



**КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ**

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/39
TD/B/COM.3/EM.13/3
3 December 2001

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Комиссия по предпринимательству,
упрощению деловой практики и развитию

Шестая сессия

Женева, 18-22 февраля 2002 года

**ДОКЛАД О РАБОТЕ СОВЕЩАНИЯ ЭКСПЕРТОВ ПО ВОПРОСУ "ПОВЫШЕНИЕ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МСП В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ: РОЛЬ
ФИНАНСИРОВАНИЯ, ВКЛЮЧАЯ ЭЛЕКТРОННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ,
В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА",**

проходившего во Дворце Наций в Женеве
22-24 октября 2001 года

СОДЕРЖАНИЕ

Глава		Стр.
I.	Итоги Совещания экспертов.....	2
II.	Резюме Председателя.....	12
III.	Организационные вопросы.....	33
Приложение		
	Участники	35

Глава I

ИТОГИ СОВЕЩАНИЯ ЭКСПЕРТОВ

1. Совещание экспертов по вопросу "Повышение конкурентоспособности МСП в развивающихся странах: роль финансирования, включая электронное финансирование, в развитии предпринимательства" изучило ряд вопросов, рассматриваемых Комиссией по предпринимательству, упрощению деловой практики и развитию в соответствии с пунктами 119 и 156 Бангкокского плана действий (TD/386). Эксперты выступили с докладами и обменялись мнениями по тенденциям в области финансовых инноваций и по передовому опыту на международном и национальном уровне.
2. Эксперты отметили, что устойчивый экономический рост тесно связан с темпами создания предприятий и внедрения технических новшеств. Динамичное создание предприятий зависит от предпринимательской культуры страны и легкости организации и финансирования предприятий.
3. Они признали, что многие финансовые учреждения развитых и развивающихся стран считают, что им трудно обслуживать малые и средние предприятия МСП из-за высокого субъективно оцениваемого риска, высоких операционных издержек, а также отсутствия опытных специалистов и необходимых корпоративных структур, из-за чего они часто не склонны работать с МСП, в том числе созданными предпринимателями-женщинами. Ключ к обеспечению доступа для МСП - повышение способности финансовых учреждений серьезно расширять и наращивать эффективное предоставление финансовых продуктов, как традиционных, так и электронных, для различных сегментов МСП. Финансовым учреждениям важно знать свои рынки и потребности клиентов и предлагать пакеты специально сконструированных продуктов, а также автоматические и стандартизированные продукты.
4. Они подчеркнули также, что появление Интернета, обеспечившее возможности для колоссального повышения эффективности, включая гораздо более низкие операционные издержки, более оперативную связь и беспрецедентные возможности сетевого взаимодействия, породило новые возможности и вызовы в деле доступа МСП к финансированию, и в частности к электронному финансированию.
5. Эксперты изучили ряд нововведений, используемых международными и национальными финансовыми учреждениями для содействия финансированию МСП. Местные финансовые учреждения развитых стран, которые добились особенно больших успехов в обслуживании рынка МСП, убедились в том, что этот рынок позволяет

получать высокую прибыль. Их стратегия заключается в развитии основного профиля своей работы за счет использования таких новейших методов кредитной деятельности, как определение рейтинга заемщика, укрепление систем управления и информации и разработка высокоэффективных автоматизированных процессов развития, эффективного маркетинга и сбыта, а также налаживание тесных связей с клиентами. Эксперты также обсудили такие дополнительные по отношению к финансированию элементы, как системы страхования и гарантий, которые способны расширить возможности и повысить заинтересованность банка в обслуживании МСП. Они рассмотрели вопрос о том, как подобные нововведения могли бы применяться в широких масштабах в развивающихся странах, где условия для развития МСП зачастую гораздо менее благоприятны.

6. Они отметили также, что в развивающихся странах паевые фонды и, в особенности, фонды венчурного капитала сталкиваются при обслуживании МСП и даже при выявлении МСП, подходящих для финансирования, с гораздо большими трудностями. Такие трудности существенно ограничивают ту сумму, которую паевые фонды и венчурные фонды могут предоставить МСП в развивающихся странах, и прежде всего в НРС. В случае НРС имеется особая потребность в государственно-частных инвестиционных фондах, предназначенных для поддержки и поощрения МСП и развития информационной инфраструктуры.

7. В ходе второй части совещания эксперты подчеркнули революционные последствия открытых Интернет-технологий и платформ для финансовых услуг. В частности, они обсудили развитие электронных платежей при помощи кредитных карт или с лицевых счетов, банковское обслуживание через Интернет, электронное финансирование торговли и электронное страхование кредитов. Обсуждение было сосредоточено на адаптации этих интерактивных финансовых услуг к потребностям МСП, в частности МСП развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

8. Эксперты уделили особое внимание ряду инноваций в финансовом секторе, призванных уменьшить издержки и риски, включая современные технологии интеллектуального анализа данных при помощи Интернета, позволяющие создавать огромные базы данных с кредитной информацией и применять современные методы кредитного анализа и связанные с ними приемы оценки кредита, определения кредитоспособности и рейтинга заемщика, которые дают возможность оценивать кредитные риски МСП и быстро обрабатывать их заявки на предоставление кредита. Они рассмотрели вопрос о том, как такие инновации можно было бы внедрить или доработать в развивающихся странах.

9. Они согласились с тем, что предоставление средне- и долгосрочного финансирования должно быть тесно связано с оказанием услуг по развитию предпринимательства, с тем чтобы повысить жизнеспособность МСП и расширить их возможности по возврату ссуд. Они настоятельно призвали установить партнерские отношения между финансовыми учреждениями, торгово-промышленными ассоциациями, объединениями предпринимателей и компаниями, занимающимися предоставлением услуг по развитию предпринимательства.

10. Наконец, они отметили, что международная финансовая система может влиять на наличие внутренних и внешних ресурсов и, в частности, долгосрочного финансирования производства в развивающихся странах. Поэтому они обратились с просьбой о том, чтобы их рекомендации относительно путей и средств расширения доступа МСП к финансированию были доведены до сведения участников следующего совещания по подготовке предстоящей Конференции ООН по финансированию развития, которая состоится в Монтеррее (Мексика) в марте 2002 года.

11. Эксперты изучили ряд наиболее действенных методов, которые могут способствовать доступу МСП к финансированию, и вынесли следующие рекомендации:

Рекомендации для правительств

Финансирование

- a) сохранение пруденциального надзора в финансовом секторе с учетом специфических потребностей в средне- и долгосрочном инвестиционном финансировании МСП, а также обеспечение того, чтобы коммерческое кредитование МСП осуществлялось на устойчивой основе;
- b) недопущение вытеснения инвестиций частного сектора в результате чрезмерного заимствования у национальных финансовых учреждений;
- c) разработка систем гарантирования займов, адресно охватывающих бенефициаров, обеспечивающих сбалансированное распределение рисков и не допускающих безответственного поведения;
- d) установление требований о том, чтобы коммерческие банки раскрывали состав своих кредитных портфелей, в частности долю ссуд, предоставленных МСП;
- e) создание условий для того, чтобы банки придерживались добросовестной практики корпоративного управления и транспарентных процедур и в этих

рамках назначали независимых внешних экспертов, знакомых с проблематикой МСП, в состав своих советов директоров;

- f) повышение надежности финансовой информации, предоставляемой МСП, на основе принятия требований к учету и отчетности, учитывающих соображения удобства для пользователя;
- g) содействие формированию институциональной базы услуг по поддержке МСП;
- h) поддержка партнерских связей между частным и государственным сектором в деятельности фондов венчурного капитала и инвестиционных фондов для МСП, обеспечивающих равные "условия игры" для всех участников рынка;
- i) создание нормативно-правовой базы, позволяющей формировать и эффективно использовать такую инфраструктуру финансового сектора, как бюро кредитной информации и другие решения по совместному использованию информации, при сохранении действия соответствующего законодательства о коммерческой тайне;
- j) создание условий для развития местных рынков капитала;

Рекомендации для государственного и частного сектора

Электронное финансирование

- k) создание технологически нейтральной и благоприятной для электронной торговли и электронного финансирования нормативно-правовой базы и разработка безопасных методов электронной передачи коммерческих сообщений, электронных подписей и электронных контрактов, которые должны считаться юридически обязательными для контрагентов;
- l) принятие гибких положений и создание благоприятной институциональной среды, способствующих внедрению электронных платежей, банковского обслуживания через Интернет, электронного финансирования торговли и интерактивной передачи кредитной информации, а также других методов электронного финансирования, важных для МСП в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, и обеспечивающих сотрудничество между частным и государственным сектором в данной области;

