

**Европейская экономическая комиссия**

Исполнительный комитет

**Центр по упрощению процедур торговли
и электронным деловым операциям**

Двадцать шестая сессия

Женева, 4–5 мая 2020 года

Пункт 7 с) предварительной повестки дня

Рекомендации и стандарты:**Другие информационные продукты для принятия
к сведению и для информации****Белая книга по комплексному обслуживанию ММСП
в сфере международной торговли (КОПМТ)****Открытие ММСП доступа к глобальной экономике***Резюме*

Микро-, малые и средние предприятия (ММСП) составляют весьма большую часть мировой экономической системы. Поскольку они часто ведут торговлю только на национальном уровне, существует большой потенциал для их выхода на международные рынки. Однако различия в процедурах, сложность правил и необходимость иметь финансовую поддержку часто могут служить для них демотивирующими факторами. В настоящей белой книге описываются платформы электронных услуг, которые могут помочь ММСП получить доступ к международным рынкам. К ней прилагается несколько тематических исследований (ECE/TRADE/C/CEFACT/2020/INF.4).

Бюро СЕФАКТ ООН представляет документ ECE/TRADE/C/CEFACT/2020/11 двадцать шестой пленарной сессии для принятия к сведению.



I. Малые компании могут быть движущей силой глобальной торговли при наличии правильных инструментов

1. В большинстве стран сектор микро-, малых и средних предприятий (ММСП) является крупнейшим сектором предпринимательской деятельности: 95% предприятий являются ММСП¹ и создают большое количество рабочих мест. Определение ММСП различается по странам и организациям. Наиболее распространенными критериями для определения ММСП являются число сотрудников, затем следуют оборот и активы. Согласно одному из часто встречающихся определений ММСП – это предприятие с числом сотрудников не более 249 человек. В развивающихся странах этот порог ниже: 50–100 сотрудников. В развитых странах ММСП составляют 78% компаний-экспортеров. Однако на долю этих ММСП приходится лишь 34% экспорта, что свидетельствует о концентрации экспортной деятельности среди небольшого числа крупных коммерческих предприятий. В большинстве случаев крупные конгломераты имеют более высокую производительность², поскольку имеют возможность экономить за счет эффекта масштаба (так, с увеличением производства затраты на единицу продукции снижаются). Такая концентрация более заметна в развивающихся странах, где на прямой экспорт приходится лишь 7,6% общего объема продаж ММСП.

2. Одним из сдерживающих факторов являются издержки. В данном случае важно различать издержки на единицу продукции и фиксированные торговые издержки. К издержкам на единицу продукции относятся расходы на перевозку, пошлины и любые другие расходы, зависящие от объема продаваемых товаров и дальности их перевозки. Фиксированные торговые издержки – это издержки, которые не меняются в зависимости от объема экспортируемого товара, такие как расходы на обеспечение соблюдения нормативных требований, создание сети сбыта, рекламу марки, письменный перевод и пр. Фиксированные торговые издержки ограничивают возможности предприятия по экспорту своей продукции. Международные стандарты и рекомендации играют решающую роль в снижении фиксированных торговых издержек, поскольку содержат руководящие принципы, помогающие преодолеть эти бюрократические барьеры.

3. Сектор ММСП имеет решающее значение для экономического развития страны, поскольку

- является основным участником экономической деятельности в различных секторах;
- выступает в качестве важного фактора в расширении региональной экономической деятельности и социального развития общин, а также в создании возможностей для занятости;
- часто создает новые рынки и способствует инновационной деятельности;
- имеет большое значение для поддержания торгового баланса;
- играет важную роль в достижении целей в области устойчивого развития (ЦУР) путем поощрения инклюзивного и устойчивого экономического роста, обеспечения занятости для всех, содействия устойчивой индустриализации, стимулирования инноваций и сокращения неравенства в доходах.

¹ World Trade Report 2016: Levelling the Trading Field for SMEs. Размещен по адресу https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report16_e.pdf (дата обращения: январь 2020 года).

