



Генеральная Ассамблея

Distr.: Limited
20 February 2002

Russian
Original: English

Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли

Рабочая группа VI (Обеспечительные интересы)

Первая сессия

Нью-Йорк, 20–24 мая 2002 года

Обеспечительные интересы

Проект руководства для законодательных органов по обеспеченным сделкам

Доклад Генерального секретаря

Добавление

Содержание

	<i>Пункты</i>	<i>Стр.</i>
Проект руководства для законодательных органов по обеспеченным сделкам	1-13	2
I. Введение	1-13	2
...		
C. Примеры видов практики финансирования, которые следует охватить в Руководстве	1-13	2
1. Финансирование приобретения инвентарных запасов и оборудования	2-7	2
2. Финансирование возобновляемого кредитования под дебиторскую задолженность и инвентарные запасы	8-10	3
3. Финансирование срочного кредитования	11-13	4

[Добавить к руководству в качестве раздела С главы I]

С. Примеры видов практики финансирования, которые следует охватить в руководстве

1. Ниже приводится три кратких примера видов сделок по обеспеченному кредитованию, которым руководство призвано способствовать и на которые во всем тексте руководства содержатся ссылки с целью проиллюстрировать конкретные аспекты. Эти примеры представляют собой лишь несколько из многочисленных форм сделок по обеспеченному кредитованию, которые используются в настоящее время, и эффективный режим обеспеченных сделок должен быть достаточно гибким, с тем чтобы учитывать многие существующие способы финансирования, а также способы, которые могут появиться в будущем.

[Примечание для Рабочей группы: чтобы не затруднять восприятие читателем данного материала слишком сложным изложением, приводятся лишь несколько ограниченных примеров, касающихся самых основных и общих сделок. Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, следует ли расширить это изложение, с тем чтобы оно охватывало некоторые из более сложных сделок, например проектное финансирование и секьюритизацию.]

1. Финансирование приобретения инвентарных запасов и оборудования

2. Предприятия зачастую желают обеспечить в конкретных случаях финансирование приобретения инвентарных запасов или оборудования. Во многих случаях такое финансирование предоставляется продавцом товаров. В других случаях такое финансирование предоставляется заимодателем, а не продавцом. Иногда заимодатель является независимой третьей стороной, но в других случаях заимодателем может быть дочерняя компания продавца.

3. Финансирование такого рода часто называется "финансированием покупной цены" и принимает ряд различных правовых форм. Во многих государствах продавец удерживает правовой титул на проданный товар до полной выплаты кредита. Такого рода сделки, как правило, называются соглашениями об удержании правового титула или договорами условной купли-продажи (см. также A/CN.9/WG.VI/WP.2/Add.3, пункты 35–44). В других государствах продавцу или заимодателю предоставляется обеспечительное право в проданных товарах, с тем чтобы гарантировать возвращение кредита или займа.

4. Ниже приводится пример "финансирования покупной цены": компания "Агрико" является производителем и торговцем сельскохозяйственного оборудования, мощности которого находятся в государстве X, а клиенты – во многих государствах. "Агрико" желает приобрести 10 000 банок краски у продавца А и 5 000 колес у продавца В, а также взять в аренду определенное промышленное оборудование у арендодателя А, причем все это оборудование будет использоваться "Агрико" при производстве определенных видов сельскохозяйственного оборудования.

5. Согласно договору о купле-продаже, заключенному с продавцом А, "Агрико" должна выплатить покупную цену за краску в течение 30 дней после

ее поставки "Агрико", а продавец А удерживает правовой титул на эту краску до полной выплаты "Агрико" покупной цены.

6. Согласно договору купли-продажи, заключенному с продавцом В, "Агрико" должна выплатить покупную цену за колеса до их поставки "Агрико". "Агрико" получает заем от заимодателя А для финансирования приобретения колес у продавца В. Этот заем обеспечен приобретаемыми колесами.

7. Согласно договору аренды, заключенному с арендодателем А, "Агрико" арендует промышленное оборудование у арендодателя А на срок в два года. "Агрико" должна производить ежемесячно арендные платежи в течение срока аренды. "Агрико" имеет право приобрести данное промышленное оборудование по номинальной покупной цене в конце срока аренды. Арендодатель А удерживает правовой титул на это промышленное оборудование в течение срока аренды. Правовой титул перейдет "Агрико" по истечении в конце срока аренды, если "Агрико" реализует свое право на приобретение этого оборудования.