- m) развитие концептуальной базы, позволяющей вести систематический сбор данных об электронном финансировании;
- n) поощрение разнообразных партнерских объединений и совместных предприятий местных и иностранных поставщиков услуг по электронному финансированию в целях обеспечения возможности оказания эффективных услуг потребителям на местном, региональном и глобальном уровне;
- o) улучшение международной координации между национальными органами финансового надзора в интересах более действенного управления системными рисками, связанными с "безграничным" характером электронного финансирования;
- p) развитие интерактивных баз кредитной информации и баз данных о кредитоспособности и кредитном рейтинге по МСП развивающихся стран и стран с переходной экономикой для упрощения и сокращения сроков оценки их заявок на получение кредита и тем самым для улучшения их доступа к финансированию и электронному финансированию как на местах, так и на международном уровне;
- q) создание местных, региональных и глобальных платформ электронного финансирования при активном участии поставщиков финансовых услуг и других компаний из развивающихся стран и обеспечение их доступности для МСП развивающихся стран;
- r) развитие электронных услуг по развитию предпринимательства и информационных услуг и поддержка формирования потенциала в целях получения МСП интерактивного доступа к коммерческим возможностям, а также содействия интерактивному выявлению наилучших условий удовлетворения их финансовых потребностей;
- s) содействие тому, чтобы МСП могли получать технологии и ноу-хау, необходимые для отправления и получения электронных платежей, а также заключать рассчитанные на более длительный срок соглашения об электронном финансировании торговли;
- t) создание основ для разработки стратегии интерактивного доступа МСП к более долгосрочному электронному финансированию;

- u) развитие альтернативных двусторонних и многосторонних механизмов электронных платежей и финансирования, например, электронных расчетных палат, а также создание условий для расширения производственных и торговых возможностей МСП развивающихся стран и стран с переходной экономикой;

Рекомендации для учреждений по вопросам развития и международных финансовых учреждений

- v) доведение рекомендаций Совещания экспертов до сведения правительств и национальных учреждений по финансированию развития;
- w) доведение итогов Совещания экспертов до сведения участников предстоящей Конференции ООН по финансированию развития, которая состоится в Мексике;
- x) Поддержка ассоциаций МСП в создании инфраструктуры для систематизации и обновления данных по МСП;

Финансирование

- y) развитие во всех необходимых случаях схем конверсии долга в рамках имеющихся бюджетов помощи в качестве средства укрепления местных финансовых учреждений на основе предоставления им средне- и долгосрочного финансирования для МСП с учетом также финансовых и гарантийных схем в местной валюте. Схемы конверсии долга должны также использоваться для оказания услуг по развитию предпринимательства. Это могло бы быть полезно для дополнения механизма по облегчению бремени задолженности БСВЗ, а также для стран, не получающих помощи по линии этого механизма. В вопросах формирования потенциала учреждениям по вопросам развития следует быть готовыми к установлению полнокровных партнерских связей с государственными и частными заинтересованными структурами и к тому, чтобы нести свою долю рисков и ответственности;
- z) содействие созданию удобных для МСП систем учета и отчетности, которые давали бы единообразную (в рамках страны) и полезную финансовую информацию для менеджеров, кредиторов и инвесторов;
- aa) распространение информации о финансовых нововведениях и оказание помощи коммерческим банкам в развитии основного профиля в работы в

вопросах формирования кредитной политики, управления рисками, систем кредитной информации и управления, а также эффективного маркетинга и сбыта;

- bb) разработка/укрепление программ содействия коммерческим банкам развивающихся стран в обучении руководства и сотрудников банков методам более надежной оценки кредитных рисков МСП, прежде всего в случае предпринимателей-женщин;
- cc) содействие развитию договорных отношений между банками и компаниями, занимающимися предоставлением услуг по развитию предпринимательства, в целях более четкого выявления возможностей и предоставления эффективных последующих услуг;
- dd) объединение усилий с правительствами и частными партнерами в создании государственно-частных фондов венчурного капитала и инвестиционных банков для содействия МСП;
- ee) обращение к банкам развития с настоятельным призывом принять на вооружение секторальный подход:
 - i) к диалогу по вопросам политики с правительствами и национальными банками в целях создания среды, благоприятной для МСП;
 - ii) к оказанию долгосрочной помощи на основе кредитов и финансирования акционерного капитала для местных учреждений, имеющих перспективу достижения долгосрочной устойчивости;
 - iii) к взаимодополняющему формированию потенциала финансовых учреждений и МСП с привлечением поставщиков услуг по развитию предпринимательства;
- ff) разработка общих стандартов и систем для установления связей между коммерческими банками и учреждениями по микрофинансированию в целях более широкого охвата и ускоренного вовлечения участвующей в производстве бедноты в формальную финансовую систему;

Электронное финансирование

- gg) содействие, на основе диалога по вопросам политики, финансового и технического сотрудничества, созданию технологически нейтральной нормативно-правовой и институциональной среды для электронного финансирования;
- hh) содействие, на основе подготовки кадров, совместного финансирования и различных партнерских связей между местными и международными поставщиками финансовых услуг, внедрению электронного финансирования и связанных с ним финансовых инноваций банками и другими поставщиками финансовых услуг развивающихся стран и стран с переходной экономикой и, таким образом, демонстрация им возможностей повышения эффективности благодаря электронному финансированию;
- ii) участие, на основе совместного финансирования и технической помощи, в создании местных и региональных платформ электронного финансирования различных видов в целях повышения качества услуг, предоставляемых МСП и другим клиентам;
- jj) оказание содействия сектору МСП в развивающихся странах и странах с переходной экономикой в получении технологий и ноу-хау по электронному финансированию в качестве элемента повышения их конкурентоспособности и участия в глобальной экономике;
- kk) поддержка правительств, структур государственного и частного сектора и НПО в выполнении указанных выше рекомендаций по электронному финансированию;
- ll) повышение эффективности сетевого взаимодействия и создание центров обмена информацией и опытом, касающимся видов инфраструктуры по поддержке электронного финансирования, в тесном взаимодействии с частными участниками рынка;
- mm) изучение более структурированного подхода к передаче знаний и профессиональной подготовке, а также к сотрудничеству между государственными учреждениями в этих вопросах;

Рекомендация для Комиссии по предпринимательству, упрощению деловой практики и развитию

- nn) выбор темы на предстоящие два года, развивающей согласованные подходы к финансированию, электронному финансированию и нефинансовому коммерческому обслуживанию МСП с учетом работы других учреждений в целях содействия повышению эффективности исследований, межправительственного диалога и технического сотрудничества ЮНКТАД и в конечном счете - внесения вклада в ЮНКТАД XI;

Рекомендации для ЮНКТАД

- oo) продолжение исследований по вопросам финансирования МСП, в частности в областях приобретения новых технологий, экспортных кредитов, электронного финансирования и электронной экономики, которые имеют колоссальное значение для конкурентоспособности МСП и их участия в глобальной экономике;

Финансирование

- pp) завершение работы по удобной для пользователя системе учета для МСП, которая позволит им предоставлять транспарентную, надежную и единообразную финансовую и коммерческую информацию, и скорейшее представление Комиссии доклада об итогах этой работы;
- qq) обеспечение, в рамках программ технического сотрудничества в целях развития предпринимательства, увязки услуг по развитию предпринимательства с финансовыми услугами и разработка в рамках этих программ необходимых продуктов и услуг для содействия этому;
- rr) разработка, при наличии внебюджетных ресурсов, вместе с другими соответствующими международными учреждениями программ для предпринимателей-женщин в целях содействия их доступу к финансированию;

Электронное финансирование

- ss) продолжение систематических исследований различных интерактивных финансовых услуг и их воздействия на экономическое развитие и, в частности,

на открывающиеся для МСП возможности улучшения доступа к финансированию и электронному финансированию;

- tt) организация регулярных форумов, включая региональные семинары и групповое обучение, для ознакомления правительств, центральных банков, поставщиков финансовых услуг и корпоративного сектора развивающихся стран и стран с переходной экономикой с преимуществами электронного финансирования на местном, региональном и глобальном уровне;
- uu) включение аспектов электронного финансирования, которые имеют более непосредственное отношение к потребностям МСП, в деятельность ЮНКТАД по техническому сотрудничеству в области электронной торговли, а также обеспечение координации и синергии с другими международными организациями, действующими в данной области;
- vv) поощрение правительств, центральных банков и финансовых учреждений к сбору информации по электронному финансированию и ее использованию в аналитической работе, межправительственном диалоге и техническом сотрудничестве.

Глава II

РЕЗЮМЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ

12. Заместитель Генерального секретаря ЮНКТАД отметил, что тема доступа МСП к финансированию занимает видное место среди наиболее насущных вопросов международной повестки дня. Если в развитых странах для облегчения доступа к финансированию прилагаются значительные усилия, то в развивающихся странах дело пока обстоит по-другому. Предстоит сделать еще очень много для того, чтобы убедить традиционных кредиторов и инвесторов в том, что работа с МСП способна приносить прибыль.

13. Многие финансовые новшества зависят от успешного внедрения информационной технологии. Электронное финансирование может открыть массу новых возможностей, если для этого будет создана соответствующая нормативно-правовая база и будут разработаны программы укрепления потенциала МСП. Он выразил убежденность в том, что эксперты обстоятельно изучат вопросы финансирования и электронного финансирования и что итоги Совещания будут иметь актуальное значение для предстоящей международной конференции по финансированию развития, которая будет проведена в Монтеррее (Мексика) в марте 2002 года.