² Melitz, Marc J. (2003). The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica*, vol. 71, No. 6, (November), p. 1716.
Mayer, Thierry, and Gianmarco Ottaviano (2007). The Happy Few: The Internationalisation of European Firms. New facts based on firm-level evidence. *Bruegel Blueprint Series*, vol. 3, p. 22. Размещено по адресу http://bruegel.org/wp-content/uploads/imported/publications/BP_Nov2008_The_happy_few.pdf (дата обращения: январь 2020 года).

4. Таким образом, активный сектор ММСП имеет важнейшее значение для укрепления экономического роста и обеспечения более инклюзивной глобализации. Участие этих предприятий в международной торговле ведет к расширению инновационной деятельности благодаря конкуренции, повышению конкурентоспособности, росту производительности и улучшению экономических показателей, а это приносит пользу экономике в целом. В связи с этим важно способствовать адаптации и процветанию сектора ММСП в более инклюзивных условиях торговли и его более активному участию в цифровой трансформации.

5. Экономическое значение ММСП под сомнение не ставится. Правительства и международные организации во всем мире стремятся поддерживать развитие ММСП и их интеграцию в глобальные производственно-сбытовые цепочки в целях повышения производительности, стимулирования занятости и роста, а также сокращения масштабов нищеты. В то же время оказание ММСП поддержки в выходе на международные рынки по-прежнему является очень сложной задачей, главным образом из-за отсутствия надлежащих инструментов и низкого уровня освоения существующих инструментов (например, если инструмент неизвестен или недоступен на местном языке или если необходимо обучиться его использованию).

6. Такое положение не является неизменным. По мнению Всемирной торговой организации (ВТО), технологический прогресс благодаря расширению электронной коммерции³ и эволюции глобальных производственно-сбытовых цепочек открывает перед ММСП новые торговые возможности. Правительства и международные организации уже сейчас рассматривают электронную коммерцию в качестве одного из основных инструментов преодоления торговых барьеров, с которыми сталкиваются ММСП.

7. Укрепление потенциала ММСП в целях обеспечения их участия в глобализированной цифровой экономике и извлечения из этого выгод в значительной степени зависит от наличия благоприятной инфраструктуры. Такая инфраструктура электронной коммерции была бы способна выступать в качестве инструмента для преодоления ММСП барьеров в плане участия в международной торговле, помочь странам в развитии услуг электронной коммерции и служить ориентиром для разработчиков из частного сектора, стремящихся удовлетворить потребности ММСП в секторе торговли. Более того, несмотря на впечатляющие результаты крупных компаний в торговле, данные⁴ свидетельствуют о том, что средние предприятия занимают все более прочные позиции в международной торговле и в европейских странах вносят значительный вклад в экспорт. Наиболее яркие примеры этого можно наблюдать в Германии. Из этого следует, что компании не обязательно должны быть большими. Вместе с тем они должны быть достаточно крупными для того, чтобы преодолеть международные торговые ограничения и начать осуществлять деятельность на международном рынке. Это еще больше подчеркивает важность наличия инфраструктуры, которая помогала бы ММСП уменьшить количество барьеров, препятствующих их торговле. Такая инфраструктура могла бы служить опорой для торговых соглашений, содержащих в себе положения об электронной коммерции, или использоваться в качестве основы для дальнейшей разработки или интеграции уже зарекомендовавших себя торговых платформ, таких как портал для одновременного представления данных⁵, и других систем, существующих в торговом сообществе.

³ Под трансграничной электронной коммерцией понимается торговля, включающая в себя онлайн-покупку и трансграничную операцию (доставку) и рассчитанная на потребителей (коммерческих и некоммерческих).

⁴ Navaretti, Giorgio Barba, et al. (2011). The Global Operations of European Firms. The Second EFIGE Policy Report. Bruegel Blueprint Series, Vol. 12, p. 38. Размещено по адресу https://www.researchgate.net/profile/Fabiano_Schivardi2/publication/277047603_The_global_operations_of_European_firms_The_second_EFIGE_policy_report_Bruegel_Blueprint_12_July_2011/links/55c6660508aebc967df5370f/The-global-operations-of-European-firms-The-second-EFIGE-policy-report-Bruegel-Blueprint-12-July-2011.pdf (дата обращения: январь 2020 года).