2. Финансирование возобновляемого кредитования под дебиторскую задолженность и инвентарные запасы

8. Предприятия, как правило, вынуждены расходовать капитал до того, как они смогут генерировать и получить доходы. Например, до того как типичный производитель сможет генерировать дебиторскую задолженность и получить платежи, этот производитель должен израсходовать определенный капитал для приобретения сырьевых материалов, превращения этих сырьевых материалов в готовую продукцию и продажи данной готовой продукции. В зависимости от вида предприятия этот процесс может происходить в течение нескольких месяцев. Доступ к оборотному капиталу имеет решающее значение для функционирования в период между расходом наличных средств и получением доходов.

9. Одним из весьма эффективных методов обеспечения такого оборотного капитала является механизм возобновляемого кредитования. В рамках механизма такого рода займы, обеспеченные существующей и будущей дебиторской задолженностью и инвентарными запасами заемщика, выделяются время от времени по просьбе заемщика для финансирования его потребностей в оборотном капитале (см. также A/CN.9/WG.VI/WP.2/Add.4, пункт 13). Заемщик обычно просит о предоставлении займов тогда, когда ему необходимо приобрести и произвести инвентарные запасы, и выплачивает займы после того, как эти инвентарные запасы проданы, а продажная цена получена. Поскольку такая структура возобновляемого кредитования позволяет согласовать заимствования с циклом оборота наличных средств заемщика (т.е. приобретение инвентарных запасов, продажа инвентарных запасов, создание дебиторской задолженности, получение платежа и приобретение новых инвентарных запасов для того, чтобы этот цикл начался вновь), данная структура с экономической точки зрения является чрезвычайно эффективной и выгодной для заемщика.

10. Ниже приводится пример финансирования такого рода: компания "Агрико" является производителем и торговцем сельскохозяйственного оборудования, мощности которого находятся в государстве X, а клиенты – во многих государствах. Для "Агрико", как правило, требуется четыре месяца, с тем чтобы произвести, продать и получить продажную цену за свою продукцию.

Заимодатель В соглашается обеспечить для "Агрико" возобновляемое кредитование в определенном объеме для финансирования этого процесса. Согласно такой кредитной линии "Агрико" может время от времени получать займы в общем объеме, составляющем до 80 процентов стоимости ее дебиторской задолженности и до 50 процентов стоимости ее инвентарных запасов. Предполагается, что "Агрико" будет время от времени возвращать эти займы по мере получения ею платежей от ее клиентов. Такая кредитная линия обеспечена всей существующей и будущей дебиторской задолженностью и инвентарными запасами "Агрико".

3. Финансирование срочного кредитования

11. Предприятия зачастую нуждаются в получении финансирования для крупных, необычных расходов, таких как расходы на строительство нового промышленного предприятия. В таких случаях предприятия зачастую стремятся получить финансирование, сроки платежей по которому наступают лишь через длительный период времени после завершения строительства. Такого рода механизм обычно называется срочным кредитованием. Во многих случаях срочный кредит погашается в соответствии с согласованным графиком платежей, тогда как в других случаях основной остаток может подлежать выплате в полном размере по истечении установленного срока.

12. Для предприятий, которые не имеют прочного, установившегося кредитного рейтинга, финансирование срочного кредитования, как правило, является возможным только в той степени, в какой такие предприятия в состоянии предоставить обеспечительные права в активах для обеспечения такого финансирования. Сумма финансируемых средств будет основываться отчасти на оцениваемой кредитором чистой стоимости активов, которые могут быть реализованы для обеспечения финансирования. Во многих государствах недвижимое имущество является единственным видом активов, которые могут, как правило, обеспечивать финансирование срочного кредитования. Однако многим предприятиям, особенно недавно созданным предприятиям, не принадлежит какое-либо недвижимое имущество и поэтому они не могут иметь доступа к финансированию срочного кредитования. В других государствах получили распространение срочные займы, обеспеченные другими активами, например, оборудованием и даже интеллектуальной собственностью.

13. Ниже приводится пример финансирования такого рода: компания "Агрико" является производителем и торговцем сельскохозяйственного оборудования, мощности которого находятся в государстве X, а клиенты – во многих государствах. "Агрико" желает расширить свои операции и ведет строительство нового промышленного предприятия в государстве Y. "Агрико" получает заем от заимодателя С для финансирования такого строительства. Этот заем подлежит погашению равными ежемесячными платежами в течение десяти лет. Этот заем обеспечен новым промышленным предприятием, в том числе всем оборудованием, находящимся на этом предприятии во время заключения договора о финансировании и в последующий период.