А. Финансирование МСП

Новаторские подходы в деятельности коммерческих банков

14. Эксперты начали рассмотрение вопроса о финансировании МСП с групповой дискуссии по новаторским подходам и успешным программам коммерческих банков. Ведущий докладчик подчеркнул, что устойчивый экономический рост тесно связан с темпами создания предприятий и внедрения технических новшеств. Динамичное создание предприятий зависит от предпринимательской культуры страны и легкости организации и финансирования предприятий. Эмпирическим путем была обнаружена связь между замедлением роста экономики и падением активности в создании новых предприятий. Докладчики, представлявшие международные и национальные учреждения, подчеркнули важное значение динамичного процесса создания МСП. Они особо отметили, что при знании банками рынка и потребностей клиентов кредитование МСП может быть высокоприбыльным делом. Банкам необходимо сегментировать рынок и предлагать пакеты продуктов, подходящие клиентам. Для этого банки должны сблизиться со своими клиентами и иметь хорошо развитую сеть отделений, как у немецких сберегательных банков или Сведбанка.

15. Обследования показали, что МСП должны знать своего местного банкира и что они ценят элемент личного начала в обслуживании. Поэтому задача банков, ориентирующихся на МСП, заключается в обеспечении сбалансированного сочетания двух подходов, т.е. использования информационной технологии (ИТ) для сокращения издержек обслуживания и в то же время индивидуализации предоставляемых услуг. Ключом к обеспечению такого баланса, по мнению экспертов, является сегментация клиентов из числа МСП: резервирование индивидуализированного обслуживания за наиболее прибыльными клиентами при поощрении низкоприбыльных клиентов к использованию каналов автоматизированного обслуживания.

16. Чтобы сегментировать рынок и предлагать оптимальный пакет продуктов при использовании правильного подхода (индивидуализированный подход в противовес ИТ), национальным банкам необходимо сосредоточить внимание на выработке ключевых навыков в рамках основного профиля своей деятельности. Эти навыки формируются посредством:

- выработки продуманной кредитной политики: использование таких методов кредитной оценки, как кредитный рейтинг и установление цен с учетом рисков;
- укрепления систем управления и информации;
- разработки высокоэффективных автоматизированных процессов, а также развития эффективного маркетинга и сбыта;
- установления тесных связей с клиентами.

17. Такой подход помог коммерческим банкам в развитых странах начать обслуживание МСП и в то же время получать прибыль. Однако для эффективного охвата сектора МСП важно обеспечить профессиональную подготовку руководства и сотрудников банков, поскольку только опытные сотрудники могут обеспечивать хорошее обслуживание и взвешенно оценивать риски.

18. Были приведены примеры финансовых инноваций в развивающихся странах, и прежде всего новшеств, используемых Банком развития малых производств Индии (СИДБИ). СИДБИ в сотрудничестве с Ассоциацией индийских банков и Национальным институтом банковского менеджмента организовал ряд программ для ознакомления менеджеров банков с проблематикой финансирования МСП. СИДБИ разработал также

специальные программы для финансирования модернизации технологий и маркетинга. Однако между доступным оборотным капиталом и долгосрочными ссудами все еще сохранялся значительный разрыв. В результате практически все индийские коммерческие банки начали предоставлять смешанные кредиты (и срочные ссуды, и ссуды на оборотный капитал) в одном пакете. Кроме того, СИДБИ ввел в действие схему национального паевого фонда для финансирования проектов, имеющих бюджет до 1 млн. рупий со взиманием 1-процентной платы за обслуживание. Аналогичным образом, СИДБИ принял программу "Махила удьям нидхи" для оказания помощи предпринимателям-женщинам. Государственными и частными финансовыми учреждениями было создано множество фондов венчурного капитала. Помимо десяти региональных фондов венчурного капитала, одного национального фонда и одного зарубежного фонда для индустрии ИТ, которые уже учреждены, СИДБИ в настоящее время создает специальный венчурный фонд в области биотехнологии. Для преодоления проблемы задержек с оплатой коммерческие банки осуществляют их учет в рамках схемы рыночного обращения векселей, а переучетные функции исполняет СИДБИ.

19. Наиболее успешно действующие местные банки считают необходимым сочетать свои финансовые услуги с услугами по развитию предпринимательства. В зависимости от своего размера и возможностей они либо предоставляют эти услуги по развитию предпринимательства самостоятельно, либо заключают партнерские соглашения с компаниями, занимающимися оказанием услуг по развитию предпринимательства, для обслуживания своих клиентов из числа МСП. Нередко бывает возможно использовать подрядные схемы для кредитной оценки и мониторинга, а также для предоставления таких деловых услуг, как составление бизнес-планов, бухгалтерское сопровождение, маркетинг и т.д. Деловые услуги повышают кредитоспособность МСП или их привлекательность для инвесторов, но эксперты отметили, что кто-то должен оплачивать эти услуги.

20. Международные и региональные финансовые учреждения также переосмысливают свой подход, стремясь поощрять свои филиалы и своих партнеров к обслуживанию МСП. В развивающихся странах финансовые учреждения ведут конкурентную борьбу за традиционных корпоративных клиентов. В этой связи многие финансовые учреждения признают необходимость выхода на более низкие сегменты рынка, т.е. на МСП, но вопрос упирается в то, как добиться прибыльности этой работы. Международные финансовые учреждения концентрируют свое внимание на обеспечении финансовой инфраструктуры для отдельных национальных финансовых учреждений и на их поощрении к эффективному использованию финансовых, информационных и коммуникационных технологий для сокращения операционных издержек и улучшения управления портфельными рисками.

21. При этом рядом экспертов было признано, что коммерческие банки имеют мало стимулов для предоставления кредитов МСП и что они предпочитают хранить свои средства в казначейских векселях. Пока государственный сектор не прекратит вытеснять сектор частный, будет крайне трудно положить начало широкому движению коммерческих банков за кредитование МСП. Было отмечено также, что международные требования пруденциального надзора будут вынуждать местные банки к ужесточению своих систем кредитного рейтинга, а это будет увеличивать их издержки, и, следовательно, сужать их возможности в деле кредитного обслуживания МСП. Предлагаемое новое базельское соглашение относительно суммы капитала, которую должны резервировать банки, грозит полностью перекрыть каналы финансирования для малых и средних предприятий.

22. Такие региональные банки развития, как Азиатский банк развития, открывают кредитные линии на срок до 15 лет для местных финансовых учреждений, которые затем получают возможность предлагать МСП не просто краткосрочное финансирование, а долгосрочные кредиты. Однако эти кредиты предоставляются в иностранной валюте, что обязывает национальные банки ограничивать кредитование узким кругом МСП, получающих валютные доходы. Эксперты согласились с тем, что было бы более предпочтительным, если бы международные финансовые учреждения предоставляли кредиты в местных валютах, с тем чтобы риск, связанный с девальвацией, неслось на себе международное финансовое учреждение, а не получающая средства финансовая организация. Большинство МСП не получают иностранной валюты и тем самым в противном случае были бы вынуждены брать на себя валютный риск. Одна из трудностей, связанных с обслуживанием сектора МСП, заключается в отсутствии надежной и транспарентной финансовой информации и в необходимости разработки удобной для МСП системы учета, которая позволила бы генерировать информацию для кредиторов, инвесторов и руководителей МСП.

Акционерный и венчурный капитал

23. Второй сегмент совещания был посвящен вопросам мобилизации акционерного и венчурного капитала для МСП и таким дополняющим финансирование элементам, как страхование кредитов, которые способны помочь МСП в расширении доступа к финансированию, особенно к долгосрочным средствам. В числе вопросов, обсужденных экспертами в ходе этого сегмента совещания, были следующие: i) элементы успешной деятельности фондов венчурного капитала в деле охвата МСП; ii) преимущества и недостатки, а также последние тенденции в использовании венчурного капитала в

интересах МСП; и iii) вклад схем страхования и гарантийного покрытия экспортных кредитов в расширение банковского кредитования МСП.

24. Два эксперта рассказали о фондах поддержки малого предпринимательства (ФПМП), действующих в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, и о схемах, применяемых Китайским банком развития.

25. Первичная задача ФПМП заключается в предоставлении частного финансирования капитала МСП на недостаточно охваченных рынках при условии получения коммерческой выгоды. Было подчеркнуто, что без коммерческой выгоды сектор венчурного капитала был бы не в состоянии привлекать частный капитал и не смог бы удержаться на плаву в долгосрочной перспективе. Конечная цель ФПМП заключается в содействии формированию рынков капитала для МСП, которые в развивающихся странах по-прежнему развиты недостаточно. ФПМП управляют 14 фондами для многосторонних и частных инвесторов. Средний размер вложений в одну компанию составляет 300 000 долл. США.