⁵ См. Рекомендацию № 37: Портал для одновременного представления данных (ECE/TRADE/C/CEFACT/2019/6); размещена по адресу

8. Настоящий документ посвящен предлагаемой к внедрению инфраструктуре электронной коммерции под названием «Комплексное обслуживание ММСП в сфере международной торговли» (КОПМТ). Она позволит ММСП иметь более широкий доступ к существующим мерам по упрощению процедур торговли и удовлетворить свои конкретные потребности.

II. Барьеры, с которыми сталкиваются ММСП в международной торговле

9. ММСП, как правило, ориентированы на внутренние рынки, которые обычно характеризуются большим числом ММСП и высокой конкуренцией. Они ограничены в плане издержек и масштабирования и могут рассчитывать лишь на небольшие заказы у разных клиентов. Их возможности и потенциал в плане выхода на международные рынки ограничены рядом препятствий, которые описаны ниже.

A. Трудности, связанные с правилами и процедурами импортных и экспортных операций

10. Многонациональные корпорации, как правило, имеют прочные позиции и международную репутацию и осуществляют деятельность на зарубежных рынках через свои филиалы, в которых работают сотрудники, нанятые на местной основе и оказывающие помощь в обеспечении соблюдения местного законодательства. В силу ограниченности ресурсов и кадров ММСП часто не хватает опыта в области процедур международной торговли, местных и таможенных правил и в других вопросах, связанных с соблюдением нормативных требований. В результате ММСП довольно часто сталкиваются с тем, что их поставки задерживаются или им отказывают в таможенной очистке из-за несоблюдения требований. Следствием могут быть большие издержки, включая дополнительное время, а иногда это приводит к потере контрактов, порче товара и судебным искам.

B. Отсутствие доступа к механизмам финансирования торговли

11. Банки при оценке кредитоспособности и показателей международной торговли ММСП часто располагают весьма ограниченной информацией, особенно в развивающихся странах. В отсутствие подробной информации они обычно присваивают ММСП низкий кредитный рейтинг и считают, что оформление аккредитивов для финансирования сделок, проводимых ММСП, связано с большими рисками и издержками.

12. В качестве альтернативного варианта многие ММСП торгуют с использованием открытого счета, что связано с высокими рисками, особенно в силу того, что небольшие компании часто не располагают достаточной информацией о ходе торговой операции после того, как товар покинул страну, и не имеют возможности вмешаться в случае возникновения проблем. Это может привести к задержкам платежей или даже к их полной потере.

C. Отсутствие доступа к качественным логистическим услугам

13. Для выхода на зарубежные рынки ММСП необходим компетентный поставщик логистических услуг, который может предложить интегрированные услуги по принципу «от двери до двери» и действовать в качестве посредника при взаимодействии с таможенными и другими властями. Ввиду небольших объемов

поставок услуги надежных логистических компаний часто либо вовсе недоступны ММСП, либо оплачиваются по повышенным ставкам.

D. Отсутствие доступа к другим качественным деловым услугам, необходимым для международной торговли

14. К ним относится ряд услуг в таких областях, как страхование, маркетинг, упаковка, складирование и другие. Это имеет особенно большое значение в развивающихся странах, так как в них сектор услуг в целом менее развит.

E. Ограниченный доступ к передовым решениям для проведения электронных деловых операций

15. Международная торговля все больше полагается на передовые решения для проведения электронных деловых операций, такие как отслеживание транспортировки и цифровые системы бухгалтерского учета. У ММСП нет доступа ко многим из этих систем, что в первую очередь объясняется нехваткой финансовых средств или технических навыков, малым объемом международной торговли, неспособностью использовать эти системы для решения своих задач и т. д. По этой причине многие операции они выполняют вручную, полагаясь на бумажный документооборот, особенно в развивающихся странах. В результате таких сложных процедур возникают ошибки, частые нарушения правил экспортных и импортных операций и необходимость повторно представлять документы, что увеличивает затраты и риски для всех участников.

