимулировать развитие местных финансовых услуг, тем самым способствуя повышению производительности и конкурентоспособности. На международном уровне первые результаты внедрения электронных финансовых услуг в целях стимулирования международной торговли являются довольно многообещающими. В среднесрочной перспективе эти процессы должны помочь МСП в развивающихся странах воспользоваться новыми возможностями для привлечения гораздо более дешевых финансовых ресурсов.

В то же время влияние электронного финансирования на МСП остается ограниченным

84. В то же время, несмотря на все обнадеживающие признаки, последствия внедрения электронного финансирования для МСП до сих пор остаются весьма ограниченными. Большинство инициатив В2В нацелены на более крупные компании. В развивающихся странах по-прежнему лишь немногие МСП имеют возможность пользоваться электронными финансовыми услугами. Важнейшими проблемами являются дороговизна оборудования и подключения к Интернету, а также консерватизм и отсутствие необходимых навыков у мелких предпринимателей. Кроме того, хотя доступ к электронному финансированию через местные банки с технической точки зрения и возможен, он остается весьма проблематичным в силу ограниченности кредитной информации, неадекватности процедур обеспечения выполнения договорных обязательств и проблем с механизмами урегулирования споров.

Решающие предпосылки успеха

85. В сфере электронного бизнеса общими требованиями являются гибкость и оперативность. Электронное финансирование по-прежнему находится на начальных этапах своего развития, когда лучше понять все возможности и недостатки можно лишь на своих ошибках. В этих быстро меняющихся условиях лидеры не могут долго сохранять свои преимущества. Ключевым конкурентным преимуществом становится способность быстро менять курс и адаптировать коммерческую модель и/или техническую архитектуру к меняющимся рыночным требованиям и развивающимся технологиям. Не менее важными факторами являются также профессионализм, качество управления и разнообразие и гибкость банковских и других финансовых услуг.

86. Для того чтобы использовать уже существующие инструменты электронного финансирования (особенно в таких областях как платежи, кредитный риск и торговое финансирование) МСП понадобится адаптировать к ним свою культуру коммерческой деятельности и организационные структуры. В частности, им следует улучшать имеющиеся у них возможности для подготовки такой финансовой информации, которую можно было бы включать в глобальные платформы на базе Интернета, а также повышать профессионализм своих сотрудников в целях улучшения понимания и использования информации и инструментов электронного финансирования.

87. Обострение конкуренции между поставщиками финансовых услуг является важнейшей предпосылкой того, что электронное финансирование будет способствовать повышению конкурентоспособности МСП в развивающихся странах за счет ускорения финансового новаторства, снижения операционных издержек и повышения качества и расширения гаммы предлагаемых финансовых услуг. В этой связи важно, чтобы развивающиеся страны создавали у себя такие условия, которые благоприятствовали бы конкуренции и новаторству на рынке электронного финансирования, а также внедрению наиболее эффективных методов работы, которые уже применяются в более передовых странах. Большинство стратегий и вспомогательных мер, которые требуются для создания таких благоприятствующих развитию электронного финансирования условий, совпадают с мерами, необходимыми для стимулирования внедрения электронной торговли в развивающихся странах в целом. Для решения этой задачи требуется создание сети партнерских связей между правительствами и представителями частного сектора, которым должны активно помогать международные организации. Правительствам следует также способствовать формированию трансграничных партнерских связей на региональном и глобальном уровнях, поскольку именно эти связи жизненно важны для того, чтобы развивающиеся страны смогли использовать возможности для совершения технологического прорыва в сфере электронного финансирования.

Вопросы для рассмотрения на совещании экспертов

88. Финансовые учреждения рассматривают кредитование МСП в качестве дорогостоящей деятельности, связанной с высоким риском. Такая позиция финансовых учреждений отчасти является обоснованной, поскольку МСП во многих случаях не могут предоставить достоверной финансовой информации и обеспечения. Оба эти недостатка можно устранить, не отступая от рыночного подхода к коммерческой деятельности. Эксперты обсудят оптимальные методы финансирования МСП в развивающихся странах, в том числе на основе внедрения электронного финансирования. В этой связи они, возможно, пожелают рассмотреть изложенные ниже вопросы и предложить варианты стратегий и мер на национальном и международном уровнях. Они могут внести также

конкретные предложения для рассмотрения на предстоящей Конференции по финансированию развития.

89. Финансирование:

- Какие меры могут предпринять развивающиеся страны для того, чтобы побудить коммерческие банки предоставлять кредиты МСП? В частности, можно ли снять ограничения на кредитование МСП? Как можно усовершенствовать механизмы гарантий, с тем чтобы выйти на целевые группы клиентов и избежать морального вреда? Насколько эффективными окажутся такие методы воздействия на коммерческие банки, как введение целевых показателей и обязательных требований к отчетности, с тем чтобы заставить их осуществлять кредитование этого недостаточно обслуживаемого сектора? Как можно стимулировать упрощение банками своих процедур?
- Каким образом упрощенные и стандартные системы бухгалтерского учета и отчетности на МСП помогут снизить риски и операционные издержки? Каковы наиболее эффективные пути внедрения таких упрощенных и стандартных систем бухгалтерского учета?
- Каковы возможности для тиражирования новаторских механизмов финансирования в развивающихся странах и каковы пути распространения информации о наиболее адекватных новаторских финансовых механизмах? Насколько эффективными окажутся региональные программы в деле наращивания потенциала и профессиональной подготовки банковских работников? Какую роль в этой области могут сыграть региональные банки развития?
- Какие меры могут предпринять международные финансовые учреждения для того, чтобы их бенефициары в финансовом секторе развивающихся стран стали работать с МСП и использовать новаторские механизмы? Каким образом они могут поощрять транснациональные банки применять одни и те же методы и стратегии работы с МСП как у себя в странах, так и за рубежом?
- Каким образом развивающиеся страны и международное сообщество могут добиться того, чтобы предоставление финансирования увязывалось с оказанием услуг по развитию бизнеса? Каким образом можно поощрять налаживание партнерских связей между банками и поставщиками таких услуг?

- Как можно улучшить потоки информации, с тем чтобы достичь такой степени развития рынков капитала, чтобы они смогли обслуживать МСП?
 - Каким образом в развивающихся странах можно преодолевать препятствия для получения МСП доступа к венчурному капиталу, лизингу и страхованию?
90. Электронное финансирование:
- Какому политическому подходу должны следовать развивающиеся страны, с тем чтобы улучшить доступ к Интернету и соответствующую техническую базу, а также повысить профессиональные навыки местных МСП и поставщиков финансовых услуг?
 - Каким образом можно стимулировать создание местных и региональных служб кредитной информации и поощрять МСП в качестве первого шага к получению доступа к электронному финансированию представлять информацию о себе в местные, региональные и глобальные онлайн-базы данных?
 - Каким образом местные финансовые учреждения можно поощрять к работе в онлайн-режиме и к созданию механизмов электронного финансирования конкретно для МСП?
 - Что можно сделать для того, чтобы в большей степени ориентировать помощь международных финансовых учреждений на содействие расширению потенциала в области электронного финансирования?
 - Каким образом можно внедрять в развивающихся странах и странах с переходной экономикой оптимальную международную практику электронного финансирования МСП?
 - Как следует поощрять глобальных и местных поставщиков услуг в области электронного финансирования уделять конкретное внимание потребностям МСП?
 - Как основные заинтересованные стороны в сотрудничестве друг с другом могут разрабатывать программы технической помощи и подготовки кадров по вопросам электронного финансирования как для местных поставщиков финансовых услуг, так и для МСП?