26. В Китае правительство с 1999 года приняло ряд мер по поощрению создания фондов венчурного капитала и развития МСП. Такие меры служат отражением нового акцента на оказании помощи МСП на этапах их образования и роста. Эти меры включают в себя поощрение технологических новшеств; усиление бюджетной и налоговой поддержки; создание системы гарантийного покрытия кредитов; а также повышение эффективности социальных организаций (например, пенсионных фондов). За последние два года в Китае произошло значительное увеличение фондов венчурного капитала с точки зрения как числа охваченных компаний, так и объема средств. Тем не менее сектор венчурного капитала остается в Китае довольно ограниченным, поскольку большая часть венчурного финансирования все еще поступает от правительства. Для оказания помощи компаниям венчурного капитала в привлечении большего объема средств Китайский банк развития (КБР) предоставляет дополнительное финансирование (долгосрочные кредиты) и консультативные услуги по финансовым вопросам.

27. Особый упор был сделан на ключевых элементах успешной деятельности фонда венчурного капитала для МСП:

- опытные менеджеры фонда;
- значительное количество и высокое качество сделок;
- профессионализм менеджеров на предприятиях;

- адекватные размеры сделок для обеспечения полной окупаемости долевых инвестиций акционеров;
- определенная форма дополнительной профессиональной подготовки, открытость рынка, технология и т.д. наряду с собственным капиталом;
- сотрудничество с поставщиками технической помощи.

28. В числе преимуществ фондов венчурного капитала для МСП было названо следующее: при должной организации их работы они способны обеспечить чрезвычайно высокую прибыль; они обеспечивают капитал для роста МСП, которые обычно не имеют доступа к фондовым рынкам и зачастую чрезмерно опираются на заемные средства; и они обеспечивают оказание управленческой и технической помощи талантливым предпринимателям. Вместе с тем фонды венчурного капитала для МСП имеют и свои недостатки. Они не подходят для всех МСП, и особенно для достаточно мелких предприятий. Если компания не может мобилизовать наличность для оплаты услуг по технической и управленческой помощи, то фонды венчурного капитала не являются эффективным с точки зрения затрат методом финансирования. Кроме того, венчурный капитал требует задействования значительных усилий менеджеров фондов в наставнической работе с МСП и их поддержке.

29. Эксперты отметили, что в развивающихся странах паевые фонды и особенно фонды венчурного капитала сталкиваются с гораздо большими трудностями в обслуживании МСП и даже в выявлении тех из них, которые целесообразно финансировать. Требуемые нормы прибыли от инвестиций в развивающихся странах очень высоки, и в этой связи большинство потенциальных инвестиционных проектов так и остаются нереализованными.

30. Было отмечено также, что, поскольку развивающиеся страны имеют неликвидные рынки, стратегии "ухода" для фондов венчурного капитала, обслуживающих МСП, представляют серьезную проблему. В случае ФПМП фонд ведет активный поиск будущих возможностей "ухода", например вариантов стратегической закупки созданной компании конкурирующей фирмой, еще до осуществления первоначальных инвестиций.

31. Эксперты заострили внимание на механизмах, которые можно было бы использовать для преодоления разрыва между отсутствием коммерческого опыта у МСП в развивающихся странах и требованиями коммерческих банков или частных паевых фондов. Они подчеркнули важное значение наличия компетентной и заинтересованной

управленческой команды для успешного развития МСП. Они согласились с тем, что МСП нуждаются в опеке на этапе, предшествующем финансированию, и после этого. В подобных случаях учреждения-доноры и поставщики услуг по развитию предпринимательства способны сыграть ключевую роль в рамках программ, направленных на укрепление МСП, в целях улучшения их кредитоспособности. Эксперты согласились с тем, что необходимо создавать государственно-частные инвестиционные фонды для поддержки и стимулирования развития МСП, а также для развития информационной инфраструктуры, особенно в НРС.

32. Последние тенденции в частных долевыми инвестициях показывают, что для обеспечения МСП капиталом необходимо привлекать частные пенсионные фонды, страховщиков и инвесторов, которые стремятся получить высокую прибыль. Правительства уже признали динамичный характер сектора МСП, из чего следует, что для мобилизации инвестиций в целях обеспечения капиталом МСП создается больше государственных фондов. Кроме того, для стимулирования инвестиций частных фондов государственный и частный сектора все активнее заключают партнерские соглашения.

Элементы, подкрепляющие финансирование: страхование

33. МСП, занимающиеся экспортной деятельностью, должны также иметь доступ к механизмам страхования экспортных кредитов для покрытия как коммерческих, так и политических рисков.

34. Тунисская компания КОТУНАСЕ предоставляет МСП услуги по страхованию экспорта и банковские гарантии. Примерами услуг, которые она в настоящее время предоставляет клиентам из числа МСП, являются деловой консалтинг и последующее сопровождение, а также услуги по облегчению доступа к банковскому финансированию на основе соглашений о гарантиях, заключаемых КОТУНАСЕ с банками.

35. В 2000 году компания разработала новый продукт под названием "гарантия по предфинансированию экспорта". Используя этот инструмент, КОТУНАСЕ предоставляет банкам гарантии в отношении деятельности МСП. Этот продукт призван заменить традиционное залоговое обеспечение, которое требуют банки, гарантией по предфинансированию кредитов. Главная цель заключается в облегчении доступа МСП к банковскому предфинансированию за счет гарантийного покрытия до 80% экспортных заказов, а также в облегчении экспорта МСП в противовес субподрядным соглашениям с ними.

36. КОТУНАСЕ нашла три веских аргумента для преодоления нежелания банков принимать гарантии вместо залогового обеспечения. Во-первых, банкам позволено предлагать для этой схемы своих собственных клиентов из числа МСП (сила убеждения). Во-вторых, КОТУНАСЕ обеспечила доверие к этой системе благодаря быстрой оплате долгов в случае возникновения проблемы неплатежа. В-третьих, и КОТУНАСЕ и правительство все более усиливают давление на банки в целях предоставления финансирования МСП. Кроме того, МСП знают о том, что такая система существует и что КОТУНАСЕ может предоставлять гарантийное покрытие. Таким образом, здесь сыграла свою роль разъяснительная работа в сочетании с авторитетной системой гарантийного покрытия.

37. Эксперты обсудили вопрос об использовании схем гарантийного покрытия для расширения банковского кредитования МСП. Подобные схемы способны снизить уровень риска, возникающего, в представлении банков, при финансировании МСП, а также могут оказать позитивное влияние на систему пруденциального надзора за банками. Например, при возникновении проблем неплатежа быстрое получение компенсации за счет схемы гарантийного покрытия позволяет банкам восстановить уровень ликвидности, не дожидаясь исхода юридических процедур.

38. Вместе с тем в прошлом многие гарантийные фонды потерпели фиаско из-за проблем, связанных с безответственным поведением, недостаточной отлаженности процедур, влекущей за собой высокие административные издержки, отсутствия опыта у персонала, занимающегося кредитными портфелями МСП, а также задержек с погашением банковских требований. В Африке в схемах гарантийного покрытия присутствует политический аспект: банки нередко вынуждают финансировать рискованные проекты и сектора.

39. Во избежание повторения прежних неудач схемы гарантийного покрытия необходимо строить на твердых принципах, таких, как:

- дополнительный характер: внедрение механизма гарантийного покрытия призвано сыграть важную роль в процессе принятия банками решений о предоставлении кредитов тем МСП, ходатайства которых прежде отклонялись;
- жизнеспособность: способность покрывать текущие издержки, а также любые потери;

- авторитетность: в случае неплатежа гарантия должна срабатывать оперативно, а сам фонд должен управляться профессионалами;
- доверие: схема гарантийного покрытия должна вызывать доверие у всех финансовых учреждений и должна способствовать формированию долгосрочных взаимоотношений между банками и заемщиками.

40. Было подчеркнуто, что схемы страхования экспортных кредитов и гарантийного покрытия могут способствовать тому, чтобы у банков разыгрывался аппетит к обслуживанию МСП в развивающихся странах, но их следует сочетать с финансовыми инновациями и профессиональной подготовкой персонала на уровне банков и гарантов, а также с развитием деловых услуг на уровне МСП. Эксперты особо отметили также, что схемы гарантирования займов должны разрабатываться таким образом, чтобы обеспечивать адресный охват бенефициаров, сбалансированное распределение рисков и устранение проблем, связанных с безответственным поведением.

Сочетание деловых услуг с финансированием

41. Затем эксперты рассмотрели вопрос о необходимости сочетания нефинансовых услуг (или услуг по развитию предпринимательства) с собственно финансированием для достижения долговременных и устойчивых успехов в укреплении сектора МСП.

42. Они отметили, что во многих случаях главным препятствием на пути доступа МСП к финансированию является не нехватка финансовых средств, а отсутствие четко сформулированных и убедительных деловых идей, которые банки и инвесторы считают "кредитоспособными".

43. Один из экспертов охарактеризовал ключевые квалификационные навыки, необходимые для успешного руководства предприятием, как своего рода "треногу": 1) ноу-хау в части товаров или услуг; 2) способность к маркетингу и сбыту; 3) навыки в финансовых вопросах и в вопросах бухгалтерского учета. Услуги по развитию предпринимательства (УРП), призванные поднять уровень квалификации предпринимателей малого и среднего бизнеса в этих областях, способны повысить привлекательность МСП. Более квалифицированное, профессиональное управление МСП повышает показатели их выживаемости и тем самым сокращает кредитные потери для банков. Четко сформулированные бизнес-планы, высококачественная финансовая информация, знание имеющихся финансовых инструментов и должным образом подготовленные заявки на предоставление кредитов - все это сокращает для банков издержки обслуживания клиентов из числа МСП.