F. Нехватка профессиональных навыков

16. И в этом случае, в отличие от многонациональных корпораций, которые могут позволить себе создавать зарубежные филиалы или заключать долгосрочные контракты с местными партнерами, ММСП часто не хватает профессиональных знаний и опыта в области правил и процедур таможенной очистки, финансов, оценки и других аспектов ведения предпринимательской деятельности и торговли. Это связано с низкими объемами их международной торговли, нехваткой ресурсов и кадров, а также каналов связи с регулируемыми органами, банками, поставщиками логистических услуг и т. д.

17. Все вместе эти препятствия привели к появлению «стеклянного потолка» для ММСП, участвующих в международной торговле. Прорвать этот «стеклянный потолок» ММСП может только ценой непомерно высоких издержек и многочисленных возможных рисков для финансов и репутации.

III. В чем заключается концепция КОПМТ?

18. КОПМТ предусматривает оказание ММСП услуг по ведению трансграничной торговли. Оно может быть организовано в виде самостоятельной платформы электронной коммерции, предлагающей услуги, или компонента, интегрированного в более крупную платформу электронной коммерции, обслуживающую межкорпоративные коммерческие операции (B2B) или операции с розничными клиентами (B2C). На рис. 1 схематично изображена концепция платформы КОПМТ и ее взаимосвязь с существующими платформами по упрощению процедур торговли, такими как национальное «единое окно» (НЕО). КОПМТ можно рассматривать в качестве вида портала для одновременного представления данных⁶, разработанного специально для оказания поддержки ММСП в определенных ситуациях.

⁶ Там же.

19. Его цель заключается в том, чтобы устранить или существенно уменьшить перечисленные выше барьеры. КОПМТ объединяет конкурентные преимущества ММСП как небольших участников рынка (нишевая продукция, доступ к местным знаниям и низкие производственные издержки) с масштабируемостью и преимуществами крупных предприятий и крупных платформ электронной коммерции, способных обеспечить экономию за счет эффекта масштаба, при этом оно может предложить экспертные знания о действующих в сфере международной торговли требованиях. КОПМТ объединяет данные преимущества, используя технологию электронной коммерции и электронный обмен информацией в качестве ключевого инструмента. Платформы КОПМТ могут подключаться к другим платформам КОПМТ, создавая сеть для оказания услуг нескольким ММСП из разных стран.

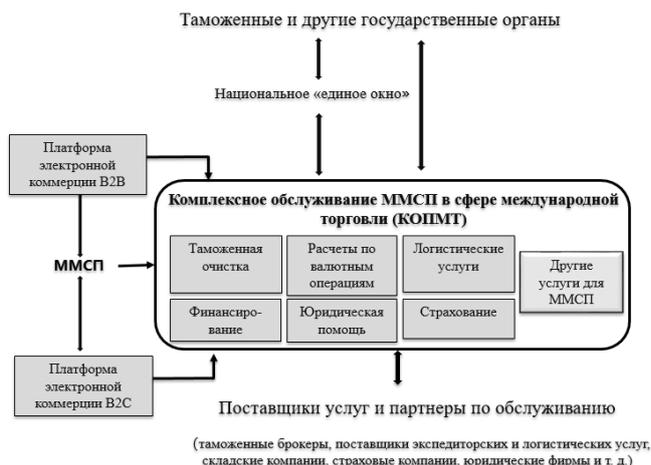


Рис. I: Контекст функционирования КОПМТ

20. На основе КОПМТ ММСП потенциально могут быть оказаны полностью интегрированные вспомогательные электронные услуги на всех этапах трансграничной торговой операции. К ним относятся: доступ к поставщикам логистических услуг, финансовым услугам, страхованию и услугам по обеспечению соблюдения нормативных требований, что может быть обеспечено путем установления связи с национальным «единым окном» либо непосредственно с таможенным порталом (для оформления деклараций на ввоз и вывоз) и веб-сайтами других соответствующих органов правительства. Платформа КОПМТ осуществляет сбор информации различных участвующих сторон и координирует ее передачу в целях облегчения торговой операции.