44. Эксперты подняли вопрос о необходимости независимой оценки деловых перспектив МСП третьими сторонами до установления ими контактов с банком и получения финансирования. Речь в данном случае идет о конфиденциальной оценке идей МСП и различных вариантов, включая саму деловую идею, рыночный потенциал, управленческие способности, финансовые потребности, кредитное обеспечение и перспективы погашения займов. Таким образом, МСП имели бы реалистичное представление об имеющихся у них возможностях, а для банков потенциальные клиенты уже проходили бы предварительную проверку.

45. Эксперты рассмотрели ряд услуг по поддержке предпринимательской деятельности, предлагаемых МСП. Они отметили, что особенно полезными для МСП оказались схемы, связанные с "деловым наставничеством". В данном случае под наставником подразумевается человек, имеющий опыт в вопросах деятельности по профилю конкретных МСП, заслуживающий доверия, профессионал, способный, к тому же, давать рекомендации с учетом современных реальностей.

46. Чтобы поставщик УРП мог принести пользу, он должен предоставлять услуги высокого качества. Особенно актуальное значение это имеет в тех случаях, когда между банками и поставщиками УРП налаживаются партнерские связи. Для того чтобы банки могли заключать подрядные соглашения с поставщиками УРП на предоставление части своих услуг, они должны очень доверять своему партнеру. Эти партнерские связи способны значительно улучшить доступ МСП к кредиту за счет сокращения издержек кредитования для банков благодаря делегированию поставщикам УРП части функций, таких, как оценка кредитоспособности и отслеживание использования и погашения займов.

47. Поставщики УРП должны сосредоточивать свое внимание не только на МСП. Коммерческие банки также нуждаются в развитии своих навыков работы с МСП. Эксперты отметили, что во многих случаях у коммерческих банков отсутствует предпринимательский дух и они предпочитают идти легким путем и не связываться с рискованными проектами, вместо того чтобы направлять свои усилия на работу с клиентами из числа МСП, требующими повышенного внимания. Следовательно, поставщики УРП должны также стремиться к развитию предпринимательских навыков у банкиров ("интрапренерство") и к привитию им более чуткого отношения к клиентам из числа МСП.

48. Эксперты рассмотрели вопрос о необходимости субсидирования услуг по развитию предпринимательства. Было отмечено, что нередко МСП крайне неохотно идут на

контакты с поставщиками этих услуг, поскольку преимущества здесь не всегда очевидны. Было указано, что особенно при первоначальных контактах между МСП и поставщиком услуг такие услуги должны оказываться либо бесплатно, либо по невысокой цене. Однако на более поздних этапах МСП должны почувствовать, что получаемые ими услуги стоят их времени и денег (отвечают их потребностям), и, таким образом, они будут готовы оплачивать услуги.

49. Эксперты отметили также необходимость содействия формированию институциональной базы для развития услуг по поддержке МСП.

Правительства и международные организации

50. По вопросу о роли правительств и международных организаций в содействии получению МСП доступа к кредитам, а также об особых трудностях, с которыми сталкиваются предприниматели-женщины в деле получения кредитов, была организована групповая дискуссия, проходившая под председательством министра по делам МСП и торговли Сенегала. В своем вступительном заявлении министр вкратце описала финансовые условия, в которых приходится работать МСП в Сенегале, и подчеркнула необходимость активной поддержки МСП в получении доступа к кредиту, а также важное значение предоставления им технической помощи. В Сенегале Фонд экономического стимулирования использует такие инструменты, как рефинансирование, гарантии и кредитные линии, для улучшения условий доступа МСП к кредиту, и в последние годы для повышения эффективности этого фонда был принят целый ряд мер. В их числе можно упомянуть коммуникационную стратегию для укрепления партнерских связей с банками и МСП, усиление акцента на найме финансовых и банковских специалистов, создание систем для обеспечения энергичного управления, а также активную пропагандистскую кампанию по разъяснению преимуществ этого фонда и его продуктов, особенно среди МСП.

51. Далее эксперты обсудили опыт правительства Уганды в деле реализации программ по улучшению условий доступа МСП к кредиту. Их успех зависел от того, принимались ли окончательные кредитные решения на коммерческой основе. Те программы, в которых правительство предоставляло средства банкам для дальнейшего кредитования МСП, привели к разбазариванию средств, которые обычно так и не достигали своих адресатов. Более эффективными оказались схемы, в которых правительство направляло средства (особенно долгосрочные ресурсы) через центральный банк, а коммерческие банки принимали весь риск на себя. Проблема с этим подходом состоит в том, что к тому времени, как кредиты достигают МСП, они, как правило, становятся дорогими, эти схемы не разрешают проблемы, связанной с нехваткой залогового обеспечения у МСП, они

зависят от существующей инфраструктуры и не стимулируют внедрения новшеств. Схемы гарантийного покрытия кредитов в Уганде применялись достаточно успешно. Они обеспечивают распределение бремени и побуждают коммерческие банки к рассмотрению возможности обслуживания клиентов из числа МСП, которые при иных обстоятельствах не имели бы никакого шанса получить кредит. Финансирование акционерного капитала до сих пор носило ограниченный характер, но его можно рассматривать как очень многообещающую инициативу.

52. Эксперты подчеркнули роль правительства в укреплении финансовой системы за счет создания нормативно-правовой базы, позволяющей формировать такую инфраструктуру финансового сектора, как бюро кредитной информации и другие решения по совместному использованию информации, поощряющей банки к использованию методов добросовестного корпоративного управления и транспарентных управленческих процедур, а также создающей условия для развития местных рынков капитала.

53. Эксперты отметили ряд способов поощрения коммерческих банков к кредитованию МСП. В их числе можно упомянуть установление требований о том, чтобы банки раскрывали состав своих кредитных портфелей, и в частности указывали долю ссуд, предоставленных МСП, а также поощрение банков к назначению внешних экспертов, знающих проблематику МСП, в состав своих советов директоров.

54. Эксперты обсудили вопрос об использовании схем конверсии задолженности международными организациями в качестве средства укрепления местных финансовых учреждений за счет их обеспечения средне- и долгосрочными ресурсами для финансирования МСП, а также их использования для предоставления услуг по развитию предпринимательства. Эксперты отметили, что эти схемы могли бы послужить полезным дополнением к механизму облегчения долгового бремени БСВЗ.

55. Эксперты обсудили вопрос о необходимости разработки общих стандартов и систем для установления связей между коммерческими банками и учреждениями по микрофинансированию в целях более широкого охвата участвующей в производстве бедноты и ее ускоренного вовлечения в формальную финансовую систему.

56. Эксперты отметили также потребность в достоверных данных по МСП для надежного стратегического анализа.

57. Эксперты рассмотрели проблемы, с которыми сталкиваются в деле получения доступа к кредиту предприниматели-женщины. Несмотря на активную роль женщин в качестве предпринимателей и на их подтвержденную временем дисциплинированность в вопросах погашения ссуд, их доля в займах остается ничтожной. Эксперты отметили, что предприниматели-женщины сталкиваются при получении кредитов с такими препятствиями, которых у предпринимателей-мужчин не возникает. Например, предпринимателям-женщинам часто задают вопросы относительно их семейного положения и семейных планов, которые мужчинам обычно не задают.

58. Эксперты проанализировали успешные программы, направленные на улучшение условий доступа женщин к кредиту. В их числе был упомянут так называемый Женский всемирный банк (ЖВБ), действующий через 43 филиала в 35 странах. ЖВБ позволил расширить доступ женщин к кредиту благодаря налаживанию партнерских связей с местными сберегательными банками и использованию моделей группового кредитования, заменяющих залоговое обеспечение, принятию гарантийных схем для женщин-эмигрантов, а также благодаря проведению разъяснительной работы среди банкиров с целью показать им, с какой дискриминацией сталкиваются женщины при получении доступа к кредиту.

59. Эксперты указали также на необходимость увеличения числа женщин, выполняющих функции консультантов и сотрудников банков, для повышения степени осведомленности банков об этой проблеме и расширения возможностей для работы с женщинами-предпринимателями.

60. Эксперты обсудили особые проблемы, с которыми сталкиваются при получении официальных кредитов предприниматели-женщины в развивающихся странах. Например, в Гондурасе женщины обычно бывают вынуждены довольствоваться неформальными источниками и получают кредиты по очень высоким процентным ставкам. Конгресс Гондураса рассматривает вопрос о создании Женского народного банка для расширения доступа предпринимателей-женщин к средне- и долгосрочным кредитам как в сельских, так и в городских районах.