21. Информация предоставляется ММСП и их потенциальными клиентами, а затем может быть передана через КОПМТ поставщикам соответствующих услуг и партнерам по обслуживанию с учетом того, какие услуги были запрошены ММСП: например, таможенным брокерам, поставщикам экспедиторских и логистических услуг, складским компаниям, страховым компаниям, юридическим фирмам и другим поставщикам профессиональных услуг. С помощью КОПМТ можно проверить данные поставщиков услуг и партнеров по обслуживанию, а также качество оказываемых ими услуг.

22. Поскольку все соответствующие стороны (поставщики услуг и партнеры по обслуживанию) подключены к платформе КОПМТ, ММСП может потенциально использовать эту платформу для отслеживания своих торговых операций с момента отгрузки товара с завода или со склада до момента доставки товара конечному клиенту в другой стране. Такое отслеживание не ограничивается проверкой местонахождения или следующего пункта назначения товара. На платформе КОПМТ ММСП может получить всю информацию, необходимую для отслеживания хода торговой операции, и увидеть, какие административные и коммерческие процедуры уже завершены, осуществляются в данный момент, а какие еще только предстоит выполнить.

23. Кроме того, КОПМТ может облегчить доступ ММСП к услугам финансирования торговли, предоставляемым банками. Так, при помощи КОПМТ ММСП могли бы предоставить банкам доступ к онлайн-инструменту, позволяющему отслеживать их прошлые и текущие торговые операции. Прозрачность и электронные информационные потоки снижают кредитные риски для банков, что приводит к повышению кредитного рейтинга ММСП и улучшению предлагаемых им условий получения кредитов.

24. Модель предпринимательской деятельности платформы КОПМТ может адаптироваться к различным условиям торговли и к тому, какие требования к деловым услугам предъявляют ММСП в разных странах. Так, в одной стране главной проблемой может быть продолжительность таможенной очистки, а в другой – стоимость логистических и страховых услуг. Что касается организационной и финансовой модели, то в зависимости от условий торговли в той или иной стране она может быть чисто коммерческой или представлять собой государственно-частное партнерство (ГЧП).

IV. Каковы преимущества для государственного и частного секторов?

25. Платформа КОПМТ создает следующие значительные преимущества для участников международной торговли:

- польза для государственных органов обусловлена тем, что КОПМТ может от имени ММСП общаться с автоматизированными национальными «едиными окнами» и таможенными системами в странах-импортерах и странах-экспортерах. Кроме того, государственные органы могут получать высококачественную и достоверную информацию, представленную в соответствии с требуемыми соответствующим государственным органом стандартами и форматами;
- ММСП могут сосредоточиться на основных областях своей компетенции и сократить время, риски и затраты на таможенную очистку, логистику и пр. С опорой на услуги платформы КОПМТ ММСП могут передать ей и подключенным к системе поставщикам специализированных услуг осуществление непрофильных для компании видов деятельности (таких как оформление таможенных документов и логистическое сопровождение международной торговли). Наряду с этим ММСП будут получать полную информацию и продолжать осуществлять контроль за торговой сделкой;
- банки могут привлекать клиентов из сектора ММСП, контролируя при этом риски благодаря большей прозрачности и надежности данных, которые поступают от консолидирующих услуг КОПМТ. Эти услуги позволят банкам повысить кредитные рейтинги ММСП и иметь постоянный доступ к информации о торговых сделках через платформу КОПМТ;
- с помощью консолидирующих услуг КОПМТ поставщики логистических и транспортных услуг могут привлечь новых клиентов из сектора ММСП. Вместо того чтобы отправлять небольшую партию реализуемого ММСП товара, КОПМТ могла бы консолидировать и объединять их запросы и заказы в крупные партии, которые потом передавались бы логистическим и транспортным компаниям. Кроме того, с помощью КОПМТ перевозчики могли бы получать информацию в электронном виде, что позволило бы им сократить свои транспортные расходы и сэкономить время.