В. Электронное финансирование МСП

61. Вторую часть Совещания экспертов открыл директор Отдела инфраструктуры услуг для развития и эффективности торговли (ОИУЭТ). Он кратко рассказал о важном значении электронного финансирования для МСП в развивающихся странах и странах с переходной экономикой и подчеркнул, что выигрыш, который сулит принести электронная торговля, в развивающихся странах не материализуется без инвестиций в

инфраструктуру ИКТ и в людские ресурсы, а также без надлежащего облегчения бремени внешней задолженности. Он указал также, что документы по проблематике электронного финансирования МСП, подготовленные для этой части совещания экспертов, помещены на вебсайте программы по электронной торговле ЮНКТАД: www.unctad.org/ecommerce.

62. Обсуждение проблематики электронного финансирования сосредоточилось главным образом на следующих аспектах: состояние электронного финансирования на глобальном уровне и в развивающихся странах; возможности создания глобальных и региональных платформ электронного финансирования; национальный опыт; и перспективы расширения доступа МСП к электронному финансированию в развивающихся странах и странах с переходной экономикой.

Состояние электронного финансирования

63. Двое ведущих экспертов и консультантов ЮНКТАД по электронному финансированию подчеркнули, что сектор финансовых услуг входит в число тех отраслей, которые в наибольшей степени трансформировались с появлением Интернета. Они обсудили прогресс, достигнутый в сфере электронных платежей, банковской деятельности на базе Интернета, "цифровой" наличности, электронного финансирования торговли, электронных систем кредитной информации и т.д. Они согласились с тем, что банковская система в одиночку не смогла бы найти комплексных решений для киберфинансирования. Эти решения формируются под воздействием конкурентного давления со стороны сугубо технологических компаний, или новичков из числа "dot.com", а также в результате реализации традиционными поставщиками услуг агрессивных стратегий по развитию электронного финансирования на базе Интернета. Внедрение электронной торговли в финансовом секторе представляет собой сложный процесс со множеством скрытых издержек, в том числе связанных с необходимостью обеспечения новых уровней посреднической деятельности.

64. Даже сегодня в развитых странах 80% всех мелких расчетов производится наличными. Розничные электронные операции, или электронная торговля на уровне "предприятие - потребитель" (B2C), в качестве средств электронных платежей опираются в основном на кредитные карты. Кредитные карты являются удобным средством, поскольку они обеспечивают возможность международных кросс-валютных расчетов, основные кредитные карты признаются практически всеми и считаются заслуживающими доверия, а банкиры уже накопили опыт осуществления платежей в отсутствие владельца кредитной карты при оформлении заказов на покупку по почте/телефону еще до появления электронной торговли на базе Интернета. Что же касается оптовой электронной торговли, т.е. торговли между предприятиями (B2B), то здесь какого-либо

доминирующего способа в электронных платежах пока не появилось. Развитие электронных систем платежей на базе автоматизированных расчетных палат (АРП) имеет важное значение для электронного перевода крупных сумм. Для внедрения этих систем необходимо внести изменения в нормативно-правовую базу с учетом практики электронной торговли и создать так называемую инфраструктуру общедоступного ключа (ИОК).

65. Развивающиеся страны все еще находятся в неблагоприятном положении с точки зрения участия в этом процессе в силу слаборазвитости их банковских систем и незначительной распространенности в них кредитных карт. Тем не менее их возможности совершить "большой скачок" здесь являются значительными, поскольку Интернет-технологии все же являются менее дорогостоящими по сравнению с традиционными технологиями. Хотя электронное финансирование пока находится в стадии становления, особенно в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, оно обладает потенциалом занять доминирующее положение в глобальном финансировании в предстоящие годы со всеми вытекающими из этого далеко идущими последствиями для МСП развивающихся стран и их финансовых учреждений.

Глобальные и региональные решения в области электронного финансирования

66. По мнению представителей двух крупных организаций, занимающихся страхованием кредитов (КОФАСЕ и "Герлинг Намюр"), интерактивное управление кредитными рисками третьими сторонами, прежде всего через страхование кредитов, превращается в важную составляющую электронного финансирования. Даже при традиционном финансировании некачественная кредитная информация приводит к тому, что субъективно оцениваемый риск работы с МСП в развивающихся странах оказывается выше риска реального. Торговые компании в развитых странах сталкиваются с трудностями в вопросах предоставления торговых кредитов своим контрагентам из развивающихся стран, если кредитная информация о них отсутствует. Интернет обладает колоссальным потенциалом в деле улучшения сложившейся ситуации, поскольку он делает кредитную информацию и, следовательно, кредитные рейтинги доступными для МСП из развивающихся стран. В результате повышения прозрачности МСП могут попадать в электронные базы данных, содержащие кредитную информацию и рейтинги, и это может расширить их доступ к средствам для финансирования торговли. Система @рейтинга КОФАСЕ является одной из крупнейших инициатив частного сектора по электронному отслеживанию миллионов МСП, включая предприятия из стран с формирующейся рыночной экономикой, и по предоставлению им кредитных лимитов.

67. По мнению представителя "Ситибанка", системы электронного финансирования не принесут МСП каких-либо новых финансовых средств, если их кредитный риск будет оставаться прежним. МСП приходится сталкиваться с целым рядом проблем, включая высокие торговые барьеры, дефицит технологических ноу-хау и ограниченный доступ к финансированию и информации. Хотя кредитный рейтинг является важным элементом, при предоставлении финансирования МСП значительную роль играют и другие вопросы, такие, как качество управления. Электронная торговля и электронное финансирование являются частью будущего многих МСП, поскольку их более крупные торговые контрагенты в развитых странах внедряют эту практику и не будут связываться с партнерами, которые будут неспособны обеспечить соблюдение новых технологических стандартов.

68. Как это ни парадоксально, микрофинансирование, включая предоставление кредитов частным лицам или очень мелким МСП, организовано на региональном и глобальном уровнях лучше традиционного финансирования МСП, невзирая на то, что такие кредиты часто предоставляются без залогового обеспечения. Представитель программы "Виртуальный рынок микрофинансирования" и "Прайд Африка" рассмотрел новые подходы, требующиеся для охвата этого экономического сегмента и предоставления финансирования, в частности вопрос об активном использовании платформ на базе Интернета. Программа "Виртуальный рынок микрофинансирования" действует на вебсайте, разработанном в ЮНКТАД. Эта конкретная прикладная программа в области электронного финансирования позволяет получить обширную информацию об учреждениях по микрофинансированию (УМФ), в том числе информацию, касающуюся их надежности, и тем самым дает возможность известным на международном уровне финансовым учреждениям чаще и оперативнее финансировать УМФ, чем в прошлом.

69. Как показала практика микрофинансирования, традиционный подход к финансированию развития не дает желаемых результатов. В Африке половина всей экономической деятельности сосредоточена в неформальном секторе, который не охватывается системой официального финансирования и ее учреждениями. Более перспективным подходом представляется создание сети УМФ на основе легко воспроизводимой и успешной модели. Эта сеть могла бы способствовать развитию связей с формальным финансовым сектором и между отдельными УМФ. Она могла бы осуществлять проверку существующих и новых технологий на предмет их пригодности, а банки были бы избавлены от необходимости заниматься делами тысяч мелких клиентов.

70. Эксперт по вопросам региональной электронной торговли из Филиппин подчеркнул важное значение создания электронных "бэк-офисов" МСП. Чтобы участвовать в электронной торговле в рамках глобальных или региональных сетей снабжения, МСП

должны решить задачу, связанную с соблюдением стандартов, применяемых ТНК. В противном случае они рискуют оказаться на задворках мира современных технологий. Хотя до сих пор все сбой в электронной торговле по существу были обусловлены проблемами развертывания технологий, будущие успехи будут зависеть от создания соответствующей правовой инфраструктуры и инфраструктуры общедоступного ключа. Юридически признанные цифровые подписи имеют ключевое значение для обеспечения соблюдения глобальных стандартов. В настоящее время глобальные стандарты отсутствуют, и это порождает проблему лишних издержек в связи с необходимостью использования частных решений. Доступность информации о финансовых рисках в режиме реального времени обуславливает потребность в соответствующей адаптации инструментов управления финансовыми рисками. Так, многие учреждения, занимающиеся кредитованием торговли или вопросами кредитной информации, изъявляют готовность расширить свою деятельность и преобразоваться в расчетные палаты или рынки В2В.

71. Эксперты выразили также обеспокоенность в связи с тем, что, хотя уже создано много схем, они практически не смогли генерировать дополнительные финансовые потоки. Одной из характеристик Интернета принято считать то, что он создает "равные условия игры" для предприятий во всем мире. Однако с учетом тревог по поводу увеличения глобальной "цифровой пропасти" и маргинализации НРС в глобальной торговле не до конца ясно, можно ли принять на вооружение единый подход к выработке принципиальных вариантов решений или оптимальной практики для НРС и их МСП.