V. Примеры того, как КОПМТ может помочь ММСП преодолеть барьеры, препятствующие их участию в международной торговле

A. Снижение операционных издержек для ММСП

26. Одна из целей внедрения КОПМТ заключается в поддержке участия ММСП в международной торговле путем снижения их издержек и повышения эффективности. КОПМТ может иметь традиционные центры обслуживания, в которые ММСП могут обращаться за помощью в вопросах подачи документов и выполнения нормативных требований. Вместе с тем представители ММСП могут получить всю необходимую информацию в электронном виде, не проходя никакой официальной подготовки. ММСП не потребуется набирать сотрудников, специализирующихся на международной торговле, что позволит им сэкономить на кадровых ресурсах и управлении.

B. Более инклюзивная международная электронная коммерция

27. Путем стандартизации и интеграции услуг в области международной торговли КОПМТ может помочь ММСП расширить свою деятельность и выйти на зарубежные рынки, а также обеспечить соблюдение действующего на их территории законодательства. В результате все больше и больше ММСП смогут участвовать в международной торговле, а оформление всей документации будет проходить более эффективно и оперативно.

C. Увеличение денежных потоков

28. Благодаря КОПМТ ММСП смогут получать финансирование в более короткие сроки и на более выгодных условиях, увеличивая тем самым свои денежные потоки, улучшая свое финансовое положение и в результате этого расширяя свои возможности по получению заказов.

D. Налаженная система кредитного рейтинга ММСП

29. С помощью платформ КОПМТ можно накапливать большие данные по операциям и создать международную систему кредитного рейтинга на основе больших данных об электронной коммерции. Покупатели и продавцы смогут полагаться на эту систему для заключения сделок и сокращения времени их согласования.

VI. Взаимосвязь между КОПМТ и упрощением процедур торговли

30. С помощью КОПМТ ММСП оказываются интегрированные трансграничные услуги, которые сильно облегчают осуществление такими организациями торговых операций. При работе с КОПМТ участник торговой операции может использовать знакомые ему форматы данных. Затем КОПМТ может перевести их в нужные форматы, с тем чтобы они соответствовали стандартам и требованиям к данным, используемым в международной торговле.

31. Так, с помощью КОПМТ может быть обеспечено представление данных на основе «единовременного ввода» каждого элемента данных согласно перечням рекомендованных Организацией Объединенных Наций кодов и международным торговым стандартам. ММСП могут вручную вводить информацию на платформе КОПМТ, используя онлайн-приложения, а затем КОПМТ будет передавать эти же

данные другим системам, использующим международные стандарты для электронных деловых операций.

32. КОПМТ может также способствовать созданию национального «единого окна» (в соответствии с рекомендацией № 33 ЕЭК ООН) в рамках Соглашения ВТО об упрощении процедур торговли (СУПТ). Являясь интерфейсом между ММСП и национальными системами «единого окна», платформа КОПМТ может преобразовать всю информацию в соответствии с национальными нормативными стандартами.

VII. Принципы, лежащие в основе КОПМТ

33. В основе платформы КОПМТ лежат следующие принципы:

- платформы КОПМТ носят инклюзивный характер и открыты для участия всех ММСП и всех поставщиков услуг, связанных с торговлей, таких как таможенные брокеры, поставщики экспедиторских и логистических услуг, складские компании, экспортные агентства, банки, страховые компании, юридические фирмы и другие специализированные подразделения;
- следует поощрять создание платформ КОПМТ во всех странах мира;
- по необходимости платформы КОПМТ могут быть разработаны для поддержки всех форм трансграничной торговли;
- платформы КОПМТ могут иметь форму чисто частных коммерческих услуг или государственно-частных партнерств; в любом случае, они не должны носить характер монополий;
- платформы КОПМТ должны формировать условия, стимулирующие конкуренцию между поставщиками услуг (партнерами по обслуживанию), такими как перевозчики и банки, в целях обеспечения наиболее оптимального ценообразования и уровня обслуживания;
- платформы КОПМТ должны поддерживать предоставление ММСП качественных услуг. Это может быть достигнуто, например, посредством управления соглашениями о предоставлении услуг, качеством услуг, контролем рисков, механизмом входа и выхода поставщиков (агентов), аудитом импорта и экспорта, координацией и т. д.