72. Был также поставлен вопрос об ответственности рейтинговых агентств за качество их рейтингов и об их способности постоянно обновлять рейтинги миллионов предприятий в своих базах данных. Хотя электронная торговля отнюдь не является панацеей, ее полномасштабное внедрение основными глобальными торговыми партнерами идет полным ходом. Поэтому развивающимся странам необходимо пересмотреть расстановку акцентов в области технической помощи. Они должны требовать больших объемов помощи в области электронной торговли и электронных разработок, чтобы получить возможность принять законодательство, совместимое с электронной торговлей, и перестроить работу государственной администрации, которая в настоящее время увязла в бумажной волоките и бюрократических процедурах. В равной мере МСП необходимо принять на вооружение практику электронной торговли, инвестировать средства в ИТ и осуществить переподготовку своего персонала для получения выгод от электронной торговли. Эксперты подчеркнули также значительный потенциал мобильной электронной торговли, поскольку мобильная телефония обеспечивает надежные аппаратные средства и систему фактурирования, которая может использоваться и в других коммерческих сделках, помимо телекоммуникационных.

Национальный опыт в области электронного финансирования

73. Эксперт, представлявший одно из ведущих банковских учреждений Индии, активно занимающихся вопросами электронного финансирования, указал, что в Индии кредитование МСП является рискованным делом из-за нехватки у МСП обеспечения, их неспособности представлять качественные данные и низкого коэффициента выживаемости компаний. Традиционный банковский сектор не может должным образом обслуживать этот рынок. Электронный банковский сектор, напротив, вполне может использовать те связи, которые МСП имеют с головными корпорациями в качестве партнеров по снабженческой цепочке. Корпорация может создать платформу B2B с сетью электронного финансирования, дающую МСП возможность участвовать в электронных банковских операциях и повышающую кредитоспособность МСП. Кроме того, электронные банковские операции приводят к значительному снижению издержек благодаря более низкой плате за услуги, ускорению операций и более широкому охвату, а инструменты онлайн-кредитной информации облегчают анализ сделок и смягчение рисков. В этом случае сэкономленные средства могут перераспределяться в пользу МСП в виде более низких процентных ставок.

74. Представитель одного из ведущих бразильских банков сказал о том, что расчетная система в Бразилии является очень эффективной и сопоставимой с расчетными системами развитых стран благодаря значительным инвестициям в ИТ, произведенным ведущими коммерческими банками Бразилии в годы высокой инфляции. Эффективно функционирующая расчетная система представляет собой основу для электронного финансирования и электронной торговли. Кроме того, Бразилия имеет относительно высокие показатели подключения к Интернету и использования электронных банковских операций, однако с большим упором на сделках и платежах, чем на кредитах и займах. В частности, электронные банковские операции позволяют осуществлять управление текущими счетами, производить выплату заработной платы, взимать дебиторскую задолженность, производить платежи поставщикам, оказывать услуги, связанные с кредитами, и управлять счетами представительских расходов. Важнейшие вопросы для развития электронного финансирования связаны с принятием совместимых нормативных положений в области электронного финансирования в странах МЕРКОСУР и с принятием законов и нормативных актов о цифровых подписях для ссудных и других финансовых операций.

75. Проект "Коалиция", представленный экспертом из Мексики, является одним из конкретных способов решения проблем финансирования МСП за счет использования особых взаимоотношений между ними и крупными авторитетными предприятиями.

После поставки материалов, услуг или продуктов МСП получают от покупателей, как правило крупных корпораций, документы рассматривающиеся как своего рода гарантия банком, который готов принять их к оплате до установленной даты платежа. Эта система является выгодной для всех участников, поскольку корпорациям-гарантам нет нужды беспокоиться о том, что МСП могут обанкротиться в силу нехватки средств, а банки привлекают новых клиентов или помогают уже существующим клиентам расширить бизнес.

76. Эксперт из Бангладеш указал, что более 50% МСП Бангладеш не имеют доступа ни к одной форме официального финансирования. Важную роль в устранении этого серьезного препятствия на пути роста МСП может сыграть ИКТ. Первым конкретным проектом стало внедрение инновационных услуг в области электронного финансирования, специально рассчитанных на МСП, за счет использования "умных" карт и создания сети точек продажи услуг. В настоящее время реализуется вторая важная инициатива, направленная на преодоление наиболее серьезного барьера на пути получения доступа к финансированию в Бангладеш - дефицита залогового обеспечения. В этой связи Бангладеш планирует создать в масштабах всей страны недорогую общедоступную электронную регистрационную систему, которая позволит частным лицам получать информацию о всех претензиях в отношении движимого имущества. Затем будет принят новый закон, который укрепит систему принудительного исполнения условий договоров для кредиторов. И наконец, для преодоления проблемы нехватки надежной и проверенной коммерческой информации в период с 2002 по 2008 год будет поэтапно создаваться новая электронная система коммерческой информации, к которой можно будет получить доступ по всей стране.

Перспективы развития электронного финансирования

77. Эксперты из Всемирного банка и Амстердамского университета подчеркнули, что электронное финансирование не ограничивается только кругом промышленно развитых стран и наиболее передовых стран с формирующейся рыночной экономикой, а открывает возможности для "большого скачка" странам со слабо развитыми финансовыми системами. В Африке электронные "наличные" и другие "умные" карты позволяют экономить средства и совершать платежи клиентам с низкими уровнями доходов, в том числе в отдаленных районах, которые зачастую даже не имеют официального банковского счета. Однако для получения реального выигрыша потребуется изменить государственную политику по отношению к финансовым услугам. Наиболее насущные вопросы политики связаны с благоприятной нормативно-правовой средой для электронного финансирования. Необходимо скорректировать подходы к телекоммуникациям, вопросам безопасности и соответствующей инфраструктуре для

электронных операций, информации и коммерческой тайне, а также к договорной дисциплине. Кроме того, необходимо предпринять шаги для сведения к минимуму рисков для клиентов и инвесторов, корректировки требований пруденциального надзора и улучшения функционирования рынков.

78. Представитель Банка международных расчетов рассказал о возможных последствиях электронного финансирования для банков и других финансовых учреждений, а также для финансовых рынков. Точно определить, как все это будет происходить и какими темпами, не представляется возможным. Эти факторы неопределенности в принципе могут оказать дестабилизирующее воздействие на финансовые системы и в этой связи ставят перед центральными банками и органами финансового надзора определенные задачи, в частности в отношении уровня их международного сотрудничества. Для решения этих задач требуется технологически нейтральная нормативно-правовая и институциональная база, которая позволит получать полновесные выгоды от электронного финансирования и в то же время не будет удушать инновационную деятельность. Одним из препятствий на пути формирования такой новой базы является нехватка надежных данных о самом электронном финансировании. Но прежде чем рассматривать вопрос о создании новых систем сбора данных, необходимо обеспечить более четкую концептуальную основу, ставящую соответствующие вопросы, и в этих усилиях необходимо заручиться поддержкой частного сектора и научного сообщества. В этом контексте особенно важно обеспечить регулярный и глубокий обмен информацией между центральными банками, надзорными органами и частными участниками рынка.

79. В заключение, оценивая будущее электронного финансирования, один специалист-практик из Индии подчеркнул, что основным фактором, сдерживающим рост МСП, является нехватка финансовых средств. Главные проблемы в этой связи заключаются в нехватке залогового обеспечения и дефиците надежной информации об МСП, что вкупе с не очень большими потребностями в средствах в расчете на одну сделку делает операционные издержки финансирования МСП чрезмерно высокими. К счастью, Интернет-технологии позволяют найти приемлемое решение этих проблем. Решение же заключается в задействовании Интернет-технологий и в привлечении ассоциаций МСП к систематизации базовых данных. Эту инициативу можно было бы дополнить такими стратегическими инициативами, как установление требований об обязательном представлении структурами государственного сектора и открытыми акционерными компаниями базисной информации обо всех МСП, связанных с ними, и об обязательном создании промышленными парками баз данных по МСП, действующим под их эгидой, для получения налоговых льгот. Как только надежная информация по МСП будет собрана и систематизирована, можно будет установить систему базовой идентификации

МСП и составить выверенные досье по операциям, что позволит подготовить почву для электронного финансирования.

80. Некоторые эксперты отметили также, что банковский сектор наживается на операционной неэффективности (задержки при чековых операциях и комиссионные за посредничество), обусловленной информационной асимметрией в отношениях между поставщиком услуг и клиентом. Согласно оценкам, электронное финансирование в ряде развивающихся стран может снизить нормы прибыли индустрии финансовых услуг почти на 50%. Поэтому банковский сектор испытывает естественные сомнения в необходимости поощрения более эффективной цифровой экономики. Следовательно, уже в ближайшее время торговые компании должны выдвинуть серьезные инициативы в области электронного финансирования для создания конкурентного давления на банки.

81. В заключение один эксперт подчеркнул, что развивающимся странам важно определиться в том, какие изменения они должны внести в свои финансовые нормативные положения, прежде чем перейти к электронным банковским операциям, однако другой эксперт не согласился с тем, что нормативно-правовая база имеет фундаментальное значение для развертывания электронных банковских операций, приведя в качестве примера Мексику, где, невзирая на гарантийное покрытие государством сбережений, депонированных в любом банке, клиенты все еще неохотно идут на депонирование средств в Интернет-банках, "поскольку они не доверяют нефизическому образованию". В этой связи эксперты коснулись также вопросов безопасности, и в частности ИОК, включая качество сертификационных органов и возможную роль правительств в этом процессе.