VIII. Принципы внедрения: передовой опыт создания КОПМТ

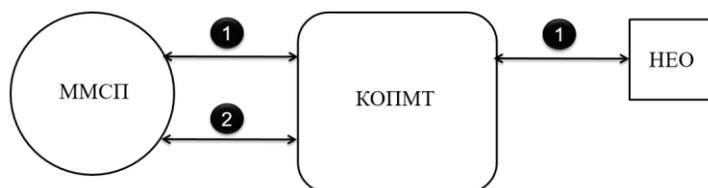
34. Правительства, которые намерены разработать политику и инструменты, позволяющие ММСП выйти на глобальные рынки, должны придерживаться следующих принципов:

- оптимизация условий предпринимательской деятельности таким образом, чтобы платформы КОПМТ могли оказывать ММСП услуги путем взаимодействия с поставщиками услуг, связанных с трансграничной торговлей, такими как таможенные брокеры, поставщики экспедиторских и логистических услуг, складские компании, экспортные агентства, банки, страховые компании, юридические фирмы и т. д. Права и обязанности КОПМТ, ММСП и поставщиков услуг должны быть четко обозначены;
- содействие формированию среды свободной конкуренции между платформами, предлагающими услуги по КОПМТ. Этот вопрос следует рассмотреть в рамках национальной повестки дня в области развития торговли и дискуссий о том, как использовать услуги, оказываемые КОПМТ, для обеспечения доступа ММСП к качественным услугам, связанным с торговлей, по сниженным ценам в целях повышения их конкурентоспособности на международном рынке;
- поставщик услуг по КОПМТ должен соответствовать национальным стратегиям развития электронного правительства, например, являясь средством

обращения в национальное «единое окно» и к другим соответствующим системам, используемым государственными учреждениями;

- создание надлежащих юридически благоприятных условий, в рамках которых признаются электронный обмен информацией и электронные подписи и существует необходимая инфраструктура.

IX. Взаимосвязь между КОПМТ и национальным «единым окном»



- 1 КОПМТ играет вспомогательную роль в передаче информации между КОПМТ, ММСП и НЕО, содействуя более оперативной таможенной очистке товаров ММСП и т. д.
- 2 Обмен информацией с ММСП в связи с дополнительными услугами

Рисунок II: Взаимосвязь между КОПМТ и НЕО

35. Как показано на рисунке II, поскольку большинство ММСП не способны предоставлять стандартизированную информацию и документы по системе национального «единого окна» (НЕО), КОПМТ может выступать в качестве посредника, пользующегося доверием обеих этих сторон. Иными словами, ММСП предоставляют КОПМТ необходимую информацию в свободной форме, а КОПМТ (как платформа обмена информацией) может затем преобразовать ее в стандартизированный формат и документы и представить по системе национального «единого окна» (НЕО).

36. КОПМТ может, например, оказывать следующие услуги по обмену информацией между ММСП и НЕО:

- сбор и представление информации, связанной с таможенной очисткой;
- сбор и представление информации, связанной с расчетами по валютным операциям;
- сбор и представление информации, связанной с возмещением налога на добавленную стоимость (НДС).

37. Как показано на рисунке II, еще одно различие между КОПМТ и НЕО заключается в том, что КОПМТ является также платформой, объединяющей поставщиков коммерческих услуг для ММСП и позволяющей ММСП получить доступ к более качественным услугам всех тех поставщиков услуг, которые участвуют в КОПМТ, включая страховые компании, банки и т. д., и которые традиционно предпочитают работать с крупными компаниями, нежели с ММСП.

38. Если в стране нет НЕО, то платформа КОПМТ может взаимодействовать с порталами нескольких государственных ведомств для предоставления соответствующих услуг по обмену информацией. Кроме того, в пределах одной страны или единого рынка могут сосуществовать несколько КОПМТ.