Глава III

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ

А. Созыв Совещания экспертов

82. Совещание экспертов по вопросу "Повышение конкурентоспособности МСП в развивающихся странах: роль финансирования, включая электронное финансирование, в развитии предпринимательства" было проведено во Дворце Наций в Женеве 22-24 октября 2001 года.

В. Выборы должностных лиц (Пункт 1 повестки дня)

83. На своем первом заседании Совещание экспертов избрало в состав своего бюро следующих должностных лиц:

Председатель:	г-н Поль Фрикс (Бельгия)
Заместитель Председателя-Докладчик:	г-н Эдсель Кустодио (Филиппины)

С. Утверждение повестки дня и организация работы (Пункт 2 повестки дня)

84. На том же заседании Совещание экспертов утвердило предварительную повестку дня, распространенную в документе TD/B/COM.3/EM.13/1. Таким образом, повестка дня Совещания была следующей:

1. Выборы должностных лиц.
2. Утверждение повестки дня и организация работы.
3. Повышение конкурентоспособности МСП в развивающихся странах: роль финансирования, включая электронное финансирование, в развитии предпринимательства.
4. Утверждение итогового документа Совещания.

D. Документация

85. Для рассмотрения основного пункта повестки дня Совещанию экспертов был представлен подготовленный секретариатом ЮНКТАД проблемный документ, озаглавленный "Финансирование и электронное финансирование МСП как средство улучшения их работы и повышения их конкурентоспособности" (TD/B/COM.3/EM.13/2).

E. Утверждение итогового документа Совещания

(Пункт 4 повестки дня)

86. На своем заключительном заседании Совещание экспертов поручило Докладчику подготовить под руководством Председателя окончательный доклад Совещания.

Приложение

УЧАСТНИКИ*

1. В работе Совещания приняли участие эксперты из следующих государств - членов ЮНКТАД:

Беларусь	Мексика
Бельгия	Мозамбик
Бенин	Нигерия
Бразилия	Объединенная Республика Танзания
Венесуэла	Оман
Гана	Панама
Гвинея-Бисау	Российская Федерация
Германия	Саудовская Аравия
Гондурас	Сенегал
Дания	Сирийская Арабская Республика
Египет	Соединенные Штаты Америки
Индия	Судан
Иордания	Таиланд
Ирландия	Того
Испания	Тринидад и Тобаго
Италия	Тунис
Катар	Уганда
Кения	Филиппины
Китай	Франция
Коста-Рика	Чад
Куба	Швейцария
Мадагаскар	Швеция
Марокко	

2. В качестве наблюдателя на Совещании была представлена Палестина.

3. На Совещании были представлены следующие межправительственные организации:

Европейское сообщество
Арабская организация труда
Организация Исламская конференция

* Поименный список участников см. в документе TD/B/COM.3./EM.13/INF.1.

4. На Совещании были представлены следующие специализированные учреждения и приравненные к ним организации:

Международная организация труда
Международный валютный фонд
Всемирная организация интеллектуальной собственности
Организация Объединенных Наций по промышленному развитию

5. На Совещании были представлены Европейская экономическая комиссия, Экономическая комиссия для Латинской Америки и Карибского бассейна и Департамент по экономическим и социальным вопросам. На Совещании был представлен также Международный торговый центр.

6. На Совещании были представлены следующие неправительственные организации:

Общая категория

Центр обменов и сотрудничества для Латинской Америки

Специальная категория

Международная федерация женщин с университетским образованием

7. В работе Совещания участвовали следующие эксперты-докладчики и специально приглашенные эксперты:

г-жа Айшату Агне Пуйе, министр по делам развития предпринимательства и торговли, Сенегал

г-н Джон К. Байс, региональный директор, Фонды поддержки малого предпринимательства (ФПМП), Боливия

г-н Хокан Барг, исполнительный вице-президент, "Сведбанк", Швеция

г-жа Ингер Берггрен Гарначо, президент, Женский всемирный банк, Испания

г-н Жером Каз, директор-распорядитель, КОФАСЕ, Франция

- г-н Стийн Классенс, профессор по международным финансам, Амстердамский университет, Нидерланды
- г-н Брайан Дансби, старший вице-президент, Международный совет малого бизнеса, Соединенное Королевство
- г-н Томас Гласснер, ведущий финансовый экономист, Всемирный банк, Вашингтон, Соединенные Штаты Америки
- г-н Шарль Голдфингер, директор-распорядитель, "Глобал электроникс файненс", Бельгия
- г-н Санджай Гуглани, директор-распорядитель, "Сакшам файненшл сервисес лтд.", Индия
- г-н Куно Гюттлер, директор, Организация немецких сберегательных банков
- г-н Том Харрисон, "Бритиш экзекютив сервис овресиз" (БЕСО), Соединенное Королевство
- г-н Луис Касакенде, доктор философии, заместитель управляющего, Банк Уганды
- г-жа Рената Клоппингер-Тодд, Группа глобального финансового маркетинга, Международная финансовая корпорация
- г-н Санкар Кришнан, вице-президент и региональный директор, "Электронный бизнес в регионе Ближнего Востока, Южной Азии и Африки", "Ситибанк", Дубай, Объединенные Арабские Эмираты
- г-н Сушант Кумар, руководитель департамента по МСП, Банк ИКИКИ, Индия
- г-н Сайлендра Нараин, главный советник, Всемирная ассоциация малых и средних предприятий (ВАМСП), Индия
- г-н Р. Нарасимхан, старший сотрудник по проектам, Азиатский банк развития, Манила, Филиппины
- г-н Антониу К.Б. Оливейра, исполнительный директор, "Банко Итау", Бразилия

г-н Дональд О'Махони, директор, Исследовательская группа по сетям и телекоммуникациям, Тринити-Колледж, Ирландия

г-н Маурисио де ла Орта Пардо, Вестбриджский университет и банк "Сантандер", Мексика

г-н Панчо Отеро, член консультативного совета, программа "Виртуальный рынок микрофинансирования", Боливия

г-н Франсуа Перрен, управляющий, "Глобал электроникс файненс", Франция

г-н Ананья Рейхан, действительный член научного общества, Центр диалога по вопросам политики, Бангладеш

г-н Филипп Ренье, директор, Центр современных исследований, Высший институт исследований по вопросам развития, Швейцария

г-н Филипп Ренотт, член исполнительного совета, "Герлинг Намюр"

г-н Сетсуя Сато, старший советник, Банк международных расчетов, Базель, Швейцария

г-н Жан Мари Вьянне Ньиримихиго, генеральный директор, Фонд африканской солидарности, Руанда

г-жа Рина де Вильеда Бермудес, Межамериканская комиссия женщин, Гондурас

г-н Эндрю Уорнер, профессор, Центр международного развития, Гарвардский университет, Соединенные Штаты Америки

г-н Монсеф Зуари, главный управляющий, Тунисская компания по страхованию внешней торговли (КОТУНАСЕ), Тунис

Специально приглашенные эксперты

г-н Эрнест Нгоме Ажанг, старший сотрудник по бухгалтерскому учету и финансам, Камерунская ОЦТ

г-н Жан Бастен, президент, некоммерческая организация "Научный фонд Жана Бастена"

г-н Роберт Бедриков, СЕРАСА, Бразилия

г-н Джереми Буллок, финансовый консультант, Соединенное Королевство

г-н Хайме Эчегойен, генеральный менеджер, Испания

г-н Майкл Фирт, заведующий кафедрой, Гонконг

г-н Хосе Габриэль Эрнандес Фигероа, отдел Интернета, мексиканский банк "Сантандер", Мексика

г-жа Тулай Гунген, исполнительный вице-президент, Стамбульский кредитный банк "Йапи", Турция

г-н Ахмад М. Джахи, председатель и главный управляющий, Институт "Аль-Бухус", Ливан

г-н Константин Карабанов, консультант, Нидерландский институт экономики, Московское отделение, Российская Федерация

г-н Бруно Мазье, президент, Всемирная федерация центров по вопросам торговли, Женева

г-н Паскаль О'Догерти, директор, Отдел финансового анализа, Банк Мексики

г-жа Мария Отеро, президент и главный административный руководитель "АКСЬОН интернешнл", Соединенные Штаты Америки

г-н Пьер Пари, консультант, министерство иностранных дел, Франция

г-н Роберт Парсон, руководитель юридической группы, корпорация ССЕВеб, Соединенное Королевство

г-жа Колетт Шрейбер, вице-президент, Ассоциация женщин - руководителей предприятий (ФСЕМ), Франция

г-жа Клодин Сейнав, некоммерческая организация "Научный фонд Жана Бастена"

г-н Реймонд В. Со, ассистент профессора, Гонконг

г-н Кумар Сушант, директор департамента по делам МСП, Банк ИКИКИ, Индия,

г-н Жан-Франсуа Тарель, президент, КОФАСЕ, Швейцария

г-н Даниэль Висс, директор, банк "Креди Сюисс", Швейцария
